

Alle guten Gaben

Strategie für Fundraising und Mitgliederbindung
in der Evangelischen Kirche von Westfalen

Entwurf, Stand 1.6.2017 - Langfassung

Inhalt

1. Fundraising und Mitgliederbindung.....	3
2. Die Situation.....	5
3. Strategische Planung.....	10
A. Strukturen und Qualifizierung.....	11
B. Instrumente.....	14
C. Spender- und Mitgliederbindung	20
D. Anforderungen an die Institution.....	22

1. Fundraising und Mitgliederbindung

Alle Gute Gabe kommt her von Gott dem Herrn.

Drum dankt ihm, dankt, drum dankt ihm, dankt, und hofft auf ihn.

eg 508

Immer wieder schildert die Bibel, wie die Gemeinde sammelt und zusammenlegt: Gaben für das Zelt der Begegnung, Spenden für den Tempelbau oder die Kollekte für notleidende Glaubensgeschwister in Jerusalem. Am Ende einer Spendensammlung für den Bau des Tempels bekennt König David (1. Chr. 29,14): *„Unser Gott, wir danken dir und rühmen deinen heiligen Namen. Denn was bin ich? Was ist mein Volk, dass wir freiwillig so viel zu geben vermochten? Von dir ist alles gekommen, und von deiner Hand haben wir dir's gegeben.“* Unsere Möglichkeit zum Geben entspringt aus der Großzügigkeit Gottes, der Welt und Menschen mit reichen Gaben beschenkt hat.¹ Wer spendet, nimmt diese göttliche Bewegung auf und wirkt daran mit, dass Gutes geschaffen und Mangel ausgeglichen wird. So finden Menschen zusammen, bringen durch freiwillige Gaben Gottes Sache voran und knüpfen in Freude und Dankbarkeit neue Verbindungen zum Geber aller Güter.

Die Kollekte als feste liturgische Form im Gottesdienst macht die geistliche Dimension des Gebens deutlich. Durch die Jahrhunderte haben Spenden und Schenken, Stiften und Vermachen in der Kirche ihren festen Platz. Auch die Zusammenarbeit von Kirche und Öffentlichkeit für das Gemeinwohl hat eine lange Tradition und biblische Vorbilder.²

Fundraising verbindet dieses geistliche Fundament mit zeitgemäßen und fachlich qualifizierten Formen der Spendenarbeit und rückt so das Spenden als Wesenselement der Kirche neu ins Bewusstsein. Fundraising bedeutet, auf planvolle Weise die Unterstützung von Menschen zu gewinnen, sie darin zu bestärken und zu fördern. In der Regel steht dabei materielle Unterstützung im Vordergrund. Der persönliche Einsatz von Zeit, Kraft oder Kompetenz kann aber ebenfalls ein wichtiger Schatz sein, der im Fundraising gehoben wird.³ Als aktive Beziehungsarbeit wirkt Fundraising am Gemeindeaufbau mit.

Fundraising ist getragen von der Überzeugung, dass die gute Beziehung zu Menschen Anfang und Ziel aller Kontakte ist. Die Erfahrungen aus der Spendenarbeit machen deutlich, dass die Kirche gut daran tut, die Beziehung zu den eigenen Mitgliedern planvoll zu fördern. Auch im Blick auf den Beitrag der Kirchensteuerzahlenden zur Finanzierung kirchlicher Aufgaben ist deren Verbundenheit ein wichtiges Anliegen. Sie zu stärken und zu erhalten ist Ziel der Mitgliederbindung.

¹ In die gleiche Richtung weisen die Worte des 1. Jakobusbriefs 1,17 „Alle gute Gabe und alle vollkommene Gabe kommt von oben, vom Vater des Lichts“, die Matthias Claudius in seinem bekannten Gedicht aufnimmt. Auch bei der Kollektenwerbung des Paulus in 2. Kor. 9 liegt der Zielgedanke darin, das eigene Geben in Verknüpfung mit dem großzügigen Segenshandeln Gotte zu sehen.

² Vgl. Jeremia 27,9 „Sucht der Stadt Bestes und betet für sie zum Herrn, denn wenn es ihr wohl geht, so geht es auch euch wohl.“

³ Die Gewinnung solcher Zeitspenden im Fundraising ist eine Form der Erschließung von freiwilligem Engagement. Wo dieses Ziel im Vordergrund steht, sind eigene Konzepte zur Engagementsförderung sinnvoll, für die im Amt für missionarische Dienste und im Institut für Kirche und Gesellschaft entsprechende Kompetenzen bestehen.

Nicht nur Mitglieder sind bereit, sich für die Kirche zu engagieren. Was die Kirche tut, ist für viele Menschen wertvoll. Fundraising kann diese Wertschätzung wirksam werden lassen. Für ihre soziale und kulturelle Arbeit wird die Kirche hoch geschätzt – das qualifiziert sie nicht nur in den Augen von Privatpersonen, sondern auch für öffentliche Förderprogramme und Stiftungen. Fundraising stärkt die Gesellschaft, indem es eine Kultur des gemeinsamen Verwirklichens sozialer Anliegen fördert.

Fundraising ist ethisch fundiert und sichert einen guten Umgang mit Spendenden und Spenden durch gemeinsame Standards.

Der finanzielle Ertrag des Fundraisings ist messbar. Auch wenn der Nutzen des Fundraisings über die Mittelgewinnung hinausgeht: Ein nachhaltiger Ertrag ist konstitutiv für den Auf- und Ausbau des Fundraisings. Grundsätzlich gilt: Wer Erträge erzielen will, muss auch ins Fundraising investieren. Wie bei jeder Investition werden dort, wo Fundraising erst aufgebaut wird, in den ersten Jahren noch keine Überschüsse entstehen. Die Geduld des Bauern, der sät und auf die Ernte warten kann, gehört ebenso zum Fundraising wie der klare Blick auf Einsatz und Ertrag.

Verschiedene Faktoren lassen die Finanzkraft der Kirche absehbar sinken. Spenden und Fördermittel werden dadurch stark an Bedeutung gewinnen. Fundraising kann bestehende Formen freiwilliger Unterstützung stabilisieren und neue aufbauen. Ein wesentliches Merkmal des Fundraisings ist es, freiwillige Unterstützung zu einer stetigen und verlässlichen Quelle zu entwickeln.

Fundraising basiert auf Kompetenz. Aus guten Ideen und reflektierter Praxis sind bewährte Instrumente und Vorgehensweisen entstanden, die passend eingesetzt werden können. Die Ausschöpfung dieser Möglichkeiten setzt fachliche Qualifizierung und Professionalität voraus. Zugleich ist Fundraising eine Haltung, geprägt von dem Ziel, Menschen und Projekte auf gute Weise zu verbinden. Fundraising-Wissen und Fundraising-Haltung werden dann fruchtbar, wenn sie organischer Teil kirchlichen Planens und Handelns werden.

Kirchliches Fundraising ist geprägt durch eine hohe ehrenamtliche Komponente und durch vielfältige Verknüpfungen zum Gemeindeleben. Damit die Menschen, die sich hier engagieren, wirksam und motiviert arbeiten können, brauchen sie gut erreichbare professionelle Unterstützung.

