

B e r i c h t

des Öffentlichkeitsausschusses

betr. Fundraising-Konzept für die hannoversche Landeskirche

Hannover, 19. April 2023

I.

Auftrag

Die 26. Landessynode hatte während ihrer VI. Tagung in der 23. Sitzung am 18. Mai 2022 im Zusammenhang mit der Verhandlung über den Tätigkeitsbericht des Landessynodalausschusses (Aktenstück Nr. 3 F, Ziffer 16) auf Antrag der Synodalen Hollung folgenden Beschluss gefasst:

"Das Landeskirchenamt wird in Zusammenarbeit mit dem Haus kirchlicher Dienste (hier insbesondere mit dem Fachbereich Fundraising) gebeten, ein Fundraising-Konzept für die gesamte hannoversche Landeskirche zu erarbeiten und dem Öffentlichkeitsausschuss zu berichten.

Der Landessynode soll während der nächsten Tagung im November 2022 berichtet werden."

(Beschlusssammlung der VI. Tagung Nr. 4.4)

II.

Beratungsgang

Der Öffentlichkeitsausschuss hat sich in mehreren Sitzungen vom Landeskirchenamt und dem Fachbereich Fundraising im Haus kirchlicher Dienste berichten lassen, den Auftrag insgesamt beraten und berichtet dazu wie folgt:

"Warum brauchen wir Fundraising? Warum sollte ich in meiner Kirchengemeinde Fundraising machen?" "Wir wissen nicht weiter. Was sollen wir tun? Unsere Fenster müssen repariert werden und der Kostenvoranschlag ist jetzt da. Wir brauchen über 45 000 Euro!" Zwischen diesen zwei Polen bewegt sich die Einstellung von Menschen zum Fundraising in der hannoverschen Landeskirche.

Ein Beispiel: Mit einem engagierten Fundraising-Team schafft es ein kleines Kirchspiel in einer Vakanzzeit Menschen zu gewinnen, die sich für ihre Kirche einsetzen, um die bunten, in Blei eingefassten Kirchenfenster zu restaurieren und von außen ein Schutzglas vorzusetzen. Zusammen ließen alle "die Sonne aufgehen", sodass das Projekt "Himmelslicht in Hohne" starten konnte. Die Fenster sind inzwischen repariert und aufwendig restauriert. Es kam soviel Geld zusammen, dass sogar noch weitere Fenster restauriert werden können.

An dieser kurzen Schilderung wird exemplarisch deutlich, welche Auswirkungen Fundraising haben kann: Es entstand ein Sog, ein Strudel, sich mit Energie und Herzblut zu beteiligen. Ideen purzelten und Veranstaltungen wurden geplant, viele brachten sich ein (auch außerhalb des Kirchenvorstandes). Mitgliederbindung und Identifikation mit der eigenen Kirche entstand. Oft wurde gefragt: Was kann ich tun? Was braucht ihr (noch)? Und Spenden gingen ein. Im Fundraising geht es also um mehr als das bloße Einwerben von Zeit, Sach- oder finanziellen Mitteln.

Es ist allzu bekannt, dass die Einnahmen durch Kirchensteuern in der hannoverschen Landeskirche vom Jahr 2025 an bestenfalls eine Seitwärtsbewegung einnehmen, also auf demselben Niveau konstant bleiben. So stellte es Vizepräsident i.R. Dr. Rolf Krämer in seiner Haushaltsrede am 25. November 2020 der Landessynode dar. Durch steigende Aufwendungen, wie zu erhöhende Rücklagen für die Beihilfe, Tarifkostensteigerungen und der Unterhalt der ca. 8 000 Kirchengebäude ist die hannoversche Landeskirche in naher Zukunft gezwungen, an anderen Enden noch mehr zu sparen. Daher ist es dringend geboten, alternative Finanzquellen in den Blick zu nehmen. Eine tragfähige zusätzliche Säule zukünftiger Finanzierung kirchlicher Aufgaben gerade auf Kirchengemeinde- und Kirchenkreisebene kann – noch mehr als bisher – Fundraising sein.

Auf diesem Gebiet ist die Evangelisch-lutherische Landeskirche Hannovers schon gut aufgestellt. Im Fachbereich im Haus kirchlicher Dienste, dem Evangelischen FundraisingService (EFS) werden mit zehn Mitarbeitenden einzelne Themen im Fundraising bearbeitet und thematisch für alle ehrenamtlich tätigen Fundraisenden in der Landeskirche und in den Kirchenkreisen aufbereitet.

In 24 (von 46) Kirchenkreisen gibt es Stellenanteile. Die Fundraisenden der Kirchenkreise unterstützen bei Bedarf und Wunsch Kirchengemeinden, Kindertagesstätten und diakonische Einrichtungen. Einige von ihnen sind auch im Referententeam für Fundraising der hannoverschen Landeskirche aktiv und bilden Haupt- und Ehrenamtliche sowie FEA-Pflichtige (Fortbildung in den ersten Amtsjahren) aus. Die Evangelisch-lutherische Landeskirche Hannovers war bis vor Kurzem die einzige, die deutschlandweit Ehrenamtliche im Fund-

raising ausbildete. Dies geschah auch über landeskirchliche Grenzen hinaus, z.B. im Bereich der Auslandsgemeinden der Evangelischen Kirche in Deutschland (EKD), für die Landeskirchen Bremen, Braunschweig und Oldenburg und bis vor kurzem auch Westfalen. Dort gab sie Starthilfe zur eigenen Ausbildung von Ehrenamtlichen.

Durch eine flächendeckende und verpflichtende Einführung eines Fundraising-Programms (KIDspende) im Jahr 2022 können Ergebnisse landeskirchenweit ausgewertet werden; alle Kirchenkreise erhalten zudem einen einheitlichen Support. Auch der Austausch der Nutzenden untereinander ist einfacher. Das Programm EGIS, ursprünglich für das Fundraising gedacht, nutzen nun auch andere Fachbereiche. Die Karten mit soziodemografischen Daten sind vielfältig einsetzbar und visualisieren Daten.

Zudem testet das EFS neue Zahlungswege, um neue Zielgruppen zu erreichen und der Nutzungsänderungen der Menschen Genüge zu leisten. Paypal, Online-Spenden und so genannte SumUp-Geräte, mit denen bei Veranstaltungen und Gottesdiensten digital gespendet werden kann, spielen zukünftig eine zunehmendere Rolle. Dank der jährlichen Auswertungen basierend auf den Zahlen einzelner Kirchenkreise und KIDspende wird deutlich, dass jede operative 0,5-Fundraising-Stelle ca. 700 000 Euro Erlös einbringt. Bisher kann aber nicht jede Kirchengemeinde Unterstützung durch eine fundraisende Person bekommen.

Es fehlen Multiplikatoren in fast der Hälfte der Kirchenkreise der hannoverschen Landeskirche. Nach Auffassung des Ausschusses braucht es jedoch ein landeskirchenweites organisiertes und professionelles Fundraising, um das Potenzial, das hier nachweislich vorhanden ist, zu heben. Ziel ist, dass die hannoversche Landeskirche insgesamt eine aktiv fundraisende Organisation wird. Und das erfordert mehr, als nur Kollekten einzusammeln. Dabei geht es um Professionalität und Beziehungsaufbau, Kontinuität und Responsivität, Innovation und Organisationsentwicklung. Um dieses Ziel zu erreichen, braucht es ein entsprechend auf die hannoversche Landeskirche und seine Kirchengemeinden und Kirchenkreise bezogenes Konzept. Der Ausschuss legt dieses der Landessynode mit dem Anhang zu diesem Aktenstück vor. Es wurde erstellt von Fundraisenden der hannoverschen Landeskirche und der Kirchenkreise unter der Leitung von Herrn Paul Dalby¹, dem Öffentlichkeitsausschuss zur Beratung vorgelegt und durch ihn geschärft.

Fundraising ist danach Aufgabe von Kirchenleitung auf allen Ebenen. In allen Entscheidungen soll Fundraising mitgedacht werden. Nur dann kann es sein volles Potenzial entfalten.

¹ mit Dr. Stephan Schwier, Christina Günther, Nina Hollung, Dr. Katharina Rogge-Balke, Dr. Anke Kappler, Harald Schilbock, Martin Käthler, Robert Smietana, Johannes Schrader, Stephan Liebner, Marcus Dohm

Jede Kirchengemeinde soll die Möglichkeit haben, mit professioneller Hilfe Spenden einzuwerben, Fördermittel zu akquirieren und Menschen zur Mitarbeit zu aktivieren, und zwar regelmäßig, langfristig und nachhaltig. Daher muss es für jeden Kirchenkreis eine qualifizierte Ansprechperson geben, die den Kirchengemeinden, aber auch Stiftungen, Fördervereinen und -kreisen Impulse gibt, sie berät und begleitet. Die Gemeinde entscheidet dabei selbst, ob sie sich mit der Basisvariante begnügt oder die weitergehende "Pro"-Option wählt und sich mit der Zeit zu einem Profi in der Beschaffung von Ressourcen entwickelt.

Das bedeutet: Die Ausstattung aller Kirchenkreise, die bislang über keine Fundraiserin oder keinen Fundraiser mit Stellenanteilen (je nach Größe des Kirchenkreises und nach Stellenprofil 0,5 bis 1,0) verfügen, würde in einem ersten Schritt eine Investition von einer Mio. Euro erfordern; perspektivisch aber einen Erlös von später bis zu 14 Mio. Euro erbringen.