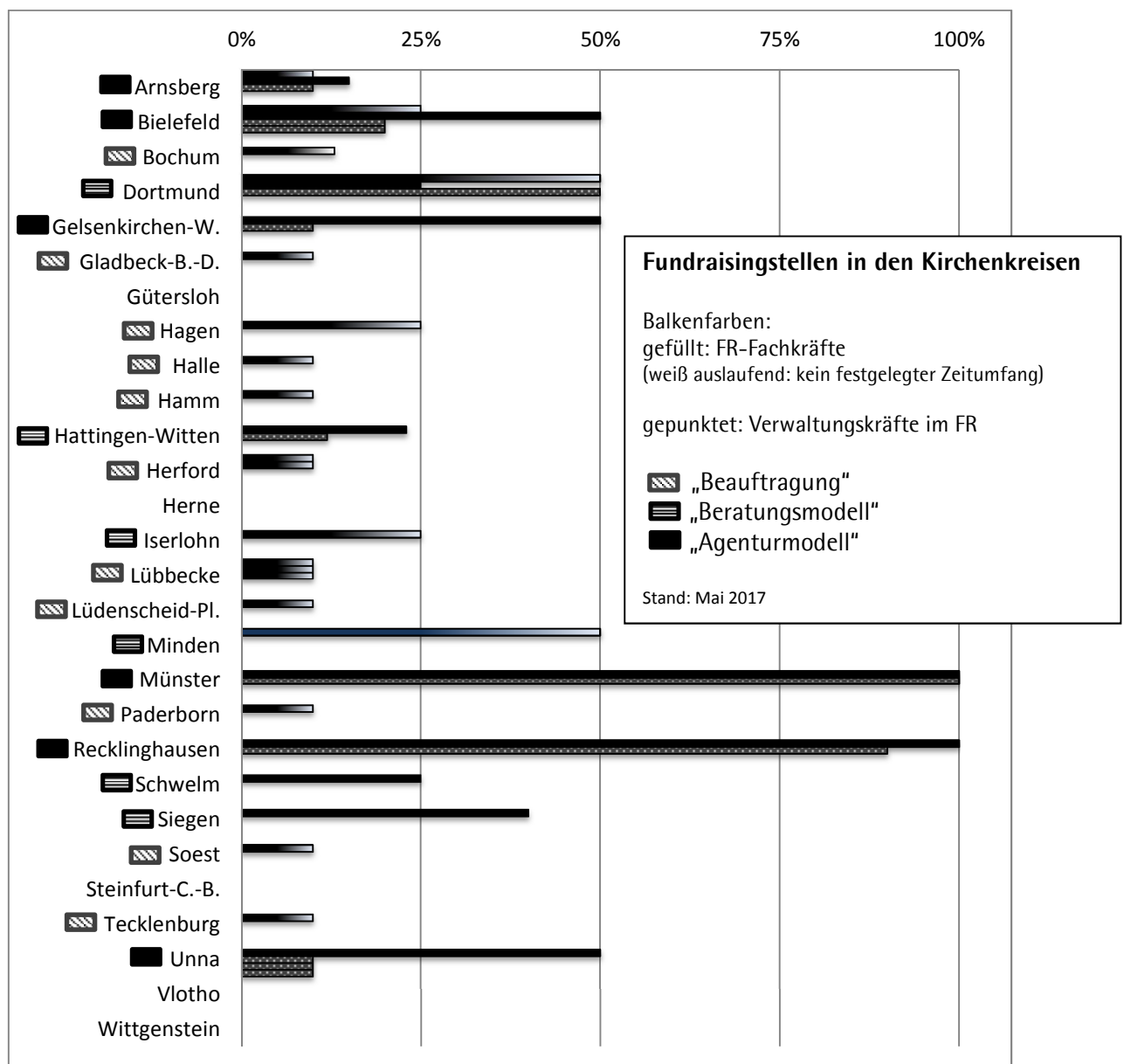
Fundraising ist Kommunikation. Es vermittelt durch die Vorstellung von Projekten und Aktivitäten das Selbstverständnis der jeweiligen Gemeinde oder Einrichtung. Es ist eng verbunden mit dem Feld der Öffentlichkeitsarbeit.

2. Die Situation

Im Zuge eines drastischen Kirchensteuerrückgangs gewann Fundraising ab 2005 in der Ev. Kirche von Westfalen erheblich an Interesse. Damals begannen drei Entwicklungen, die bis heute prägend sind:

Professionalisierung des Fundraisings auf der mittleren Ebene

Zwei berufsqualifizierende Kurse mit insgesamt 42 Teilnehmenden wurden 2005-2007 / 2009-2011 durch die Fundraising Akademie für die Evangelische Kirche von Westfalen durchgeführt. Ziel war es, in allen Kirchenkreisen Fachkräfte für Fundraising zu etablieren. 43% der Ausgebildeten sind bis heute als Fundraising-Fachleute in Kirchenkreisen tätig. In fünf Kirchenkreisen gibt es keine qualifizierte Ansprechperson. Die Arbeitsstrukturen in den anderen Kirchenkreisen sind heterogen. In der Praxis haben sich drei Formen herausgebildet, die hier als Beauftragung, Beratungslösung und Agenturlösung vorgestellt werden.



Bei 11 Kirchenkreisen bestehen **Beauftragungen** für Fundraising im Rahmen des kirchlichen Hauptberufs, die zeitlich nicht bestimmt sind. Das Interesse, Projekte zu begleiten und Fundraising im Kirchenkreis voranzubringen, ist bei den Beauftragten in der Regel groß – die Praxis bleibt wegen der mangelnden Zeitressourcen aber oft unbefriedigend. Eine effektive Förderung des Fundraisings im Kirchenkreis ist auf dieser Basis schwierig.

Die Beratungslösung: 6 Kirchenkreise haben feste Fundraisingstellen im Umfang zwischen 25 und 50% geschaffen und bieten dadurch Begleitung bei der Konzeptentwicklung und Projektdurchführung an. Darüber hinaus wird hier in der Regel verlässlich für eine Vernetzung und Information der Aktiven gesorgt. Wirksam eingesetzte Instrumente und substanzielle Spendererträge dokumentieren den Nutzen dieser Beratungsstruktur. Allerdings bleibt die Arbeit oft auf einzelne Spendenaktionen fokussiert. Kontinuierliches Fundraising der Gemeinden und Dienste aufzubauen, gelingt so nur bedingt. Für einzelne Beratungen feste Beiträge zur Refinanzierung der Fundraisingstelle zu verlangen, hat sich nicht bewährt. Viele Gemeinden scheuen diese Hemmschwelle – und bleiben aus falsch verstandener Sparsamkeit unter ihren Möglichkeiten.

Die Agenturlösung: 6 Kirchenkreise bieten durch ihre Fundraisingreferate über Beratung und Vernetzung hinaus effektive Servicefunktionen an, insbesondere die Durchführung von regelmäßigen Spendenbriefaktionen für die Gemeinden. Dafür wurden Fachstellen im Umfang von 50-100% geschaffen, die in der Regel im gleichen Umfang mit Verwaltungsstellen ergänzt sind. Die generierten Spendererträge zeigen, dass sich diese Investition lohnt. Fundraising ist in diesen Kirchenkreisen in der Regel präsent und gefragt. Oft erbringen die Fundraisingreferate weitere Leistungen wie das Management einer Kirchenkreisstiftung oder die Beratung zu Förderprogrammen.

In einzelnen Fällen haben Kirchengemeinden eigene Fundraisingstellen eingerichtet oder projektbezogen mit freiberuflich tätigen Fundraisingfachleuten gearbeitet.

2016 hat die Landeskirche eine Fachstelle für **Fundraising und Mitgliederbindung im Landeskirchenamt** eingerichtet. Gemeinsam mit Stellenanteilen weiterer LKA-Mitarbeitender und des zuständigen Dezernenten ist hier ein vierköpfiges Fundraisingteam entstanden. Damit wurde ein weiterer Schritt vollzogen, Fundraising als Funktion der Kirche zu implementieren und strategisch weiterzuentwickeln.

Einführung des Fundraisings in den Kirchengemeinden / freiwilliges Kirchgeld

Viele Kirchengemeinden haben sich intensiv mit dem Thema Fundraising auseinandergesetzt. Sie haben – meist begleitet durch die Fundraising-Fachleute auf Kirchenkreisebene – eigene Konzeptionen entwickelt, Verantwortliche für dieses Thema gefunden oder Fundraisingteams gebildet. Sie haben Spendenaktionen mit klaren Kommunikationskonzepten und vielfältiger Zielgruppenansprache durchgeführt und das Dankwesen als Bestandteil der Spendenarbeit entdeckt. Viele Kirchengemeinden haben – ermutigt durch den von der Landeskirche gesetzten Rahmen – die regelmäßige Bitte um ein freiwilliges Kirchgeld eingeführt. So sind dort beständige Einnahme Flüsse entstanden. Die Potentiale dieses Fundraisinginstruments sind allerdings bei Weitem nicht ausgeschöpft: Nach einer Schätzung aus der Befragung von Kirchenkreis-Fundraisingverantwortlichen führte 2016 etwa ein Drittel der Kirchengemeinden regelmäßige Spendenbriefaktionen durch oder warb aktiv um Dauerspender/-innen.

Schulungs- und Vernetzungsangebote für die Fundraisingverantwortlichen der Gemeinden haben sich in einigen Kirchenkreisen etabliert. Andernorts wurde die notwendige Beteiligung für dauerhafte Treffen nicht erreicht. Durch verschiedene Angebote des Evangelischen Erwachsenenbildungswerkes

Westfalen-Lippe konnten Ehrenamtliche und kirchlich Berufstätige Grundqualifikationen im Fundraising erwerben.

Mit dem westfälischen Fundraisingtag wurde ab 2007 durch die Landeskirche ein jährliches Treffen geschaffen, das Impulse für die Arbeit vermittelt und Begegnungsmöglichkeiten schafft. Seit 2013 wird diese Veranstaltung in Partnerschaft mit der rheinischen und der lippischen Landeskirche, unterstützt von der kd-Bank, als Fundraisingtag Rheinland-Westfalen-Lippe durchgeführt.

Fundraisingsoftware

Die Landeskirche stellt allen Gemeinden und Einrichtungen eine Software zur Durchführung und Auswertung ihrer Fundraisingmaßnahmen zur Verfügung, die direkt mit dem Mitgliederdatenbestand verknüpft ist. Dieses Angebot ist bis heute mit Problemen behaftet. Ein erstes Programm (myOpen Hearts) wurde nach der Einführung vom Anbieter ECKD eingestellt, ein zweites (KirA Fundraising) erwies sich im Prozess als sehr langsam und unpraktisch. Hierfür bestehen bei westfälischen Gemeinden und Kirchenkreisen derzeit 100 Vollnutzer- und 98 Leselizenzen. Eine von Grund auf neue Programmversion KirA-Fundraising 2.0 ist seit Mai 2017 funktionsbereit, beschränkt sich allerdings zunächst auf ein Basismodul mit den elementaren Funktionen zur Verwaltung von Spendenkampagnen und Spendenbriefaktionen.

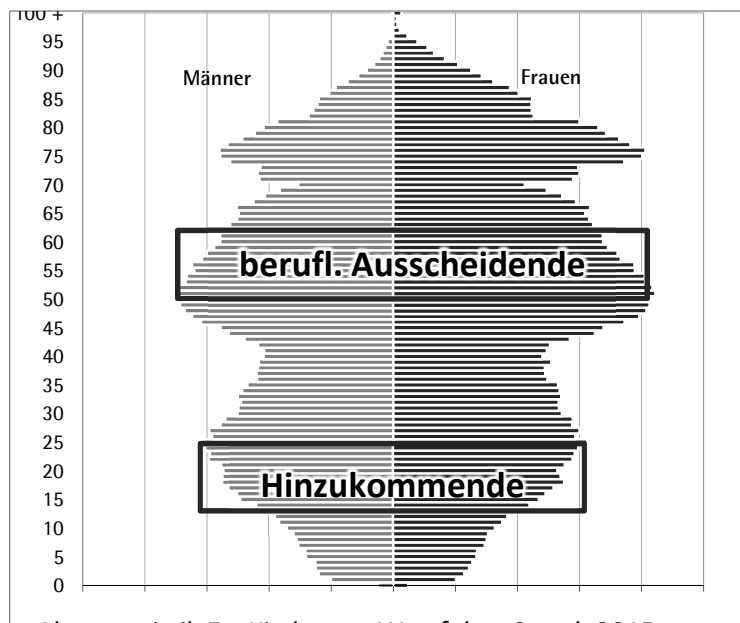
In der Praxis haben sich zwei Nutzerprofile gezeigt: Einerseits Gemeindebüros, für die Übersichtlichkeit und ein begrenzter Funktionsumfang sinnvoll sind. Andererseits Kirchenkreis-Fundraisingreferate im Sinne des Agenturmodells, die zahlreiche Aktionen für verschiedene Gemeinden betreuen und ein volles Spektrum an Funktionen und Auswertungsmöglichkeiten benötigen.

Trends und Ergebnisse

In der Gesamtheit der Kirche lassen sich in den letzten Jahren zwei gegenläufige Tendenzen feststellen:

Einerseits haben die anhaltend hohen Kirchensteuereinnahmen in manchen Gemeinden das Interesse am Fundraising sinken lassen. Fundraisingverantwortliche schieden aus oder widmeten sich anderen Aufgaben, Fundraisingteams wurden kleiner oder lösten sich auf. Kirchgeldaktivitäten wurden eingestellt. Andererseits hat die entspannte Finanzsituation manche Gemeinden ermutigt, neue Projekte überhaupt erst anzupacken, die dann durch Fundraising mitfinanziert wurden.

Das Bewusstsein für Fundraising wächst – durch gute Erfahrungen, die in den letzten Jahren innerhalb der Kirche gemacht wurden und dadurch, dass bei zahlreichen Spendenorganisationen eine Professionalisierung deutlich erkennbar ist. Zudem ist vielen Leitungsverantwortlichen in der Kirche bewusst, dass bei einem zu erwartenden Rückgang der Kirchensteuern die bis dahin aufgebauten Fundraisingstrukturen eine wesentliche Rolle spielen werden. So haben mehrere Kirchenkreise neue Stellen für Fundraising geschaffen, neu besetzt oder arbeiten an Fundraisingkonzeptionen.

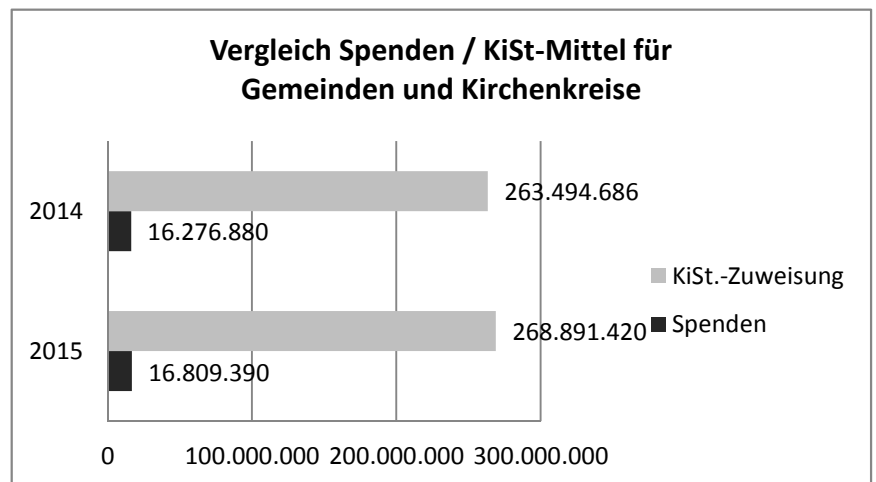


Altersstatistik Ev. Kirche von Westfalen, Stand: 2015

Die Altersentwicklung der Kirchenmitglieder zeigt einen absehbaren Schwund im Erwerbsalter. In den nächsten 15 Jahren wird eine jährlich wachsende Zahl von Mitgliedern aus starken Jahrgängen („Babyboomer-Generation“) das Erwerbsalter verlassen und damit weniger oder gar nicht mehr Kirchensteuer zahlen, während die Zahl der Zugänge jährlich abnimmt.⁴

Das seit 2014 erhobene Kennzahlensystem der Evangelischen Kirche von Westfalen gibt einen Anhaltspunkt für das Volumen der Fundraisingerträge. Hier wurden in 26 von 28 Kirchenkreisen Spenden und Kolle-

ten für Kirchenkreis und Gemeinden von 16,8 Mio. € (2015) bzw. 16,3 Mio. € (2014) ermittelt. Dem standen 268,9 / 263,5 Mio. € Kirchensteuerzuweisung an Gemeinden und Kirchenkreise gegenüber. Die Spenden entsprechen damit ca. 6,3% der zugewiesenen Kirchensteuermittel. Pro Gemeindeglied liegen die Spendenbeträge 2015 bei durchschnittlich 8,04 € mit einer Spanne von 1,93 bis 21,10 €. Sicher ist, dass die Fundraisingeinnahmen in Wirklichkeit höher sind, da z.B. Spenden, die direkt in Baukassen fließen, Anschaffungen, die durch Fördervereine finanziert werden oder erfolgreich beantragte Stiftungsmittel nicht unter „Spenden“ gebucht werden und so für die Spendenkennzahlen nicht erfasst werden. Insofern sind diese Werte nur ein erster Anhaltspunkt, von dem aus die Klärung weitergetrieben werden muss, welchen Umfang die Fundraisingeinnahmen wirklich haben.



Die Kirchensteuer wird von etwa einem Drittel der Mitglieder aufgebracht – ganz überwiegend sind es die Berufstätigen. Zugleich findet die Mehrzahl der Kirchaustritte im berufstätigen Alter statt: fast 90% der Austretenden sind zwischen 21 und 60 Jahren alt, knapp die Hälfte ist jünger als 41 Jahre. Je früher der Austritt erfolgt, umso größer ist – auf die Lebenszeit gesehen – der Ausfall an Kirchensteuer.

Die in Deutschland insgesamt gegebenen **Spenden** steigerten sich in den letzten zehn Jahren von 3,9 Mrd. € (2007) auf 5,3 Mrd. € (2016)⁵. Für kommende Jahre wird eine Stagnation beim Spendenaufkommen erwartet und Wachstumspotenzial für gemeinnützige Gaben vor allem bei Nachlässen gesehen.