Das vorgelegte Fundraising-Konzept des EFS ist auf die inhaltlichen Fragen konzentriert. Es bleiben Fragen der Umsetzung offen wie z.B. die nach dem Anstellungsträger des Fachpersonals und nach seiner Finanzierung. Der Öffentlichkeitsausschuss empfiehlt eine Anstellung aller Fundraisenden in den Kirchenkreisen auf landeskirchlicher Ebene, auch derer, die bereits im Fundraising in der Fläche beschäftigt sind. Dies erleichtert die Zusammenarbeit und erhöht die Flexibilität im Einsatz der Fachkräfte, außerdem entlastet es die Kirchenkreise. Der Ausschuss hofft, bis zum Jahr 2024 70 % aller Kirchenkreise und bis zum Jahr 2027 90 % aller Kirchenkreise mit ausgebildeten Fundraisenden ausgestattet zu bekommen.

Weiterer Beratung bedarf die Frage, wie Fundraising für alle Kirchenkreise verpflichtend festgelegt werden kann, damit jede Kirchengemeinde der hannoverschen Landeskirche von den zusätzlichen Einnahmen und weiteren Effekten des Fundraisings profitieren kann. Der Öffentlichkeitsausschuss sieht hierzu folgende Möglichkeiten:

Variante A: Die Landeskirche trägt die Kosten.

1. Sie zieht sie von der Gesamtzuweisung wieder ab.
2. Sie zieht sie nicht ab, sondern erhält einen kostendeckenden Anteil von den Kirchenkreisen.

Variante B: Die Kirchenkreise stellen die Fundraisenden an. Dazu werden sie

1. durch ein negatives oder
2. durch ein positives Anreizsystem motiviert.

Der Öffentlichkeitsausschuss befürwortet eine Refinanzierung der Personalkosten durch die eingeworbenen Spenden. Wobei bei allen Refinanzierungsfragen möglichst einfache

Verwaltungsabläufe und steuerliche Fragen noch zu prüfen sind. Dem Ausschuss ist bewusst, dass dies ein Paradigmenwechsel bedeuten würde, denn es können nicht mehr 100 % der Spenden in das beworbene Projekt fließen. Allerdings investiert jede andere fundraisende Organisation selbstverständlich einen Teil der Spenden in die Deckung der Personal- und Verwaltungskosten. Im Durchschnitt sind das 13 Prozent. Bis zu 30 % erlaubt dies das Deutsche Spendensiegel.

III. Anträge

Schwierige Zeiten machen Paradigmenwechsel notwendig. Sie erfordern Mut zu neuen Wegen. Der vom Ausschuss aufgezeigte ist ein zukunftsfähiger, mit dem Ziel alternative Finanzierungswege zu nutzen. Daher stellt der Öffentlichkeitsausschuss folgenden Antrag:

Die Landessynode wolle beschließen:

Die Landessynode nimmt das Fundraising-Konzept zur Kenntnis und bittet den Planungsausschuss (federführend) und den Finanzausschuss zu prüfen, inwieweit das vorgelegte Fundraising-Konzept umgesetzt und finanziert werden kann. Die Ausschüsse werden gebeten, der Landessynode während ihrer Tagung im Herbst 2023 wieder zu berichten.

Schmid-Waßmuth
Vorsitzende

Hollung
Berichterstatterin

Anlage

FUNDRAISING-KONZEPT

Ja zum Fundraising:

Mehr kirchliches Leben möglich machen!

Stand: April 2023



1. Grundlegung

- 1.1. Vorgeschichte
- 1.2. Was ist Fundraising
- 1.3. Ethik und Theologie

2. Fundraising innerhalb der Landeskirche

- 2.1. Fundraising in den Kirchenkreisen
 - 2.1.1. Beratung auf Kirchenkreis- und Gemeindeebene
 - 2.1.2. Begleitung und Durchführung
 - 2.1.3. Initiierung und Inspiration
- 2.2. Zentrale Angebote und Dienste des EFS (in alphabetischer Reihenfolge)
 - 2.2.1. Aus-, Fort- und Weiterbildung
 - 2.2.2. Entwicklung und Qualitätsmanagement
 - 2.2.3. Erbschaftskommunikation
 - 2.2.4. Fördermittelberatung: EU- und öffentliche Mittel
 - 2.2.5. Stiftungsberatung
 - 2.2.6. Vereinsberatung
- 2.3. Technische Infrastruktur
 - 2.3.1. Fundraising-Software
 - 2.3.2. EGIS
 - 2.3.3. Online-Spenden und -Kollekten

3. Faktenlage

4. Konkretion und Handlungsempfehlung

- 4.1. Kirchliches Fundraising ist selbstverständliche Finanzierungsquelle
- 4.2. Zentrale Planung von professionellem Fundraising
- 4.3. Flächendeckende Versorgung mit professionellem Fundraising
- 4.4. Weitere Schritte der Umsetzung

1. Grundlegung

1.1 Vorgeschichte

Seit den 1980er Jahren etabliert sich professionelles Fundraising in Deutschland, seit den 2000er Jahren in Kirchen – ungleichzeitig in fast allen Landeskirchen und in der Folge auch Bistümern. Bereits in der Rundverfügung G17/97 wurde vom damaligen Präsidenten des Landeskirchenamts, Dr. Eckhart von Vietinghoff, darauf hingewiesen, dass eine „zunehmend schwieriger werdende Einnahmesituation der Landeskirche“ bestünde.ⁱ Die Lösung sah er in der Steigerung der kirchengemeindlichen Einnahmen und forderte dazu

auf, etwas für „die Steigerung der Einnahmen der Kirchengemeinden“ zu tun.ⁱⁱ Angeregt wurden freiwillige Kirchenbeiträge, Fördervereine und -kreise, Spendenaktionen usw. Seitdem haben kirchlich Mitarbeitende im Bereich Fundraising viele Entwicklungen angestoßen und befördert.ⁱⁱⁱ Stabile Vernetzung besteht innerhalb der EKD und darüber hinaus u.a. in den Deutschen Fundraising-Verband (DFRV), den Bundesverband der Stiftungen und die EFA, den europäischen Fundraisingverband.

Fundraising etabliert sich seit 2000 in der Landeskirche Hannovers

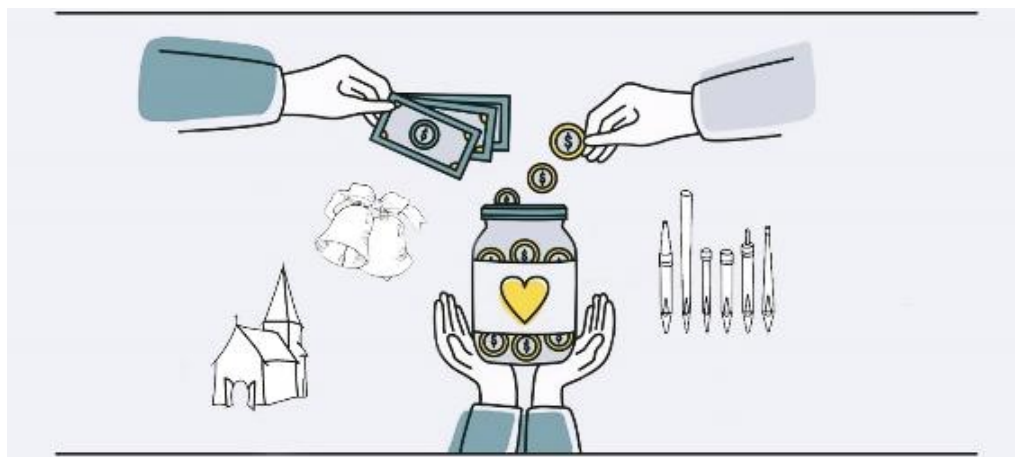
Fundraising ist in EKD und bundesweit vernetzt

1.2 Was ist Fundraising?

Fundraising ist „...die spezielle Mittelbeschaffung von nicht-kommerziellen Organisationen zur Bewältigung ihrer jeweiligen sozialen, ökologischen oder kulturellen Aufgabenstellung.“^{iv} Unter „Mittel“ werden neben Geld- auch Sachmittel, hier sogar Dienstleistungen (wie z.B. Zeitspenden in Form ehrenamtlichen Engagements) verstanden. Im Mittelpunkt des kirchlichen Fundraisings steht das Beschaffen von freiwilliger Unterstützung meist in Form von Spenden oder Zustiftungen für kirchliches Handeln auf allen Ebenen.

Ein zunehmend wichtig werdender Bereich des Fundraisings ist die Akquise von Fördermitteln. Untrennbar mit dem Fundraising verbunden sind der Aufbau und die Pflege menschlicher Beziehungen zur Förderung eines gemeinsamen Anliegens und der Entwicklung der jeweiligen Kirchengemeinde und kirchlichen Einrichtung. Der zwischenmenschliche Beziehungsaufbau zu potenziellen Förderern ist ohne Kommunikation, Vertrauen und Sympathie nicht möglich.

Geldspenden und Fördermittel ermöglichen, spezifische Aufgaben zu bewältigen



1.3 Ethik und Theologie

Für Fundraiser:innen steht die Kirche Jesu Christi als ein „lebendiges Gewebe von Zellen, Gruppen und Gemeinschaften, untereinander lokal, regional und weltweit vernetzt in einer auf das Notwendige und Kreative begrenzten Organisation“ im Vordergrund.^v Daraus ergibt sich die Blickrichtung der Fundraiser:innen auf die Freiwilligkeit der Entscheidung und die Bedürfnisse der Angesprochenen, wenn sie diese um Unterstützung bitten. Erfahrene Fundraiser:innen sind sich ihrer Verantwortung bewusst. Ihr Handeln orientiert sich an den theologisch fundierten ethischen Standards auf der Basis ihres kirchlichen Auftrags. Denn Fundraiser:innen wissen, dass ihr Handeln das Vertrauen in Kirche stärken kann.