⁴ Vgl. dazu im Einzelnen die Haushaltsrede des juristischen Vizepräsidenten zur Tagung der Landessynode 2016 <http://www.evangelisch-in-westfalen.de/kirche/unsere-struktur/landeskirche/landessynode/synode-2016/dokumente>

⁵ Quelle: Deutscher Spendenrat (www.spendenrat.de/spendeninfos/bilanz-des-helfens/)

Stärken-Schwächen-Analyse

Im Fundraising hat die Ev. Kirche von Westfalen die Chance, von den bestehenden Anfängen aus einen neuen Entwicklungsschritt zu vollziehen. Durch die Integration des Fundraisings kann die Kirche wichtige Zukunftschancen nutzen. Das Instrument der SWOT-Analyse zeigt, welche Inneren Eigenschaften (Stärken/Schwächen) und Umgebungsbedingungen (Chancen/Risiken) dabei wichtig sind:

Stärken

- Starke Basis für Spendenwerbung durch die Mitgliederdaten
- Gut qualifizierte Kräfte in vielen Kirchenkreisen
- Fundraisingkampagnen werden mit Erfolg und Instrumentenvielfalt durchgeführt – es gibt Erfolgsgeschichten
- Organisierte regelmäßige Ansprache (Mailings) ist effektiv und erfolgreich
- Fundraisingwissen hat sich verbreitet
- Freiwilliges Kirchgeld ist vielerorts eingeführt
- Es gibt funktionierende Großspendenarbeit
- Es gibt erfolgreiche Stiftungen
- Gute Kontakte durch Gemeindegarbeit, öffentliches Wirken der Kirche

Schwächen

- Notwendigkeit von Fundraising wird oft nicht gesehen
- Kontinuierliches Fundraising auf Gemeindeebene ist die Ausnahme, viele sind nur punktuell, manche gar nicht aktiv
- Für manche landeskirchlichen Einrichtungen ist Fundraising Neuland
- Fundraiser arbeiten isoliert – wenig Vernetzung untereinander
- Fundraising wird als Technik, nicht als Form kirchlichen Lebens verstanden
- Kirche gilt als wohlhabend, Kirchensteuereinnahmen sind hoch
- Verglichen mit anderen Spendenzwecken ist die Not in der Kirche gering
- Hoffnungen auf das Anwachsen von Stiftungsvermögen blieben unerfüllt

Risiken

- Ungünstiges Klima zur Errichtung neuer Stellen
- Andere Spendenorganisationen werben entschlossener und erfolgreicher
- Bei einigen Förderprogrammen werden Kirchen als Empfänger ausgeschlossen
- Sinkende Bindekraft (nach innen) und Bedeutung (nach außen) der Kirche

Chancen

- Wenn Kirchensteuereinnahmen sinken, wird Fundraising plötzlich gefragt sein
- Beispiele anderer Spendenorganisationen zeigen, was möglich ist
- Neue Themen werden kommuniziert (z.B. Testamentsspenden)
- Auch Nicht-Mitglieder können durch Fundraising gewonnen und mit Kirche in Kontakt gebracht werden

3. Strategische Planung

Dieses strategische Konzept beschreibt die wichtigsten Bausteine für die Weiterentwicklung des Fundraisings in der Evangelischen Kirche von Westfalen und ordnet sie vier Handlungsfeldern zu:

Die mit den einzelnen Bausteinen verknüpften Ziele betreffen unterschiedliche Mitwirkende und Ebenen.

A Strukturen und Bildungsangebote

A1 Kompetenzstruktur ausbauen	A2 Qualifizierung	A3 Vernetzung und Information
-------------------------------------	----------------------	-------------------------------------

B Instrumente

B1 Kirchgeld / regelm. Spendenbriefe	B2 Testamentsspenden	B3 Stiftungen	B4 Förderkreise und -vereine
B5 Antragsfundraising / EU-Förderung	B6 Wirtsch. Einnahmen / Sponsoring	B7 Fundraising- Software	B8 Wirksamkeitsanalyse

C Spender/-innen- und Mitgliederbindung

C1 Spender/-innen- bindung	C2 Dialog mit Kirchen- steuerzahlenden	C3 Kontaktpflege zu hoch Beitragenden
----------------------------------	--	---

D Anforderungen an die Institution

D1 Information und Konzeption	D2 Fundraisingpreis	D3 Ethische Standards	D4 Transparenz
D5 Institutionelle Einbindung	D6 Datennutzung und Abstimmung	D7 Kooperation	D8 Weiterentwicklung der Strategie

A Strukturen und Qualifizierung: Kompetenz wirkungsorientiert ausbauen

Erfolgreiches Fundraising braucht Strukturen: In Gemeinden beginnt es damit, dass Fundraisingteams entstehen, die sich bewusst dieser Aufgabe widmen. In der Regel engagieren sich deren Mitglieder ehrenamtlich oder im Rahmen ihres kirchlichen Hauptberufs. Gerade ehrenamtliches Engagement braucht als Ansporn und Rückhalt eine verlässliche Beratungs- und Servicestruktur auf Kirchenkreisebene, die professionell aufgestellt ist. Aber auch die Menschen, die Fundraising im Rahmen ihrer sonstigen kirchlichen Berufstätigkeit wahrnehmen (hier insbesondere Pfarrerinnen und Pfarrer, sowie Mitarbeitende der Gemeindesekretariate), brauchen fachliche Unterstützung und organisatorische Entlastung.

Um Menschen für die Fundraisingaufgaben unterschiedlicher kirchlicher Ebenen zu qualifizieren, sind passende Bildungsangebote nötig. Basisarbeit in der eigenen Gemeinde oder Einrichtung erfordert andere Bildungsformate, als Management, Unterstützung und Beratung auf regionaler Ebene.

Vision: Eine wachsende Zahl von Gemeinden und Einrichtungen ist im Fundraising aktiv. Sie haben Teams, die Fundraising kontinuierlich betreiben und werden durch qualifizierte Fachleute im Kirchenkreis unterstützt. Die Kirchenkreis-Fachkräfte können aus guten beruflichen Rahmenbedingungen heraus Projekte begleiten, die Weiterentwicklung der Spendenarbeit fördern und Serviceleistungen bieten. Landeskirchliche Ämter und Einrichtungen bauen die für sie passenden Fundraisingstrukturen auf. Zur Qualifizierung für die unterschiedlichen Anwendungsebenen werden passende Kurse angeboten. Fundraiser/-innen tauschen sich aus und finden vertiefende Fortbildungsmöglichkeiten.

A1 Kompetenzstruktur ausbauen

Ziel 1 – Fundraisingverantwortliche in den Gemeinden: In zunehmend mehr Kirchengemeinden gibt es eine geklärte Verantwortung für das Fundraising (Spendenbeauftragte / Fundraisingbeauftragte). Nach Möglichkeit arbeiten diese Personen eingebunden in ein Team, das zugleich als gemeindlicher Fundraisingausschuss berufen werden kann. Auch Förderkreise, Fördervereine oder gemeindliche Förderstiftungen können die Aufgabe als örtliche Fundraisingstruktur wahrnehmen.

Ziel 2 – Kirchenkreisfundraiser/-innen: Alle Kirchenkreise haben bis 2020 Fachstellen für Fundraising mit geeigneten, klar definierten Stellenumfängen. Sie sind mit qualifizierten Kräften besetzt (FR-Regionalreferent/-in oder FR Manager/-in nach dem Standard der Fundraising Akademie). Sie beraten und begleiten Gemeinden und Dienste beim Entwickeln einer Fundraisingkonzeption, beim Aufbau der dazugehörigen kontinuierlichen Instrumente und bei der Durchführung größerer Spendenkampagnen. Sie vernetzen die Fundraisingverantwortlichen, geben Impulse und Informationen.

Die Servicefunktion der kreiskirchlichen Fundraisingreferate für die Gemeinden und Dienste wird im Sinne des Agenturmodells ausgebaut. Sie führen regelmäßige Spendenbriefaktionen mit der dazugehörigen administrativen Arbeit einschließlich Dankwesen und Spendenauswertung für die Gemeinden durch und unterstützen Maßnahmen zur Kontaktpflege. Weitere Aufgaben wie die Geschäftsführung einer Kirchenkreisstiftung oder die Testamentsspendenarbeit können darüber hinaus

wahrgenommen werden.⁶ Bis 2020 wird eine Ausweitung des Agenturmodells von 6 auf 10 Kirchenkreise erreicht. Dazu bestehen inhaltlich definierte Fachkraftstellen im Umfang von 50–100%, sowie Verwaltungskraftstellen von 50–100%. Bei entsprechender Stellenausstattung sind auch Fundraisingreferate auf Gestaltungsebene möglich.

Perspektivisch werden weniger Pfarrerinnen und Pfarrer und vermehrt tariflich Beschäftigte die Fundraisingstellen in den Kirchenkreisen wahrnehmen. Hier ist frühzeitig eine entsprechende Stellenplanung im Rahmen einer kreiskirchlichen Fundraisingkonzeption notwendig.

Die Umsetzung dieses Ziels liegt bei den Kirchenkreisen. Durch das Vermitteln erfolgreicher Beispiele, die Thematisierung im Kreis der Superintendentinnen und Superintendents und durch Beratung (u.a. im Zuge der Visitationen) kann hier Bereitschaft geweckt werden, im eigenen Interesse die Strukturen weiter zu entwickeln.