Daher ist verantwortungsvolles und nachhaltiges Fundraising an der christlichen Ethik des Gebens und Nehmens orientiert. Das für die lutherische Kirche schwierige Prinzip des Abgebens von irdischem Gut zugunsten von himmlischen Schätzen wird nachvollziehbar, wenn das Bild vom freiwilligen Ausgleich von Überfluss und Mangel in den Vordergrund tritt. Der Gewinn hierbei liegt nicht nur bei denen, die Mangel leiden. Er liegt ebenso bei den Geber:innen. Die Freiheit, den eigenen Besitz zu teilen, ermöglicht eine tiefe Verbundenheit innerhalb einer ortsübergreifenden Gemeinschaft und nicht zuletzt auch die Aussicht, in Notzeiten vom Prinzip des Ausgleichs zu profitieren.

Durch den Ausgleich von Überfluss und Mangel fördert Fundraising Gerechtigkeit (2. Kor. 8). Das verheißene Reich

der Gerechtigkeit realisiert sich bereits in der Vorfreude, wenn Menschen verzichten und teilen. Geld und Gut werden hineingenommen in die Hoffnung auf das Reich Gottes (vgl. Apg 2, 46). Eigene materielle Ressourcen werden in den Dienst Gottes gestellt. Bereits mit Jakob wird das Motiv des Zehnten als Dank gegenüber der Zuwendung Gottes eingeführt (Gen. 28), später signalisiert der Zehnte die dankbare Verehrung des Schöpfers, von dessen Güte und Treue sich alles menschliche Leben abhängig weiß und dem – symbolisch – ein Teil seiner Gabe zurückerstattet wird (z. B. Lev. 23 und 27).

Fundraiser:innen, die dem christlichen Prinzip des Gebens und Nehmens verpflichtet sind, müssen befähigt sein, über die zur Gottesbeziehung gehörende und hinführende Freiheit und Verbundenheit zu sprechen. Gott beschenkt, damit wir von unseren Gaben etwas weitergeben. Das wird besonders am Gleichnis der Speisung der 5.000 deutlich (Mk. 6): Menschen in Not werden nicht weggeschickt, sondern die vorhandenen Mittel werden genutzt, das Teilen sorgt für Linderung der Not und es bleibt sogar mehr übrig als vorher vorhanden war. Das Vertrauen auf das Handeln Gottes ist Grundlage des Handelns.

Fundraising als Ausdruck des Glaubens, der Liebe und der Hoffnung ist somit in allen Dimensionen christlichen Lebens verortet.

Es ist geprägt von Dankbarkeit und Freude, Verantwortungsübernahme und Gemeinschaftsgefühl, Freiwilligkeit und Selbstbewusstsein.

Materielle Ressourcen stehen im Dienst Gottes

Fundraising ist verantwortungsbewusst und folgt ethischen Standards

Christliche Ethik des Gebens und Nehmens



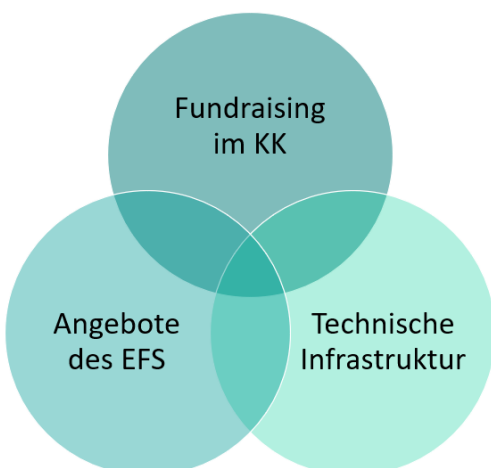
2. Fundraising innerhalb der Landeskirche

2.1. Fundraising in den Kirchenkreisen

Zurzeit unterhalten 24 Kirchenkreise selbstfinanzierte Stellenanteile für Fundraiser*innen. Drei weitere planen, eine Stelle für Kirchenkreis-Fundraising auszuschreiben. Hier wird das lokale und regionale kirchliche Fundraising zu großen Teilen operativ umgesetzt. Unterstützt werden die hauptamtlichen Fundraiser:innen durch viele ehrenamtlich Aktive.

Neben den Fundraiser:innen in den Kirchenkreisen steht der EFS, der Evangelische FundraisingService im Haus kirchlicher Dienste, Fachbereich 1 als Fachberatung und Anlaufstelle zur Verfügung. Es sind aktuell zehn Mitarbeitende in unterschiedlichen Themenfeldern tätig, um den Kirchenkreisen, kirchlichen Stiftungen und Fördervereinen mit kirchlichen Zwecken im Fundraising zur Seite zu stehen. Das Fundraisinghandeln innerhalb der Landeskirche setzt sich aus drei Themenkreisen zusammen:

- Regional operatives Vorgehen in den mit Fundraiser:innen ausgestatteten Kirchenkreisen
- Zentrale Angebote und Dienste des EFS
- Technische Infrastruktur



Fundraiser:innen in Kirchenkreisen (0,25-1,0 Stellenanteil) sind zumeist als Stabsstellen den Superintendenturen zugeordnet. In vielen Kirchenkreisen werden zudem Verwaltungsstellen anteilig für die Spenden-Buchhaltung vorgesehen. In einigen Kirchenkreisen liegt die Spenden-Buchhaltung ebenfalls im Aufgabenbereich der Fundraiser:innen. Die Kirchenkreis-Fundraiser:innen beraten und begleiten Kirchengemeinden, kirchliche Einrichtungen, wie Kindertagesstätten und diakonische Einrichtungen und auch den Kirchenkreis selbst. Auf Wunsch ermöglichen sie die Analyse, die Konzeption und die Durchführung von Maßnahmen mit unterschiedlichen Fundraising-Instrumenten und Veranstaltungen bis zur abschließenden Buchung von Spenden und deren Bedankung. Dies geschieht allerdings in an die örtlichen Umstände angepasster Weise – in der Praxis also sehr unterschiedlich. Das Hauptgeschäft sind Spendenbriefe (Freiwilliger Kirchgeldbrief / FKB), Einzelprojekte (Bau, Sanierung, Orgel, Glocken), Anlassspenden, Großspenden, Events, Beratung von Fördervereinen und Stiftungen sowie die Erbschaftskommunikation. Aktuell gewinnen die Bereiche Fördermittelakquise und Online-Spenden an Bedeutung. Es fehlt eine Verbindlichkeit in der Nutzung von Fundraising-Instrumenten in Bezug auf Auswahl und Häufigkeit. Notwendig sind eine Vereinheitlichung der organisatorischen Zuordnung sowie des Umfangs und der Ausstattung von Arbeitsplätzen.

In 24 Kirchenkreisen arbeiten Referent:innen für Fundraising

Verwaltungsstellen helfen bei der Spenden-Buchhaltung

Fundraising im Kirchenkreis wird durch den EFS unterstützt

Spendenbriefe, Einzelprojekte, Anlass- und Großspenden, Events

Fördermittel und Online-Spenden gewinnen an Bedeutung

2.1.1. Beratung auf Kirchenkreis- und Gemeindeebene

Die Professionalisierung der Akquise von Spenden und die damit zusammenhängenden Aktivitäten und Unternehmungen auf der Gemeinde- und Kirchenkreisebene durch die Implementierung des Fundraisings hat einerseits zu einer signifikanten Steigerung der Einnahmen geführt, andererseits zu einem Perspektivwechsel in Bezug auf Spender:innen.



Durch das Verstehen und Beachten der Wünsche und Erwartungen der Geld-, Zeit- und Kontaktegeber ist es möglich, die eigenen Gemeindemitglieder sowie Geschäfts- und Kooperationspartner zu Freundinnen und Förderern zu machen. Es geht um

ein Qualitätsbewusstsein in der eigenen Arbeit, mit dem Ziel diese stetig zu verbessern, die Zufriedenheit von Mitgliedern, Mitarbeitenden, Leitung und Kooperationspartnern zu steigern und so ein gelingendes Fundraising dauerhaft zu sichern – und damit eine Bindung von Menschen an die Kirche zu intensivieren. Hier sind Gemeinden mit Unterstützung der Fundraiser:innen in eine Kommunikation eingetreten, die sich bis dahin häufig auf die Bitte um Unterstützung beschränkte. Informationsabende, Newsletter, regelmäßige Treffen und vieles mehr lassen diesen Wandel vor Ort sichtbar werden. Abhängig von den zur Verfügung stehenden Ressourcen sind hierbei die Fundraiser:innen auf der Gemeinde- und Kirchenkreisebene unterschiedlich unterwegs. Allen ist jedoch gleich, dass sie den Dank als wesentlichen Erfolgsfaktor des Fundraisings in die Prozesse implementiert haben. Auch dies kann nur vor Ort und an die individuellen Gegebenheiten angepasst erfolgen.