Ziel 3 – Ämter und Einrichtungen der Landeskirche: Bei landeskirchlichen Einrichtungen werden, dort, wo es sinnvoll ist, Fundraisingstrukturen aufgebaut. Hierfür können vorhandene Mitarbeitende qualifiziert und mit einem entsprechenden Arbeitszeitkontingent ausgestattet werden – oder es werden Stellen eingerichtet und durch Ausschreibung besetzt. Anders als bei Kirchengemeinden, die auf ihre Mitgliederdaten zugreifen können, ist hier der Aufbau eines Adressenbestandes eine Hauptaufgabe.

Einzelne Ämter und Einrichtungen können durch den Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung im LKA exemplarisch bei der Konzeption und beim Aufbau von Fundraisingstrukturen unterstützt werden.

Ziel 4 – Arbeitsbereich Fundraising der Landeskirche: Durch die Arbeit des Pfarrers für Fundraising und Mitgliederbindung wird das Fundraising entsprechend der hier vorliegenden strategischen Konzeption gefördert. Er sorgt insbesondere für die Vernetzung der Fundraiserinnen und Fundraiser, für die Organisation von Bildungsangeboten, den Aufbau spezieller Instrumente, die landeskirchenweit zum Einsatz kommen, die Entwicklung der institutionellen Bereitschaft zum Fundraising und einer Kultur der Mitglieder- und Spenderpflege auf den verschiedenen kirchlichen Ebenen. Durch den Arbeitsbereich wird die Bereitstellung einer geeigneten Fundraisingsoftware sichergestellt.

A2 Passende Qualifizierungsangebote

Ziel 1 – Basiskurs: Um möglichst vielen Menschen eine Grundqualifikation für das Fundraising in ihrer Gemeinde oder Einrichtung zu vermitteln, werden regelmäßig Fundraising-Basiskurse (2x 3 Tage) angeboten. Die Kurse werden im Verbund mit der Ev. Kirche im Rheinland und der Lippischen Landeskirche in Kooperation mit einem Träger der Erwachsenenbildung durch einen qualifizierten

⁶ Die Agenturfunktion ist auch deshalb ein Zukunftsmodell, weil die Arbeitskraft der Pfarrerinnen und Pfarrer, derzeit oft die treibenden Kräfte für das Fundraising der Gemeinden, für Organisationsaufgaben künftig weniger zur Verfügung stehen wird. Im Agenturmodell können sie ihre inhaltlichen Impulse und ihre Qualität als symbolisches Gesicht der Gemeinde voll in den Spenderkontakt einbringen, sind aber von Durchführungsaufgaben entlastet. Auch für die Gemeindegremien stellt die Organisation eines jährlichen großen Spendenmailings einen erheblichen Aufwand dar. Die Bündelung dieser administrativen Arbeiten bei einer Fachstelle im Kirchenkreis ist arbeitsökonomisch sinnvoll. Eine einwandfrei funktionierende Software mit allen notwendigen Funktionen ist dafür unverzichtbare Voraussetzung.

Anbieter durchgeführt. Die Kurse stehen allen Interessierten offen. Der Pfarrer für Fundraising und Mitgliederbindung gestaltet einzelne thematische Einheiten oder wirkt in der Kursleitung mit. Es ist sinnvoll, perspektivisch in die Gestaltung der Basiskurse kompetente und didaktisch qualifizierte Kirchenkreisfundraiser/-innen einzubeziehen.

Die Grundfinanzierung der Kurse (ca. 2/3) wird aus Mitteln der Landeskirchen zusammen mit Erwachsenenbildungsmitteln realisiert. Ein Teilnahmebeitrag von 295,- €, den in der Regel die entsendende Gemeinde/Einrichtung übernimmt, deckt die verbleibenden Kosten.

Bei entsprechender Nachfrage wird jährlich mindestens ein Kurs für max. 20 Personen angeboten.

Ziel 2 – Allroundkurs: Um kirchlich Berufstätige mit einem Arbeitsschwerpunkt im Fundraising zu qualifizieren, werden Fundraising-Allroundkurse (3x 5 Tage) angeboten. Die Kurse werden im Verbund mit der Ev. Kirche im Rheinland, der Lippischen Landeskirche und der Reformierten Kirche über das gemeinsame Pastoralkolleg durchgeführt. Den Kurs gestaltet die Fundraising Akademie. Der Kurs schließt mit dem anerkannten Zertifikat „Regionalreferent Fundraising“ ab. Die Kurse stehen allen Berufstätigen im kirchlichen Dienst offen. Der Pfarrer für Fundraising und Mitgliederbindung ist bei den Kursen präsent und gestaltet einzelne thematische Einheiten, perspektivisch übernimmt er mit seinem rheinischen Gegenüber die Kursleitung.

Die Grundfinanzierung der Kurse (ca. 2/3) wird durch das Pastoralkolleg und zusätzlichen Mitteln der Landeskirchen realisiert. Ein Teilnahmebeitrag von 990 € deckt die verbleibenden Kosten. Sofern Kursteilnehmende für die Tätigkeit als Kirchenkreis-Fachkräfte geschult werden, tragen in der Regel die entsendenden Kirchenkreise die Teilnahmebeiträge.

Bei entsprechender Nachfrage wird alle 2-3 Jahre ein Kurs für 12-18 Personen angeboten.

Ziel 3 – Fachstudententage: Für ausgebildete Fundraiserinnen und Fundraiser werden Fachstudententage zu speziellen Themen mit geeigneten Referentinnen und Referenten angeboten.

A3 Vernetzung und Information

Ziel 1 – Fundraisingtag RWL: Der bewährte jährliche Fundraisingtag RWL in Zusammenarbeit mit der kd-Bank wird weitergeführt und als informativer und wertschätzender Treffpunkt für Basisanwender in den Kirchengemeinden und Einrichtungen profiliert.

Ziel 2 – Fachforum: Als Ort des kollegialen Austauschs wird durch den Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung 2x jährlich das Fachforum Fundraising Westfalen-Lippe organisiert. Es steht Fundraisern/-innen in Kirchenkreisen und landeskirchlichen Einrichtungen ebenso offen, wie anderen qualifizierten Interessierten aus der Ev. Kirche von Westfalen und der Lippischen Landeskirche. Die Bildung von Fachgruppen zu speziellen Themen und Interessen wird unterstützt.

Der Einladungskreis des Fachforums wird durch einen Newsletter aus dem Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung über aktuelle Themen auf dem Laufenden gehalten. Eine Gruppe „Fundraising“ im innerkirchlichen Kommunikationssystem „KiWi“ wird eingerichtet.

B Instrumente: Gute Werkzeuge passend einsetzen und weiterentwickeln

Professionelles Fundraising setzt einen zielgruppenbezogenen Mix aus unterschiedlichen Instrumenten ein. Manche davon sind in der kirchlichen Praxis bereits etabliert und können verbreitert oder verbessert werden. Andere werden neu entwickelt oder stehen erst am Anfang der Erprobung im Bereich der Landeskirche – hier gilt es, geeignete Innovationen zu identifizieren und sie in passender Form in die kirchliche Fundraisingpraxis einzuführen. Ein aktuelles Beispiel ist das Angebot eines kostengünstigen Online-Spendentools durch die kd-Bank.

Vision: Fundraisinginstrumente werden vielfältig genutzt, weiterentwickelt und passend eingesetzt. Neue Instrumente wie die Testamentsspendenarbeit werden aufgebaut.

B1 Freiwilliges Kirchgeld / regelmäßige Spenderansprache

Mit dem Begriff „freiwilliges Kirchgeld“ verbinden sich zwei Modelle, die in der Praxis auch kombiniert werden können: Die regelmäßige jährliche Aufforderung zu einer Spende an die Kirchengemeinde durch persönliche Spendenbriefe oder die Gewinnung von Menschen für eine regelmäßige Spende per Lastschriftinzug oder Dauerauftrag. In den Kirchengemeinden, die diese Form des Fundraisings nutzen, ist so ein stetiger Spendenfluss in Höhe von durchschnittlich 2–3 Euro pro Gemeindeglied und Jahr entstanden. Die Spendeneinnahmen liegen – auch unter Einbeziehung der Personalkosten – deutlich über den eingesetzten Mitteln. Die Daten dazu sind bisher noch sehr unvollständig.

Der Begriff „freiwilliges Kirchgeld“ ist eher ein interner Fachbegriff und für die Spenderansprache wenig geeignet. Begriffe wie „Gemeindespende“ haben sich hier durchgesetzt.

Über die regelmäßige Ansprache und die Aktionsauswertung lassen sich Spenderhistorien erkennen und für das Fundraising fruchtbar machen.