Fundraising ist eine Bindungsstrategie

Der Perspektivwechsel auf die Spender:innen erhöht die Einnahmen

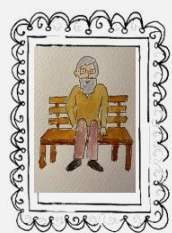
Dank ist ein Erfolgsfaktor



Spendenbrief



Onlinespenden



Großspenden
Anlassspenden



Themen

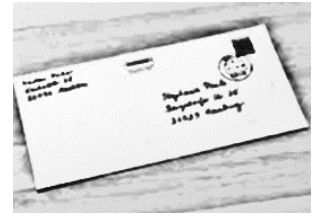
GEMEINDE



2.1.2 Begleitung und Durchführung

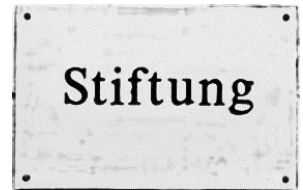
Freiwilliges Kirchgeld

In allen Kirchenkreisen, in denen Fundraiser:innen aktiv sind, wird regelmäßig um ein freiwilliges Kirchgeld gebeten. Zum Teil wird diese Bitte mit den Stiftungen oder Vereinen im Wechsel, also zweimal im Jahr, verschickt. Oder der zweite Brief orientiert sich an festen Themen (Jugend, Musik, Gemeindebrief...). Die Einnahmen mit einem Volumen zwischen 5 und 10 Euro pro Mitglied je Brief sind ein wichtiges Finanzierungsinstrument. Die Unterstützung der Fundraiser:innen erstreckt sich über die Formulierung von Texten (auch Dank), die Bereitstellung und Aufbereitung von Adressdaten bis hin zur Auswertung der Spenden und der Verbuchung der Beträge. In einigen Kirchenkreisen liegen auch die finale Gestaltung (Redigieren, Layout) und die Koordination mit Dienstleistern (Druckerei, Versand) im Aufgabenbereich der Fundraiser:innen. Unter dem Aspekt des zukunftsorientierten Fundraisings werden Verknüpfungen zwischen alten und neuen Fundraising-Instrumenten gestaltet. So wird im bewährten Tool „Spendenbrief“ immer häufiger das Tool „Online-Spende“ eingebunden. Technikaffine Adressaten erhalten ein Angebot zur bequemen „Online-Spende“, der bewährte und bekannte „Zahlschein“ bleibt jedoch erhalten.



Stiftungen

Die Anzahl der Stiftungen in den Kirchenkreisen ist besonders in den letzten Bonifizierungsjahren stark gestiegen. Auf die Aktivität der Fundraiser:innen gehen in den einzelnen Kirchenkreisen bis zu 17 Neugründungen zurück. Hierbei sind nicht nur dauerhaft finanzielle Mittel, sondern auch zahlreiche Ehrenamtliche an die Gemeinden gebunden worden. Die daraus erwachsene und nachhaltige Unterstützung durch die Fundraiser:innen wird mit Jahrestreffen, Fundraising-Stammtischen, Infoabenden und vielem mehr abgebildet. In „Hochzins-Zeiten“ konnten einzelne Stiftungen die Finanzierung von Diakon- oder Pfarrstellen übernehmen.



Erbschaftskommunikation

Durch die Initiierung der Erbschaftskommunikation von Seiten des EFS mit Unterstützung der Fundraiser:innen in den Kirchenkreisen ist ein wichtiges Instrument entstanden, das der aktuellen Lage Rechnung trägt: Noch nie wurde so viel Vermögen wie in den letzten Jahren vererbt. Die Kommunikation dieses Themas durch Veranstaltungsreihen vor Ort, Informationsveranstaltungen und persönliche Beratung führte in den Kirchenkreisen zu einem Anstieg von empfangenen Erbschaften und Vermächtnissen. Durchschnittlich wird in den Kirchenkreisen, in denen Fundraiser:innen aktiv das Thema kommunizieren, alle vier Jahre eine Gemeinde, eine Stiftung oder der Kirchenkreis mit einer Erbschaft oder einem Vermächtnis bedacht.



Online-Spenden

Diese vom EFS initiierte Fundraisingmethode und die damit zusammenhängende Fortbildung hat dazu geführt, dass viele Gemeinden, Stiftungen, Einrichtungen und Kirchenkreise auf ihren jeweiligen Internetseiten die Möglichkeit zur Online-Spende anbieten. Die damit zusammenhängende Einrichtung der Seiten, die Werbung auf Pfarramtsebene, die Verbreitung und Begleitung auf Social-Media-Plattformen und die Kommunikation mit den zuständigen Ämtern lag bei den Fundraiser:innen in den Kirchenkreisen. Die Anzahl der Gemeinden, Einrichtungen und Stiftungen, die dieses Fundraising-Werkzeug nutzen, wächst stetig und wird über die Einrichtung der Seiten hinaus von den Fundraiser:innen begleitet. Das Spendenaufkommen hat ein großes Wachstumspotenzial.



Akquise: Zuschüsse / Kooperationen

Die Recherche nach möglichen Zuschussgebern zu den einzelnen Projekten und Vorhaben der Gemeinden und die anschließende Antragstellung nimmt einen immer größeren Raum in der Tätigkeit einzelner Fundraiser:innen ein. Dabei haben sie hier vor allem eine koordinierende Funktion inne und organisieren die einzelnen Phasen des Antragstellungs- und Abrechnungsprozesses unter Zuhilfenahme der Projektträger sowie den Fachabteilungen in den Kirchenämtern. Darüber hinaus engagieren sie sich in den Gremien der Zivilgesellschaft (u.a. Leader-Aktionsgruppen) und motivieren Ehren- und Hauptamtliche aus den Gemeinden als lokale Akteure zur Mitwirkung. Nicht selten lassen sich nur dadurch vor allem Bauvorhaben der einzelnen Gemeinden verwirklichen und der Fortbestand nachhaltig sichern. Hier wird deutlich, dass diese Tätigkeit immer mehr spezialisiertes Fundraising benötigt. Aufgrund der guten Vernetzung der Fundraiser:innen auf landeskirchlicher Ebene werden Kooperationen eingegangen, die zielführend und erfolgreich sind.



Datenbank-Management

Erfreulicherweise verfügen mittlerweile zahlreiche Kirchenkreise über eine Spenden-Datenbank, die sogenannte „Database“. Die Database ist für das erfolgreiche Fundraising unerlässlich. Hier werden Spender- und Beziehungshistorien angelegt und verwaltet. Es werden Spenden gebucht, quittiert und bedankt. Aus der Database kommen auch die notwendigen Daten für Kirchgeldbriefe und andere Fundraising-Aktionen. Zugleich ermöglicht die Database ein ständiges Controlling der laufenden Projekte sowie eine Bewertung von Erfolg und Misserfolg der Maßnahmen. Allerdings ist nur eine gepflegte und aktuelle Database hilfreich. Veraltete oder ungepflegte Datenbanken führen häufig zu großen Problemen, wie dem Anschreiben bereits vor Jahren verstorbener Gemeindeglieder. In einigen Kirchenkreisen wird das Datenbank-Management von den Kirchenämtern übernommen, in anderen Kirchenkreisen liegt diese Verantwortung bei den Fundraiser:innen.



2.1.3 Initiierung und Inspiration

Aufgrund der Nähe der Fundraiser:innen zu den Gemeinden vor Ort, der Zusammenarbeit mit aktiven Ehrenamtlichen im Fundraising – in Stiftungen, Arbeitsgruppen, Ausschüssen und Vereinen – ist es möglich, neue und interessante Impulse mit der Basis zu entwickeln, zum Teil im Austausch mit anderen Fundraiser:innen in den Kirchenkreisen weiterzuentwickeln und wieder in die Basis zurückzuspielen. Alle Methoden und Instrumente des

Fundraisings werden in den Kirchenkreisen angewandt, kritisch reflektiert und gegebenenfalls an die Situation angepasst.

Der offene, konstruktive und kollegiale Austausch auf der Ebene der Kirchenkreise und darüber hinaus auf der Ebene der Landeskirche mit dem Team des EFS und den Fundraiser:innen in den Diakonischen Werken dient der gegenseitigen Inspiration, um neue, innovative und nachhaltige Projekte und Konzepte zu entwickeln.

Austausch sichert Qualität

2.2. Zentrale Angebote und Dienste des EFS (in alphabetischer Reihung)

Fest etabliert haben sich im Lauf der letzten zwanzig Jahre folgende Angebote und zentralen Serviceleistungen:



2.2.1 Aus-, Fort- und Weiterbildung

In Kooperation mit der Fundraising-Akademie wurden in mittlerweile neun zweijährigen berufsbegleitenden Kursen knapp 150 Personen zu Fundraising-Manager:innen ausgebildet. Für die Kirchenkreis-Fundraiser:innen bietet der EFS spezielle Austauschformate und Weiterbildungen. Wichtigstes Format für Menschen, die Fundraising in Kirchengemeinde, Stiftung, Förderverein oder Einrichtung ehrenamtlich

selbst voranbringen wollen, sind die Basiskurse. Diese zweimal an drei Tagen stattfindende Ausbildung ist durch die European Fundraising Association zertifiziert und wird in Hannover oder bei Bedarf vor Ort durchgeführt. Bis 2021 fanden 56 Kurse mit ca. 800 Teilnehmenden statt, davon acht in anderen Landeskirchen.

150 Fundraising-Manager:innen in der Landeskirche

800 geschulte Haupt- und Ehrenamtliche



Die EKD-Auslandsgemeinden wurden bereits zweimal auf diese Weise geschult. Hinzu kommen Tagesworkshops zu speziellen Fundraising-Themen in Hannover, vor Ort oder digital. 2021/2022 werden die Friedensorte der Landeskirche wie auch die EL-KUSFO, Ev.-luth. Kirche Ural – Sibirien – Ferner Osten geschult. Erfolgreich neu hinzugekommen ist 2020 ein Schulungsformat per Newsletter. Die Teilnehmer:innen erhalten nach einer kurzen Auftakt-Videokonferenz zehn Tage lang jeweils eine E-Mail mit Inhalten und Aufgaben zu einem Thema. Zukünftig werden neben Präsenzveranstaltungen

„Ich glaube, ohne Fundraising kommen wir gar nicht aus. Auch in der Gegenwart schon nicht. Kollekten und Spenden zu sammeln, ist üblich. Aber schon das ist ein Handwerk, das man lernen kann. Umso wichtiger ist es, ein umfangreicheres Fundraising zu erlernen. Das, denke ich, wäre wichtig für uns als Kirche.“

DR. RALPH CHARBONNIER (THEOL. VIZEPRÄSIDENT)



kürzere digitale Formate wichtiger werden.