Ziel 1 – Ausbau der regelmäßigen persönlichen Ansprache: Der Anteil der Kirchengemeinden, die das Instrument des freiwilligen Kirchgeldes einsetzen, wird ermittelt (geschätzt derzeit 30%). Er soll bis 2020 auf 50% steigen. Eine Arbeitshilfe, die durch den Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung im LKA erstellt wird, unterstützt diesen Prozess.

Ziel 2 – Darstellung der Spendenergebnisse: Für die Kirchenkreise, in denen freiwilliges Kirchgeld über das Fundraisingreferat des Kirchenkreises organisiert ist, wird eine einheitliche Form der Ergebnisstatistik vereinbart und eine anonymisierte jährliche Gesamtauswertung erstellt. Erfahrungen zu den Einsatzdetails (angeschriebene Ziel- und Altersgruppen) werden ausgetauscht, um das Instrument möglichst effektiv einzusetzen.

B2 Testamentsspenden

Testamente zugunsten der Kirche haben eine lange Tradition, die derzeit aber teilweise aus dem Bewusstsein verschwunden ist. In den nächsten Jahren werden in Deutschland erhebliche Summen vererbt. Schätzungen gehen von jährlich 250 Mrd. Euro aus. Oftmals haben die Erblasser Nachkommen, die selbst bereits finanziell gut ausgestattet sind – oder sind kinderlos. Das Bewusstsein dafür, im Rahmen des eigenen Testamentes soziale Verantwortung zu übernehmen, wächst. Die Kirche ist gut beraten, sich hier als sinnvoller Adressat sichtbar zu machen.

Die Kirche begleitet Menschen lebenslang und blickt ohne Angst auf das Ende des Lebens. Das legt es nahe, dass sie ihre Mitglieder auch bei der Frage nach einer guten Regelung ihres Nachlasses unterstützt. Eine klare Abgrenzung von Seelsorge, der Begleitung in Nachlassfragen und dem kirchlichen Interesse an Testamentsspenden ist wesentlich.

Empfänger von Testamenten werden in erster Linie einzelne Kirchengemeinden und diakonische Einrichtungen sein, die selbst nicht in der Lage sind, umfassende eigene Strukturen zur Abwicklung einer Erbschaft vorzuhalten oder entsprechende Materialien zu entwickeln. Ein einheitlicher Auftritt und Standard für die gesamte Landeskirche ist sinnvoll.

Ziel 1 – Innere Vorbereitung: Ein Engagement im Bereich der Testamentsspendenarbeit ist nur dann sinnvoll, wenn ihm ein umfassender innerer Klärungsprozess vorausgeht, in dem die eigene Einstellung reflektiert und das Thema nach guter Information bejaht wird. Eine Einbeziehung der Kirchenleitung und der Superintendentinnen und Superintendenden in diesen Prozess ist notwendige Voraussetzung. Auch eine vorausgehende inhaltliche Klärung mit den Abteilungen im Landeskirchenamt, die mit dem Thema befasst sind, ist wesentlich für den Erfolg.

Ziel 2 – Aufbau der Kompetenz- und Beratungsstruktur: Vor einem aktiven Engagement in der Testamentskommunikation werden die notwendigen Strukturen aufgebaut, um die Aufgaben kompetent erfüllen zu können, die sich aus Vermächtnissen und Erbschaften ergeben. Dazu ist zu klären, welche Funktionen auf der Ebene der Kirchenkreise oder der Gemeinden erbracht werden können und welche im Landeskirchenamt wahrgenommen werden. Durch die Zusammenarbeit mit der Vermögensaufsicht im Dezernat 51 bzw. der Stiftungsaufsicht im Dezernat 62 entstehen bei Vermächtnisankündigungen oder Erbfällen sinnvolle Ergänzungen und Synergieeffekte.

Ziel 3 – Kommunikationskonzept Testamente: Die Ev. Kirche von Westfalen entwickelt ein Kommunikationskonzept, um das Thema auf ansprechende und angemessene Weise vermitteln zu können. Es ist denkbar, gemeinsam mit der Diakonie RWL das in der badischen Landeskirche entwickelte und inzwischen in zahlreichen EKD-Landeskirchen eingeführte Kommunikationskonzept „Was bleibt.“ zu übernehmen, anzupassen und sich an dessen Weiterentwicklung zu beteiligen. Wo Kirchenkreise aktiv in die Testamentsspendenarbeit einsteigen, besteht die Möglichkeit, die Materialien entsprechend anzupassen. Das ebenfalls in der badischen Landeskirche entwickelte Themenmaterial „Nichts vergessen – Gut vorbereitet für die letzte Reise.“ zu Fragen der Vorsorge kann eine sinnvolle Ergänzung bilden. Hier ist eine Zusammenarbeit mit dem Arbeitsbereich Seelsorge und Beratung im LKA (Dezernat 12) sinnvoll.

Ziel 4 – Ethische Standards: Die besonderen ethischen Standards im Umgang mit Testamentsspendern, insbesondere zum Verhältnis von Testamentskommunikation und Seelsorge, werden vereinbart.

B3 Stiftungsberatung

Je 83 selbstständige und unselbstständige Stiftungen zur Förderung kirchlichen Lebens und diakonischer Aufgaben bestehen 2017 im Gebiet der Ev. Kirche von Westfalen. Seit der Jahrtausendwende hat sich deren Zahl durch Gründung vieler Gemeindestiftungen deutlich erhöht. In den letzten Jahren ist die Neugründung von Gemeindestiftungen wieder rückläufig.

Durch ihren besonderen Charakter sind Stiftungen für Menschen attraktiv, die mit größeren Beiträgen nachhaltig Gutes tun oder durch ihr Testament bleibende Werte schaffen wollen – allerdings funktioniert das nur, wenn die Stiftungen durch gute Förder- und Öffentlichkeitsarbeit auch bekannt werden.

In der derzeitigen Niedrigzinsphase können gerade kleine Stiftungen keine nennenswerten Beträge ausschütten. In dieser Situation hilft es, wenn Stiftungen durch eigene Spendenarbeit zusätzliche Mittel für den Stiftungszweck gewinnen.

Der Die 2009 von der kd-Bank in Absprache mit der Ev. Kirche von Westfalen und der Ev. Kirche im Rheinland eingerichtete Stiftungsberatung bietet einen jährlichen Stiftungstag im Tätigkeitsgebiet der kd-Bank an, der Impulse und Informationen für Stiftungsverantwortliche bietet. Darüber hinaus finden Privatpersonen, Gemeinden und Einrichtungen, die die Gründung einer kirchlichen Stiftung erwägen oder das Konzept ihrer Stiftung weiterentwickeln wollen, Beratung durch die Stiftungsbeauftragte der kd-Bank. Die Stiftungsaufsicht im LKA (Dezernat 62) begleitet die rechtlichen Schritte zur Errichtung einer kirchlichen Stiftung und die laufenden formellen Erfordernisse der Stiftungsarbeit. Der Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung ist ansprechbar, wenn Stiftungen ihr Fundraising entwickeln wollen. In diesem Fall wird der Kontakt zur jeweiligen Kirchenkreis-Fachkraft hergestellt, wo sie fehlt kann die Beratung durch den Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung erfolgen.

Ziel 1 – Stiftungsbetreuung: Die Zusammenarbeit von Stiftungsaufsicht, Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung und kd-Bank gewährleistet eine umfassende Stiftungsbegleitung. Sie wird abgestimmt und weiterentwickelt. Die Beteiligten informieren sich über wichtige Inhalte und verweisen Stiftungsverantwortliche an die jeweils für ihr Anliegen kompetente Person. Perspektivisch wird die Stiftungsbetreuung mit der Testamentsspendenarbeit verknüpft.

Ziel 2 – Verbesserung der Vermögensverwaltung: Zur Verbesserung der Erträge von Stiftungskapital bietet die Landeskirche die Möglichkeit einer gemeinsamen langfristigen Kapitalanlage.

B4 Angebote für Förderkreise und Fördervereine

In der Ev. Kirche von Westfalen gibt es mehrere hundert Fördervereine, deren Satzungszweck die Förderung kirchlicher Arbeit ist.⁷ Daneben bestehen Freundes- und Förderkreise. Bisher sind die Fördervereine seitens der Landeskirche kaum in den Blick genommen worden, da sie rechtlich eigenständige Körperschaften sind. Vereinzelt gibt es Zielkonflikte zwischen Fördervereinen und kirchlichen Leitungsorganen. Der finanzielle Beitrag der Fördervereine ist weithin unbekannt, da diese oft die Kosten für Anschaffungen übernehmen, so dass die dadurch eingesparten Mittel nicht in den kirchlichen Haushalten sichtbar werden.

⁷ Nach der repräsentativen Gemeindeuntersuchung „Potenziale vor Ort – erstes Kirchengemeindebarometer“ bestehen in 40% der westfälischen Kirchengemeinden Fördervereine. In der hannoverschen Landeskirche sind im Bereich Fördervereine des Fundraisingzentrums nach mehrjähriger Kontaktarbeit 500 Vereine bekannt.