Jährlich hinzu kommt seit zwanzig Jahren die Akademie-Tagung in Loccum mit nationalen und internationalen Experti:innen. Seit 2014 ist das Fundraising-Festival alle zwei Jahre im Stephansstift in Hannover mit jeweils 200 Teilnehmer:innen eine Drehscheibe für Fortbildung, Austausch und Motivation im Fundraising. Im YouTube-Kanal des EFS www.youtube.kirche-fundraising.de sind Zusammenschnitte der Fundraising-Festivals hinterlegt, ebenso wie praktische Fundraising-Beispiele.

Wir tun das nicht nur für die Kirchengemeinde, sondern es hat ja auch einen gesellschaftlichen Aspekt.

WILFRIED BESCH (STIFTUNG ST. MARIEN ISERNHAGEN)



Tagesworkshops

Fundraising-Festival

Zitate auf Youtube:

<https://youtu.be/kfYun-VGiOHe>

<https://youtu.be/Gl1sxIAM-WAA>

2.2.2 Entwicklung und Qualitätsmanagement

Die Fundraiser:innen in den Kirchenkreisen werden in ihrer Arbeit begleitet und unterstützt. Dazu dient ein regelmäßiger digitaler Austausch wie auch die Konferenz der Fundraising-Beauftragten, die zweimal im Jahr stattfindet. Einmal jährlich wird in einem abgestimmten Prozess der Stand und die Qualität des Fundraisings frei-

willig durch Benchmarks (standardisierte anonymisierte Vergleiche) erhoben, ausgewertet und intern kommuniziert. Die Großspender:innen innerhalb der Landeskirche werden zentral abgefragt und zu einem Empfang der Landeskirche eingeladen. So kann ein zusätzlicher, besonderer Dank an die Spender:innen in den Regionen ausgesprochen werden. Ebenso zentral

Benchmarks ermöglichen eine Evaluation

wird alle zwei Jahre der mit 10.000 Euro dotierte Fundraising-Preis der Landeskirche ausgeschrieben.

2.2.3 Erbschaftskommunikation

Erbschaftskommunikation ist ein sensibles, wachsendes Arbeitsfeld, für das 2015 eine zentrale Anlaufstelle geschaffen wurde. Print-Materialien wurden entwickelt, getestet (Service-Order, Testaments-, Bestattungsbroschüre etc.) und gemeinsam mit dem Zentrum für Seelsorge und Beratung ein Schulungskonzept für berufliche und ehrenamtliche Fundraiser:innen in Gemeinden und kirchlichen Stiftungen erarbeitet.

Hierbei liegt der Fokus auf der Rollenklarheit zwischen Seelsorge und Fundraising. Bisher konnten in sieben Kursen mit 100 Teilnehmenden alle Kirchenkreis-Fundraiser:innen mit Stellenanteil sowie etliche ehrenamtlich Tätige geschult werden. In 27 Kirchenkreisen ist Wissen zum Thema vorhanden und darüber hinaus in etlichen Kirchengemeinden und Stiftungen. Ein Erfolgsprodukt ist die landeskirchliche Vorsorgebroschüre: Seit September 2019 sind rund 24.000 Broschüren an Interessierte versandt oder von Kirchengemeinden ausgegeben worden. Das Thema Erbschaftskommunikation ist mittlerweile binnenkirchlich angekommen. Dennoch herrschen bei

beruflich Mitarbeitenden häufig Vorbehalte: Oft steht dahinter die Befürchtung, sich dem Thema nicht adäquat im Dialog nähern zu können und im Ernstfall mit der Abwicklung einer Erbschaft überfordert zu sein. Wichtig sind daher über Materialien und Schulungen hinaus auskunftsfähige Kirchenämter. Leider fehlt immer noch eine Statistik zu Anzahl und Umfang von Erbschaften innerhalb der Landeskirche. Die Bonifizierungen für Stiftungen zeigen jedoch deutlich, dass dieser Sektor kontinuierlich wächst. In 2020/21 wurde ein zwei-minütiger Animationsfilm zum Thema „Gutes Leben – Gutes Geben“ produziert. Er erzählt eine Familiengeschichte und zeigt die Vorteile vom Teilen und Geben zum Wohl vieler Menschen auf. Auch eine Wanderausstellung mit dem Titel „...noch bist du da“ in den sechs Sprengeln der Landeskirche mit Bildern des Künstlers Uwe Appold hat zum Ziel, in einen gesellschaftlichen Dialog über Abschied und Sterben zu gehen und zur internen Akzeptanz des Themas beizutragen.

Schulungskonzept mit dem Zentrum für Seelsorge und Beratung

100 geschulte Haupt- und Ehrenamtliche in Erbschaftskommunikation

https:

[//youtu.be/oi85tymon8w](https://youtu.be/oi85tymon8w)

24.000 Vorsorgebroschüren

Film und Broschüre „Gutes Leben – Gutes Geben“



2.2.4 Fördermittelberatung: EU- und öffentliche Mittel

Die Referentin für Fördermittel ist der Abteilung 8.2 des Landeskirchenamtes (Bau) angegliedert. Der Grund: Kirchengemeinden beantragten und nutzten Fördermittel in der Vergangenheit überwiegend, um investive Projekte im Baubereich umzusetzen.

Um Synergien zu ermöglichen, wurde die Stelle von Beginn an eng mit dem EFS verzahnt. Der Schwerpunkt liegt im Aufbau von Kompetenz für die Beantragung und Nutzung von EU-Mitteln wie auch öffentlichen Fördermitteln aus anderen Quellen (Bund, Land, Kommunen) für kirchliche Projekte.

Hinzu kommt die Vertretung der Konföderation in den Begleitausschüssen (BGA) des Landes Niedersachsen für die regionalen EU-Programme ELER (Europäischer Fonds für die Entwicklung des ländlichen Raums) und EFRE/ESF (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung/ Europäischer Sozialfonds) sowie seit 2021 die Vertretung der Konföderation als gewähltes Mitglied im Unterausschuss Chancengleichheit des EFRE/ESF BGA.

Informationen und Kompetenzen werden an die Kirchenkreis-Fundraiser:innen weitergegeben; halbjährlich durch EU-Tagungen, Workshops, Erstellung und Verteilung von Infomaterial (z.B. EU-Fördermittelbroschüre, DVS (Deutsche Vernetzungsstelle Ländliche Räume) Sonderheft LEADER: Kirche macht mit!), Vorträge und Newsletterartikel zu aktuellen Förderprogrammen.

Hinzu kommen Einzelberatungen zu Fördermitteln für Projekte von Kirchengemeinden und kirchlichen Einrichtungen.

EU- und öffentliche Mittel sind ein wichtiger Pfeiler bei der Realisierung kirchlicher Projekte. So wurden mit Mitteln aus dem ELER (Europ. Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums) von 2014-2020 52 kirchliche Projekte mit fast 5 Millionen Euro gefördert. Weitere Mittel flossen aus dem EFRE/ESF in kirchliche Projekte wie zum Beispiel in die Jugendwerkstätten und mehr als 500.000 Euro allein in das Projekt „Biodiversität auf kirchlichen Friedhöfen“ des Fachbereichs Umwelt und Klimaschutz im HkD.

Es ist deutlich, dass mit dem Rückgang der kirchlichen Finanzmittel die öffentlichen Fördermittel für die Umsetzung kirchlicher Projekte weiter an Bedeutung gewinnen werden. Der Aufbau von Kompetenz innerhalb der Kirche und die Wahrnehmung kirchlicher Interessen gegenüber den Fördermittelgeber:innen insbesondere bei der Formulierung der Förderrichtlinien muss weiter ausgebaut werden. Im Jahr 2023 wurden daher z.B. erstmals die Kirchenkreis-Fundraiser:innen in einer eigens konzipierten, mehrtätigen Fördermittel-Fortbildung geschult.

2014-2020 knapp 5 Mio. Fördermittel für kirchliche Projekte

Kompetenz in der Beantragung von EU-Mitteln

Wahrnehmung kirchlicher Interessen bei Fördermittelgebern



2.2.5 Stiftungsberatung

Seit zwanzig Jahren regt die Landeskirche die Gründung von kirchlichen Stiftungen an, sowohl durch Beratung und Materialien als auch mit finanziellen Mitteln. Die Zahl stieg von etwa 90 auf heute etwa 450, darunter zahlreiche Gemeindestiftungen (teilweise themenspezifisch: Jugend, Musik, Bau), aber auch Stiftungen in Kirchenkreisen oder Regionen mit Themen (Musik, Diakonie, Hospiz) sowie Einrichtungstiftungen. Die landeskirchliche Stiftungsberatung betreut etwa 2.000 ehrenamtliche Vorstandsmitglieder und befindet sich in stetigem Austausch mit den Kirchenkreis-Fundraiser:innen. In der Regel sammeln Stiftungen Zustiftungen, von denen der Ertrag für die Erfüllung des Stiftungszweckes zur Verfügung steht. In fünf Bonifizierungs-Aktionen zwischen 2001 und 2019 (Laufzeit jeweils zwei Jahre) wurden mehr als 70 Millionen Euro an Zustiftungen eingeworben, der Zuschuss

der Landeskirche betrug gut 16 Millionen Euro. Annähernd die Hälfte der Stiftungen wurde bereits in einem Testament bedacht. Die Spannweite ist groß und reicht von einem Vermächtnis über 1.000 Euro bis hin zum Alleinerbe eines landwirtschaftlichen Betriebes mit Ackerland im Wert von mehr als 3 Millionen Euro und einem jährlichen Pachtertrag von 80.000 Euro. Monetär nicht messen lässt sich die Bereicherung für die Gemeinden im Bereich Kultur/Veranstaltungen, die Gewinnung neuer Ehrenamtlicher oder das sich kümmern um spezielle Themen. Der gesunkene Kapitalzins macht vielen Stiftungen trotz der aktuellen Zinswende noch zu schaffen – ganz anders ist die Ertragslage bei Stiftungen mit Land- oder Immobilienbesitz. Schwierig ist zum Teil auch der Wissenstransfer von einem Vorstand zum nächsten.