Eine kompetente Begleitung kann den Verantwortlichen in Fördervereinen helfen, schwierige Situationen zu meistern, die Vereinsziele wirksam zu verfolgen und ihre Arbeit motiviert und sicher zu betreiben.

Ziel 1 – Tag der Fördervereine: Ein jährlicher Tag der Fördervereine führt Menschen aus der Fördervereins- und Förderkreisarbeit zusammen. Das Programm fördert den Überblick in Rechts- und Verwaltungsfragen, zeigt Möglichkeiten zum Fundraising auf und gibt Hilfen zur Koordination von Vereinsarbeit und kirchlicher Arbeit.

Ziel 2 – Gründungsberatung: Wo kirchliche Einrichtungen neue Förderstrukturen planen, finden sie Beratung über die unterschiedlichen Rechtsformen, die dafür möglich sind und die praktischen Schritte zur Gründung und zum Start der Arbeit. Dies kann durch die Kirchenkreis-Fachkräfte oder den Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung im LKA geschehen.

Bei entsprechender Nachfrage kann das Angebot um eine kontinuierliche Rechtsberatung für Fördervereine ergänzt werden.

B5 Antragsfundraising

Durch Förderprogramme der EU, die über das Land NRW oder regionale Arbeitsgemeinschaften verwaltet werden, können v.a. im Bereich der sozialen Infrastruktur, sowie der Jugend-, Bildungs- und Begegnungsarbeit, erhebliche Summen für kirchliche Projekte gewonnen werden. Auch andere institutionelle Förderer, insbesondere Stiftungen, unterstützen auf Antrag Projekte oder haben Förderprogramme zu bestimmten Themen aufgelegt.

Bei der Beantragung von EU-Fördermitteln ist eine gute Information der kirchlichen Körperschaften notwendig, um ein Bewusstsein dafür zu entwickeln, an welchem Stellen kirchliches Handeln und die Ziele von Förderprogrammen zusammenpassen. Hier braucht es eine Lotsenfunktion, die Förderquellen systematisch erschließt, sie den in Frage kommenden Projektträgern vorstellt und diese mit der Logik von Förderprogrammen vertraut macht. Eine Chanceneinschätzung, Information über Aufwand und Regularien, sowie der Wissenstransfer aus anderen (erfolgreichen oder nicht verwirklichten) Antragstellungen sind weitere wichtige Aufgaben. Zur Wirksamkeit und zum Kosten-Nutzen-Verhältnis einer Fachstelle für (EU-)Fördermittel ergibt sich bei den hier bereits engagierten Landeskirchen ein uneinheitliches Bild.⁸ Kirchliche Mitarbeit in den Steuerungsgremien für EU-Mittel auf Landes- oder Regionalebene ist willkommen und wird für die Ev. Kirche von Westfalen v.a. durch das Institut für Kirche und Gesellschaft wahrgenommen. Diese Kooperation verbessert zugleich die Bedingungen für erfolgreiche Antragstellungen.

Ziel 1 – Fachstelle Fördermittel: Es wird geprüft, ob als Teil des Arbeitsbereichs Fundraising und Mitgliederbindung im LKA eine Personalstelle für EU-Fördermittelberatung eingerichtet werden soll. In Zusammenarbeit mit dem Institut für Kirche und Gesellschaft werden bisherige Förderprojekte analysiert und Interessierte aus unterschiedlichen Bereichen der Kirche zum Dialog zusammengeführt. Auf dieser Basis kann das Potenzial für die Nutzung von EU-Förderprogrammen erhoben die Einrichtung einer Fachstelle für die kommende Förderperiode fundiert begründet werden.

Ziel 2 – Repräsentanz in Gremien zu EU-Förderprogrammen: Kirchliche Funktionsträger werden angeregt, sich in die Arbeit regionaler Steuerungsgremien für EU-Förderprogramme einzubringen

⁸ EU-Fördervolumen der Ev. Luth. Landeskirche Hannovers 2007-13: 36,2 Mio. €, Ev.-Luth. Kirche Bayerns 2011-16: 0,7 Mio. €.

Ziel 3 – Andere Formen des Antragsfundraisings: Zu weiteren Formen des Antragsfundraisings, z.B. bei Stiftungen, kann der Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung Grundinformationen und Hinweise auf Ansprechpersonen geben.

Ziel 4 – Beratung zu Lotteriemitteln: Über das Diakonische Werk RWL (Kompetenzzentrum Fundraising und Drittmittel) werden Gemeinden und Einrichtungen bei der Beantragung von Lotteriemitteln (z.B. Stiftung Deutsches Hilfswerk) beraten. Der Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung macht dieses Angebot in geeigneter Weise bekannt und verweist bei konkreten Anfragen an die dort tätigen Fachleute.

Ziel 5 – Beratung zu Stiftungsförderung: Das landeskirchliche Baureferat weist in Zusammenarbeit mit den Bauabteilungen der Kreiskirchenämter Gemeinden darauf hin, bei der mittelfristigen Bauunterhaltungsplanung frühzeitig an die Beantragung von Stiftungsmitteln und den notwendigen Vorlauf einer Förderantragstellung zu denken.

B6 Wirtschaftseinnahmen / Sponsoring

Kirchengemeinden und Einrichtungen werden unterstützt, wirtschaftliche Einnahmen (z.B. durch Merchandising, Sponsoring, Eintrittsgelder, Verkauf von Speisen und Getränken) zu generieren, wo das sinnvoll ist.

Ziel 1 – Vorbereitung der Umsatzsteuerpflicht für Wirtschaftseinnahmen: Gemeinsam mit den Dezernaten 51 und 62 des LKA wird die ab 2020 wirksame Einführung der Umsatzsteuerpflicht für wirtschaftliche Einnahmen kirchlicher Körperschaften vorbereitet und die Gemeinden und Einrichtungen dabei begleitet. Die Unterscheidung zwischen hoheitlichen und wirtschaftlichen Aktivitäten, sowie zwischen Verkaufs- und Spendeneinnahmen wird auf geeignete Weise vermittelt, so dass die Einnahmen stets auf rechtlich korrekter Basis verwaltet werden. Für das Sponsoring werden Musterverträge zur Verfügung gestellt.

B7 Fundraising-Software

Ziel 1 – Ausgereifte Fundraisingsoftware mit anwendungsgerechter Funktionalität: An die Stelle der bisherigen Software KirA-Fundraising tritt ab 2017 ein geeignetes Nachfolgeprodukt. Es muss einerseits einen unkomplizierten Einsatz in Gemeindebüros ermöglichen, andererseits eine umfassende Funktionalität für kreiskirchliche Fundraisingreferate bieten.

Die Weiterentwicklung der Fundraisingsoftware hin zu einem CRM-Programm für die Kirche bzw. die Verknüpfung mit einem solchen ist als Perspektive im Auge zu behalten.

Ziel 2 – Verknüpfung der verwendeten Programme: Die Fundraisingsoftware muss neben dem problemlosen und datenschutzkonformen Import der Meldewesendaten auch geeignete Schnittstellen zu den verwendeten Finanzbuchhaltungsprogrammen aufweisen, so dass keine doppelten Arbeitsvorgänge anfallen.

B8 Wirksamkeitsanalyse

Die Auswertung der Spendenergebnisse ist eine wichtige Quelle zur Weiterentwicklung des Fundraisings und zur Evaluation. Spenden werden im Rahmen des landeskirchlichen Kennzahlenwesens (Statusberichte) bisher weitgehend, aber nicht vollständig erfasst. Für landeskirchliche Ämter und Einrichtungen werden Spendenergebnisse bisher nicht ausgewertet. Welche Gemeinden und Einrichtungen welche Fundraisinginstrumente einsetzen, ist nicht bekannt. Eine Befragung der Kirchengemeinden zu diesem Thema fand 2007 statt.

Um die Wirkung der Fundraisingmaßnahmen langfristig dokumentieren zu können, ist die Gewinnung von Bezugsdaten und die Verbesserung der Datenqualität nötig.

Ziel 1 – Erhebung des Ist-Standes: Mittels einer Umfrage wird die Verbreitung von Fundraising und Fundraisinginstrumenten in den Kirchengemeinden der EKvW erhoben. Ausgehend von diesem Ist-Stand kann in geeigneten Abständen untersucht werden, wie sich die Nutzung entwickelt hat.