450 Stiftungen,
2001-2019
70 Mio. Zustiftungen

Rund 2.000 ehrenamtliche
Vorstandsmitglieder

2.2.6 Vereinsberatung

Eingetragene Vereine, wenn auch mit kirchlichen Zwecken, sind nicht Teil verfasster Kirche. Sie gründen sich ohne Zutun landeskirchlicher Stellen, sie unterliegen keinerlei landeskirchlicher Aufsicht, sie haben keine Auskunftspflicht. Dennoch fördern ca. 650 Vereine mit Zehntausenden von Mitgliedern meist ausschließlich kirchliche Zwecke vor Ort (u.a. Musik, Gemeindeleben, KITA, Jugend) in einer Höhe von ca. 6 Millionen Euro. Für einige Jahre war eine Referentenstelle „Vereinsberatung“ eingerichtet. In dieser Zeit

wurde eine Vereinsdatenbank aufgebaut, ein Beratungsangebot entwickelt und jährlich der Tag der Fördervereine und -kreise angeboten. Leider wurde die Stelle nicht auf Dauer gestellt; so musste der Vorstandstag mit dem Stiftungstag verflochten und das Beratungsangebot zurückgefahren werden.

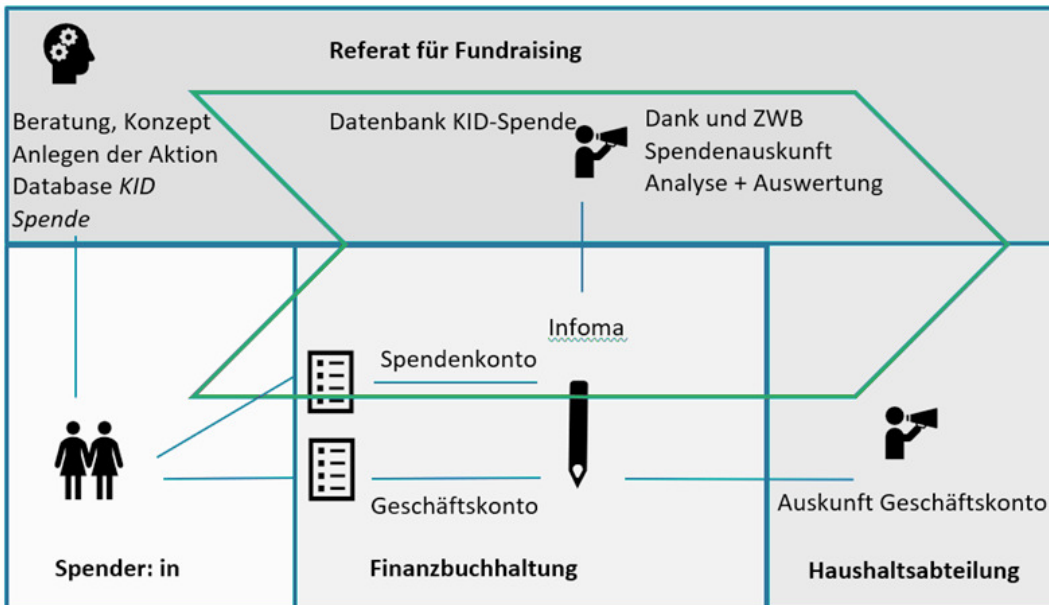
Bei prognostizierten sinkenden Kirchensteuereinnahmen wird die Bedeutung von Vereinen mit kirchlichen Zwecken zunehmen – zumal nicht nur kirchlich Distanzierte sich durch Vereinsmitgliedschaften binden lassen.

650 Vereine mit über
10.000 Mitgliedern

6 Mio. Euro im Jahr für
kirchliche Zwecke

2.3. Technische Infrastruktur

2.3.1 Fundraising-Software



Eine Spenden-Datenbank ermöglicht zeitnahen Dank

ZWB = Zuwendungsbestätigung

Professionelles Fundraising benötigt eine Database. Seit mehr als fünfzehn Jahren werden verschiedene Produkte innerhalb der Landeskirche eingesetzt. Anfang 2022 erfolgte eine Neuausrichtung, verbunden mit der Chance, eine einheitliche und zentrale Lösung aufzubauen. Aufgrund der Notwendigkeit, mit Meldedaten zu arbeiten, wurde KIDspende in Generallizenz für die gesamte Landeskirche bereitgestellt. Meldedatennutzung und -abgleich sind

ein wesentlicher Baustein kirchlichen Fundraisings und ein Vorteil gegenüber weltlichen Organisationen. Datenmigration und -Implementierung wurden ab 2022 vom EFS durchgeführt. Mehr als dreißig Kirchenkreise – jedoch noch nicht alle – setzen KIDspende ein. Von zunehmend hoher Relevanz ist die Frage nach einheitlichen Standards und Verfahren, wie auch die Gewährleistung eines zentralen Supports durch die Landeskirche.

Einheitliche Datenbank KIDspende in über 30 Kirchenkreisen

2.3.2 EGIS

Das Projekt EGIS – Evangelisches Geoinformationssystem – wurde nach zweijähriger Erprobung im Frühjahr 2021 für den gesamten Raum der Landeskirche geöffnet. Die durch EGIS verfügbaren Daten und Karten werden erfolgreich in verschiedenen thematischen Bereichen auf Ebene der Kirchenkreise und -gemeinden eingesetzt. Dazu gehören die Beratung von

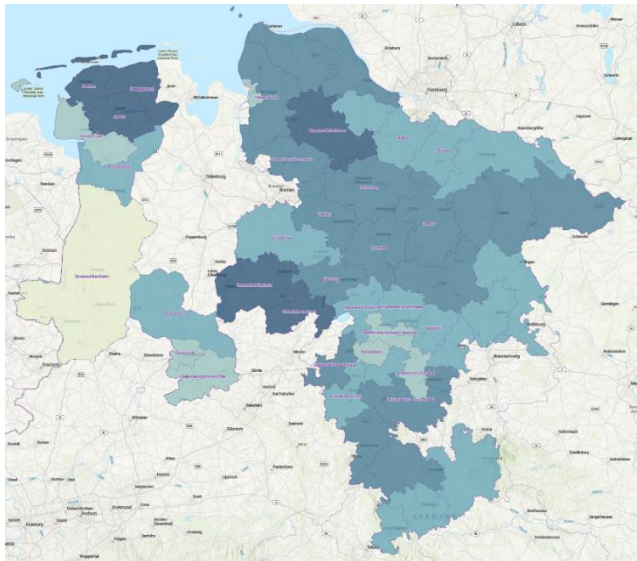
Gemeinden zur Zukunftsausrichtung und zur Sozialraumorientierung, die Begleitung von Visitationen, die Begleitung von Regionalisierungsprozessen, Personal- und Standortplanung sowie die Nutzung im Fundraising z.B. durch zielgruppenspezifische, personalisierte Spendenbriefe. Bis Ende 2021 wurden rund 50 Personen (EGIS-Beauftragte, Gemeindeberater:innen und

Rund 50 EGIS-Beauftragte in den Kirchenkreisen

Referent:innen aus dem Haus kirchlicher Dienste und dem Landeskirchenamt sowie Kirchenkreisfundraiser:innen) im Umgang mit EGIS und den verfügbaren Daten intensiv geschult. Für 2023 besteht eine Warteliste. Alle Kirchenkreise haben die Möglichkeit, EGIS-Beauftragte zu benennen und schulen zu lassen. Mit Blick auf die zukünftige Ausrichtung von Kirchengemeinden auf das

Thema Sozialraumorientierung (SRO) umfasst der Datenbestand nicht nur Kirchenmitglieder. Der bis 2023 befristete Projektzeitraum wurde aufgehoben, um das Angebot von EGIS-Daten für die kirchliche Nutzung auf Dauer zu stellen. Die Nutzung von EGIS-Daten im Fundraising etwa bei zielgruppenorientierten, personalisierten Spendenbriefen oder Anlassspenden wird weiter ausgebaut.

Datenbestand unterstützt die Sozialraumorientierung



Daten nach Kirchenkreis
Anteil Protestanten an Gesamtbevölkerung

- > 51,8 - 61,5 %
- > 42 - 51,8 %
- > 32,3 - 42 %
- > 22,6 - 32,3 %
- 12,8 - 22,6 %
- Sonstiges

Informatives Kartenmaterial EGIS



2.3.3 Online-Spenden und -Kollekten

Bedingt durch den stetigen Anstieg in der Nutzung von Online-Bezahlmethoden und die Corona-Pandemie ist der Bedarf, online spenden zu können, deutlich gestiegen. Seit Ostern 2021 ist die Online-Kollekte mit dem Dienstleister twingle sowohl bei digitalen als auch analogen Gottesdiensten flächendeckend für bestimmte Kollektenzwecke möglich. Eine vollständige Automatisierung inkl. automatisierter Verbuchung für jedwede Kollektenzwecke ist 2023 das Ziel.

Leider steht eine Lösung zum mobilen Payment in analogen Gottesdiensten noch aus.

Inzwischen nutzen 25 Kirchenkreise twingle, um Gemeinden und Projekten

eine Möglichkeit für Online-Spenden anzubieten. Hier soll das Verfahren vereinheitlicht und automatisiert werden. Die durchschnittliche Spendenhöhe liegt bei etwa 83 Euro.

Die Herausforderungen bestehen darin, die internen Vorgänge in Bezug auf Online-Spenden weiter zu standardisieren, die Automatisierung voranzutreiben und die Nutzung von twingle auf Kirchenkreis- und Kirchengemeindeebene weiter auszubauen. Auf Leitungsebene ist zu klären, welche Projekte die Landeskirche selbst bewerben möchte und wie der entsprechende Prozess organisiert werden kann.

Online-Kollekte mit Dienstleister twingle

25 Kirchenkreise bieten Online-Spenden an

3. Faktenlage

Finanzierungsmodell Fundraising

Das seit mehr als zehn Jahren durchgeführte interne Benchmarking und die Jahresberichte der Kirchenkreis-Fundraiser:innen machen deutlich, dass sich Fundraising lohnt.

Kirchengemeinden und Kirchenkreise, die im Fundraising tätig sind, haben spätestens im dritten Jahr einen deutlichen Anstieg von Zuwendungen zu verzeichnen. Bereits 2005-2009 gab es von der Landeskirche geförderte Stellen. Berichten dieser Stellen ist zu entnehmen, dass eine Steigerung der Einnahmen fast ausschließlich bei Gemeinden und Einrichtungen zu verzeichnen ist, die professionell Spenden sammeln.

Die Zahl der Kirchenmitglieder sinkt kontinuierlich und auch die Anzahl der Spender:innen ist rückläufig. Umso erstaunlicher ist es, dass durch Fundraising die Spendenhäufigkeit pro Spenderin und Spender im Jahr und die Gesamtspendenhöhe pro Person gesteigert werden konnten.

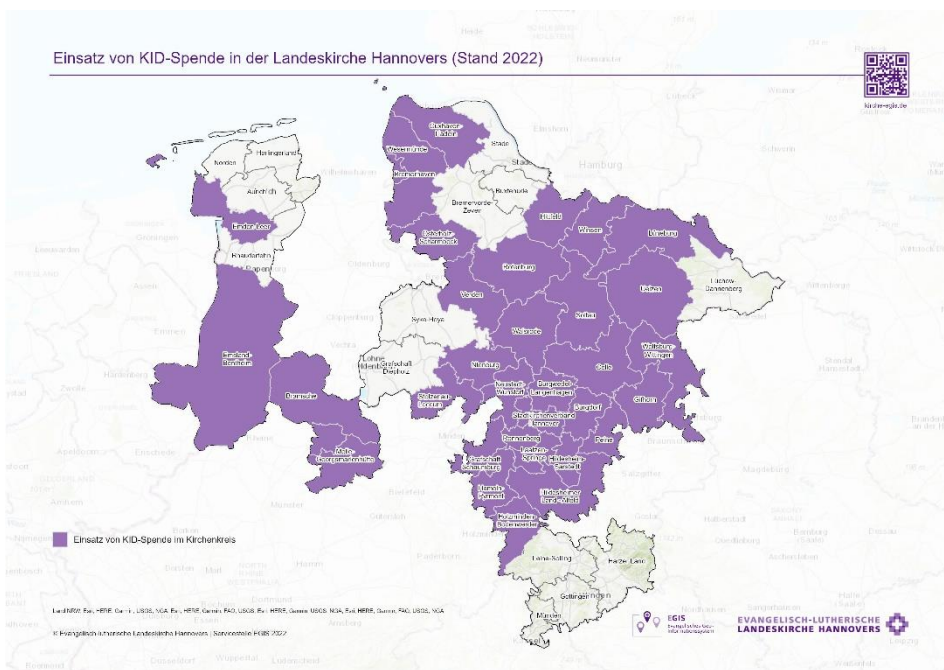
Fundraising führt demnach zu einer Mitgliederbindung und erzeugt emotionale Nähe zur jeweiligen Kirche oder Einrichtung.

Auf Ebene der Kirchenkreise werden durch Fundraiser:innen stabil Beträge von jeweils 600-700.000 Euro jährlich eingeworben – in Einzelfällen deutlich mehr. Nimmt man die Erlöse von Stiftungen und Fördervereinen hinzu, kann man von 35-50 Millionen Euro an jährlich freiwillig gegebenen Mitteln ausgehen. Hierzu tragen etwa zehntausend ehrenamtlich Engagierte im Fundraising in Vorständen, Kuratorien und Stiftungsvorständen bei. In jedem Kirchenkreis findet sich eine andere Struktur, was Erhebung und Vorbereitung der Spendendaten betrifft. Mit der generellen Einführung von KIDspende 2022 wird zukünftig eine einheitliche Dokumentation sowie eine verlässliche und zentrale Auswertung für das Benchmarking und die Jahresberichte möglich sein.

Evaluation zeigt:
Fundraising lohnt sich

Fundraising fördert
Engagement

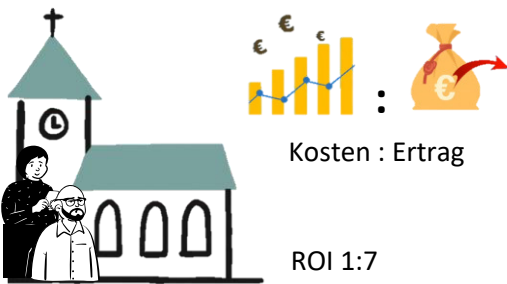
Mehreinnahmen trotz
sinkender Mitglieder-
zahlen



Kirchenkreise mit
Spendensoftware
KIDspende



Betrachtet man die Investitionen ins Fundraising im Verhältnis zum Ertrag aus Spenden, Zustiftungen und Fördermitteln, zeigt sich ein durchschnittlicher ROI (return on investment) von 1:3 im Fundraising im Allgemeinen als realistisch. Das bedeutet, aus jedem eingesetzten Euro werden drei Euro Ertrag, die für den guten Zweck zur Verfügung stehen. Kirchliches Fundraising erbringt mit einem ROI bis zu 1:7/1:8 in der Regel deutlich mehr.



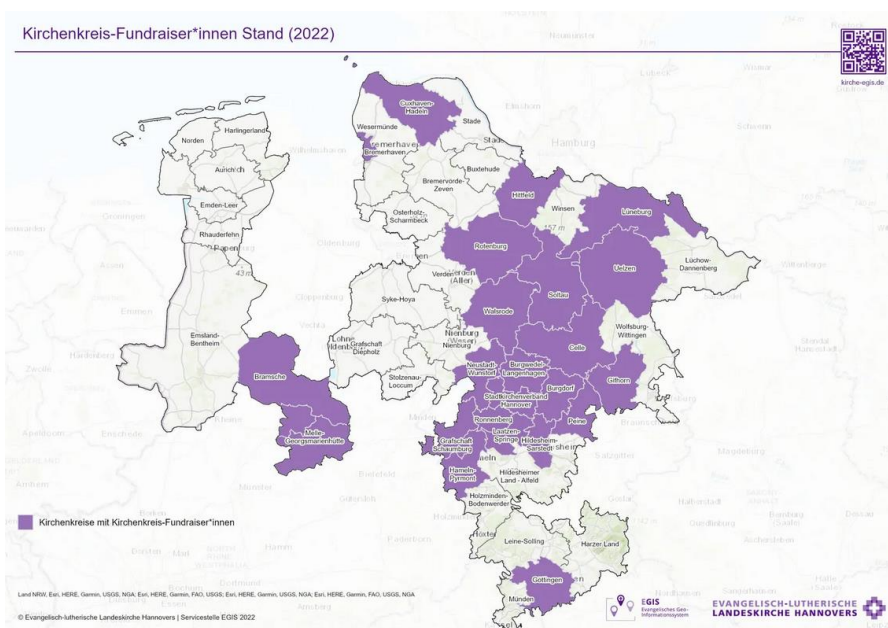
Dies liegt an den vorhandenen Strukturen mit der Unterstützung durch Ehrenamtliche, einer Verbindung zur Kirche im eigenen Ort und an den traditionellen Spender:innen, die immer schon der Kirche gewogen waren. Das Durchschnittsalter der kirchlichen Spender:innen liegt momentan bei 72-74 Jahren. Nach der Einführung von Fundraising sind in den ersten drei Jahren

allerdings geringere Werte (1:1/1:2) zu erwarten. Der ROI hängt deutlich ab vom gewählten Tool, dem Skalierungsgrad (Technisierung/Auflagenhöhe), der Dauer des Fundraising-Einsatzes (personalisierter Spendenbrief 2-8 Wochen; Großspenden 6 Monate-2 Jahre; Erbschaften 2-8 Jahre) und der Wahl des Fundraisinginstrumentes und dem damit verbundenen Ertrag (Personalisierter Spendenbrief 1:1 bis 1:14; Erbschaften 1: 100 bis 1:1000).

Als grobe Regel mag gelten, dass – geeignete Rahmenbedingungen vorausgesetzt – jede operative 0,5-Fundraising-Stelle ca. 700.000 Euro Erlös einbringen kann. Ein Beispiel: Eine Versorgung aller Kirchenkreise, die bislang keinen Stellenanteil für Fundraiser:innen hatten, mit Stellenanteilen würde im ersten Schritt Kosten von 1 Million Euro erfordern, bei einem perspektivischen Erlös von bis zu 14 Millionen Euro. Jede weitere Skalierung hin zu höheren Erträgen bedingt neben zusätzlichen Investitionen eine Veränderung von Arbeitsweisen, Aufgabenzuschnitten der Stellen und einer Intensivierung der Instrumente.

Fundraiser:innen werben rund 600-700.000 € jährlich ein

1 € investiert → 7 € Ertrag

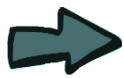


Fundraising-Referent:innen in der Landeskirche Hannovers



4. Konkretion und Handlungsempfehlung

4.1. Kirchliches Fundraising ist selbstverständliche Finanzierungsquelle



Die Kommunikation einer positiven Grundhaltung zum Fundraising ist Aufgabe von Kirchenleitung auf allen Ebenen.

Maßnahmen / Aufgaben

Fundraising wird zur Standardaufgabe in der gesamten Landeskirche, in allen Kirchenkreisen und -ämtern

Umsetzung

Parallele Beschlusslegung in allen Landeskirchlichen Leitungsgremien

Strategisches Fundraising ist Teil von Leitungshandeln und mit Zeitanteilen versehen

4.2. Zentrale Planung von professionellem Fundraising



Das Fundraising-Kommunikationskonzept wird laufend an die kirchliche Entwicklung angepasst und zentral abgestimmt.

Maßnahmen / Aufgaben

1. Kennzahlorientierte Zielplanung angepasst an Kirchensteuer- und Mitgliederentwicklung

1.1. Entwicklung eines Fundraising-Kommunikationskonzepts für Mitglieder und Nichtmitglieder (Ziele / Zielgruppen / Anzahl Kommunikationen pro Jahr pro Mitglied / Reaktions- und Resonanzmessung)

1.2. Ermittlung des Investitionsbedarfs

2. Aufbau eines gesamtkirchlichen Netzwerks im Fundraising

2.1. Abstimmung zwischen regionalem und zentral gesteuertem Fundraising

3. Klärung der zentralen Themen / Projekte und der einzusetzenden Tools, wie z.Z.

KIDspende, Twingle, Sumup (Software für mobile Zahlungen) und der Schnittstellen zu MEWIS, Buchhaltungssoftware Infoma usw.

3.1. Systematische Weiterentwicklung von digitalen Payments für Online-Spende, Online-Kollekte, mobiles Payment für analoge Kollekte sowie lokale POS (Point of Sale)-Lösungen (z.B. Standsäulen für mobiles Bezahlen), der Geräte-Finanzierung, der Administration und der Verbuchung

Umsetzung

1. Verpflichtende Messung von Kennzahlen und Benchmarking in den Kirchenkreisen und Kirchenämtern

1.1. Enge Abstimmung mit den Kommunikationszielen der EMA

Die Datengrundlage (MEWIS und EGIS) muss mit dem CRM (Customer Relationship Management = Software zur Beziehungspflege) zusammenspielen, siehe die Punkte 2 und 3

2. Aufbau einer Fundraising-Ausbildung, verpflichtend und gestaffelt für beruflich Mitarbeitende; Erweiterung des professionellen Fortbildungsangebots für Ehrenamtliche

Direkte Abstimmung mit kirchenleitenden Gremien der EMA sowie Expert:innen oder einem landeskirchlichen Beirat der genannten Gruppen

4.3. Flächendeckende Versorgung mit professionellem Fundraising

Maßnahmen / Aufgaben

1. **Kirchenkreis-Fundraiser:innen** im flächendeckenden Einsatz durch Schließung der Versorgungslücken im Fundraising der Kirchenkreise. Stellenumfang (0,5-1/Kirchenkreis) in Abhängigkeit von Größe des Kirchenkreises und Stellenprofil

2. **Zukunftsfähige Fundraising-Technologie** flächendeckend bereitgestellt

3. **Übernahme von Fundraising** in allen Kirchengemeinden als Basis-Angebot

3.1. Inanspruchnahme von Fundraisingberatung oder -begleitung

3.2. 1 Mailing/Jahr je Gemeinde verpflichtend

3.3. Beratung und Begleitung vorhandener Stiftungen und Fördervereine

3.4. Prüfung jedes neuen Gemeindeprojekts auf Fundraising/Fördermitteltauglichkeit

3.5. Kollekte und Standard-Kollektenzwecke online

4. **Aufbau von professionellem Fundraising** in 10% aller Gemeinden eines Kirchenkreises pro Jahr über Basis-Angebot hinaus

4.1. Bis zu 2 weitere Mailings/Jahr je Gemeinde verpflichtend

4.2. 1 Kirchenkreismailing/Jahr

4.3. Aktive Gründung neuer Stiftungen und Fördervereine

4.4. Aufbau von Erbschaftkommunikation

4.5. Digitale Kollekte auch im analogen Gottesdienst (mobile POS-Technologie)

4.6. Nutzung weiterer digitaler Kanäle (social media/ Online)

4.7. Aufbau zielgruppengerechter Kommunikation nach soziodemographischen Erkenntnissen

Umsetzung

1. **Einheitliche Standards** sind verpflichtend, um Fundraising-Stellen in den Kirchenkreisen einzurichten und zu sichern. Anstellung zentral bei der Landeskirche; Arbeitseinsatz lokal in den Kirchenkreisen.

Besetzung von 70% aller Kirchenkreise bis 2024, von 90% bis 2026.

2. **Verpflichtende Nutzung** von einheitlichen Produkten wie z.Z. KIDspende, Twingle; Sumup in den Kirchenkreisen und Kirchenämtern

Kosten der verbindlichen Umsetzung in allen KKs: 4,5 Mill €/J für Personal und Sachmittel Refinanzierung durch Abzug von den Einnahmen.

Erwarteter Ertrag 31,5 Mill €/J. Steigerung durch weitere Investitionen möglich

Fundraiser:innen innerhalb von drei Jahren in allen Kirchenkreisen

Es gilt Faktor 7: Erwartete Erträge in Höhe von 7:1 des eingesetzten Investments (belegt durch internes Benchmarking seit 2010)

Gezielter Ausbau von Fundraising innerhalb von zehn Jahren

4.4. Weitere Schritte der Umsetzung



Konzeptentwicklung unter Berücksichtigung verschiedener Szenarien des Rückgangs von Kirchenmitgliedschaft und Kirchensteuer

Maßnahmen / Aufgaben

1. Bedeutung des Fundraisings stärken innerhalb von Konföderation und DWIN sowie Stiftungen und weiteren Einrichtungen (z.B. Ev-luth. Missionswerk in Niedersachsen); ggf. Schaffung von Synergien durch Zusammenarbeit (Kooperation/Fusion) auf Kirchenkreisebene bzw. mit Anstaltsträgern

2. Konkrete Projekte

2.1. Durchführung zentral gesteuerter Fundraising-Projekte (personalisierte Spendenbriefe / Digitales / Großspenden / Erbschaften). Durchführung erster digitaler Kampagnen (E-Mail und Social Media)

2.2. Entwicklung zielgruppenspezifischer Projekte zur Mitgliedergewinnung und -bindung

2.3. Zusammenarbeit mit der EMA in Projekten der Mitgliederkommunikation auf allen Ebenen

3. IT-Technik, Software etc.

3.1. Aufbau technologischer Plattformen und personeller Ressourcen für digitales Fundraising (E-Mail und Social Media)

3.2. Einsatz von KI in Bezug auf CRM-Datenbanken zur Entwicklung von Personas (veranschaulichende Typisierung von Zielgruppenvertretern) und Member- / Donor-Journeys (Weg der Mitglieder/Spendenden innerhalb der Organisation vom Erstkontakt an)

4. Strategische Weiterentwicklung

4.1. Erschließung neuer Zielgruppen

4.2. Entwicklung einer nachhaltigen Wachstumsstrategie: Fördervereine und Stiftungen

4.3. Verpflichtender schrittweiser Ausbau von periodischen personalisierten Spendenbriefen (von einmal/Jahr über zweimal/Jahr auf bis zu viermal/Jahr) in allen Kirchengemeinden

Umsetzung

1. Ein Beteiligungskonzept, entworfen im Rat der Konföderation, hat das Ziel, unterschiedliche Geschwindigkeiten und Möglichkeiten in der jeweiligen landeskirchlichen Entwicklung des Fundraisings zu koordinieren

Schaffung einer Austauschplattform für Fundraisingfragen in der Konföderation

Konzepte der Mitgliedergewinnung und -bindung in Kooperation mit der EMA

Rollenklärung mit dem LKA, Referat IT

CRM-Datenbank in Kooperation mit der EMA

Entwicklung von CSR (Corporate social responsibility= soziale Unternehmensverantwortung) -Konzepten

4.4. Entwicklung von CSR-Konzepten

5. Kircheninterne Öffentlichkeitsarbeit

Austausch mit Fundraiser:innen aus den ökumenischen Partnerkirchen und Prüfung von Möglichkeiten der Kommunikation in anderen Kontexten über die Unterstützung von Partnern hinaus.

Endnoten

ⁱ Rundverfügung G17/97, <https://www.rundverfuegungen-und-mitteilungen.de/> Letzter Zugriff am 11.9.2022.

ⁱⁱ Ebd.

ⁱⁱⁱ You-Tube Kanal des EFS www.youtube.kirche-fundraising.de.

^{iv} Die Definition des langjährigen Fundraising-Experten Prof. Dr. Michael Urselmann ist nachzulesen unter <https://www.staatslexikon-online.de/Lexikon/Fundraising> Letzter Zugriff am 11.9.2022.

^v Hans-Martin Barth, Pfarrerblatt 7-2022, S. 437.

Youtube

Dr. Ralph Charbonnier (Theol. Vizepräsident) <https://youtu.be/kfYunVGiOHc>

Wilfreid Besch (Stiftung St. Marien Isernhagen) <https://youtu.be/Gl1sxlAMWAA>

Arend de Vries (geistlicher Vizepräsident i.R.) <https://youtu.be/56dXqpgRELU>

Rüdiger Hohl, Paulz-Stiftung der St. Pauls Kirchengemeinde Buxtehude

<https://www.youtube.com/watch?v=56dXqpgRELU>

Wir bilden sie aus, wir bilden sie weiter und das ist der Service, die Aufgabe der Landeskirche für die Gemeinden, Kirchenkreise, Stiftungen, Fördervereine.

ARENDE DE VRIES (GEISTLI. VIZEPRÄSIDENT I.R.)



Fundraising hat ganz viel mit Emotionen zu tun. Wir haben eine tolle Gemeinde. Es haben viele daran gearbeitet und im Grunde steht die ganze Gemeinde dahinter.

RÜDIGER HOHL, PAULZ-STIFTUNG DER ST. PAULS KIRCHENGEMEINDE BUXTEHUDE