Ziel 2 – Ermittlung der Fundraisingerträge: Mit den Leiterinnen und Leitern der kreiskirchlichen Verwaltungen wird erarbeitet, wie Spenden und Kollekten verbucht und gegenüber anderen Einnahmen sachlich abgegrenzt werden. Dabei ist zu diskutieren, wie bisher nicht erfasste Fundraisingerträge (aus Testamenten, Förderanträgen, Bußgeldmarketing etc.) einbezogen werden können. Ziel ist es, dass alle Fundraisingerträge in einheitlicher Weise erfasst und gebucht werden. Über das Kennzahlensystem der Ev. Kirche von Westfalen können die so verbesserten Daten dargestellt und zur Evaluation der Fundraisingarbeit genutzt werden.

C Spender- und Mitgliederbindung: Gemeinsam Lebensgeschichte schreiben

Vom Denken in einzelnen Spendenaktionen hin zur kontinuierlichen Kontaktpflege mit Spenderinnen und Spendern zu kommen, ist der große qualitative Schritt, vor dem das kirchliche Fundraising steht. Dank und Information sind wesentlich, um Bindungen aufzubauen und zu stärken. Nach wie vor ist der Brief das am besten geeignete Mittel, um mit einer großen Zahl von Menschen einen zugleich persönlich geprägten Kontakt zu pflegen. Daneben gibt es eine Fülle weiterer Möglichkeiten: Von der Einladung zu Festen oder Veranstaltungen über den persönlichen Anruf oder Besuch bis zum Angebot, aktiv im Projekt mitzuwirken. Von der Fundraisingpraxis bei der Bindung von Spenderinnen und Spendern können Impulse für eine Stabilisierung der Kirchenmitgliedschaft gewonnen werden.

Ein großer Teil der Evangelischen gestaltet die Mitgliedschaft ohne aktive Beteiligung am Gemeindeleben. Will die Kirche diese Mitglieder in ihrer Verbundenheit stärken, muss sie selbst den Kontakt herstellen. Manche Landeskirchen haben dazu Formen der regelmäßigen Ansprache per Post entwickelt. Aus Anlass des Reformationsjubiläums 2017 schreibt die Präses der Evangelischen Kirche von Westfalen erstmals alle Mitglieder persönlich an. Mit Blick auf die hohen Gesamtkosten solcher Maßnahmen sind weitere Schritte gut zu überlegen und ggf. in Testaktionen zu prüfen. Ein lohnender Ansatzpunkt kann der intensivierte Dialog mit den Kirchensteuerzahlenden sein. Für jede Spendenorganisation ist ein regelmäßiger Kontakt zu den Unterstützern/-innen selbstverständlich. Unter dem Gesichtspunkt der Bindung und Beitragsstabilisierung ist der Aufbau eines Kontaktes zu den Kirchensteuerzahlenden höchst wünschenswert. Schon jetzt hat die Kirchensteuerstelle Voraussetzungen für gute Kontakte geschaffen: Die Steuerbescheide weisen auf die telefonische Auskunftsmöglichkeit hin und das Angebot wird rege genutzt. Die Auskünfte, die die Anrufenden erhalten, beinhalten stets auch den Dank für ihren finanziellen Beitrag. Eine 2015 neu gestaltete Broschüre stellt Wert und Wirkung der Kirchensteuer anschaulich dar. Die Weiterentwicklung hin zu einer dankenden Ansprache der Kirchensteuerzahlenden kann darauf aufbauen. Perspektivisch werden so Formen des Kontakts zu den Beitragszahlenden entwickelt, die sich auch als stabilisierend erweisen, falls das System der Kirchensteuer nicht mehr in der bisherigen Form fortgeführt werden kann.

Vision: Eine bewusste Beziehungspflege ist fester Bestandteil der Fundraisingarbeit.

Die Evangelische Kirche von Westfalen entwickelt den Dialog mit den Kirchensteuerzahlenden als exemplarische Maßnahme der Mitgliederbindung weiter.

C1 Spenderbindung

Ziel 1 – Kontinuierliche Spenderkontaktpflege: Aktive, kontinuierliche Kontaktpflege zu den Spenderinnen und Spendern wird zum Standard. Mehrere persönliche Kontakte im Jahr (Brief, Anruf, Besuch) setzen neben die Bitte um Spenden deutliche Botschaften des Dankes und der Information. Je länger die Spendenpartnerschaft andauert, umso intensiver wird auch in den Kontakt investiert. Fundraiser in den Kirchenkreisen regen die Gemeinden zu solcher Kontaktpflege an oder unterstützen sie durch entsprechende Servicefunktionen und Hinweise aus der Auswertung von Spenderdaten.

C2 Dialog mit Kirchensteuerzahlenden

Ziel 1 – Kirchensteuerdank: Es wird geprüft, ob über die Finanzämter mit dem Steuerbescheid eine Dankeskarte an die evangelischen Steuerzahler versandt werden kann. Sofern das möglich ist, soll das System mit einer Testgruppe erprobt und ausgewertet werden. Die Dialogmedien werden vom Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung gemeinsam mit dem Dezernat 61 und dem Arbeitsbereich Öffentlichkeitsarbeit entwickelt. Sie enthalten eine Rückmeldemöglichkeit, um die Kirchensteuerbroschüre anzufordern oder per E-Mail bzw. Telefon Kontakt aufzunehmen.

Die Personen, die aufgrund der Höhe ihres Kirchensteuerbeitrags einen Antrag auf Kappung gestellt haben, sind der Kirchensteuerstelle bekannt. Dies bietet die Möglichkeit zu einer personalisierten Kommunikation.

Ziel 2 – Würdigung der Kirchensteuer im Fundraising: Über die Kirchenkreisfundraiser/-innen wird die Bitte an die Kirchengemeinden weitergegeben, in ihrer Spenderkommunikation den Wert der Kirchensteuer zu würdigen und dafür zu danken. Es soll deutlich gemacht werden, dass sachlich nicht haltbare Botschaften wie „Die Kirchensteuer kommt nicht in den Gemeinden an“ die Bereitschaft schwächen, weiter Kirchensteuer zu zahlen und darüber hinaus auch kein gutes Argument für gemeindliche Spendenprojekte sind.

C3 Kontaktpflege zu hoch beitragenden Kirchensteuerzahlern und Stiftern

Hochvermögende Kirchenmitglieder zahlen große Beträge an Kirchensteuer und leisten damit einen überdurchschnittlichen Beitrag zur Finanzierung der Kirche. Stifterinnen und Stifter widmen große Vermögenssummen dauerhaft der Unterstützung kirchlicher Zwecke und wirken damit als Vorbild für andere. Es ist im Interesse der Kirche, dies anzuerkennen.

So wie die Kirche zu ganz verschiedenen Zielgruppen spezielle Formen des Kontaktes gestaltet, ist es sinnvoll auch mit diesem Personenkreis auf passende Weise Gelegenheiten zur Begegnung und zum Austausch zu schaffen.

Die Dankkultur im Fundraising würdigt alle Beiträge unabhängig von der Höhe, achtet aber auch darauf, dass die Form des Dankes zu Gabe und Geber passt.

Ziel 1 – Einladung Präsesabende: Durch regionale Einladungsabende der Präses pflegt die Evangelische Kirche von Westfalen eine Form des Dialogs mit evangelischen Leitungspersonlichkeiten aus Wirtschaft und anderen Berufsfeldern. Solche Treffen stellen zugleich eine Form der Mitgliederbindung dar, die in besonderer Weise auch hoch Beitragende erreicht. Sie werden in Zusammenarbeit mit dem Arbeitsbereich gesellschaftliche Verantwortung (Dezernat 21) weiterentwickelt.

Ziel 2 – Kontaktpflege Stifterinnen und Stifter: Die Weihnachtspost der Präses bietet eine Möglichkeit, den Stifterinnen und Stiftern seitens der Landeskirche zu danken.

Ziel 3 – Kontaktpflege Fundraising: Der Pfarrer für Fundraising und Mitgliederbindung nimmt am Jahresempfang der Kirchenleitung teil. Die Teilnahme erfolgt ohne konkretes Spendeninteresse, kann aber die Kontaktbasis für spätere Spendenansprachen legen.

D Anforderungen an die Institution: Fundraising als Gemeinschaftsaufgabe

Erfolgreiches Fundraising setzt die Entscheidung der Leitung voraus, als Institution aktiv um Unterstützung zu werben. Das gilt für die einzelne Kirchengemeinde genauso, wie für Kirchenkreise und die Landeskirche. Die Entscheidung für Fundraising zeigt sich darin, dass die nötigen Voraussetzungen für eine wirksame Spendenarbeit geschaffen werden und alle Beteiligten bereit sind, dazu ihren Teil beizutragen. Fundraising ist mehr als das Handwerk einzelner Spezialkräfte, es ist eine strategische Funktion der gesamten Organisation und kontinuierliche Leitungsaufgabe.

Mit der Entscheidung zur Ausbildung von Fundraising-Fachkräften für die Kirchenkreise und der Schaffung einer Kompetenzstruktur im Landeskirchenamt hat sich die Evangelische Kirche von Westfalen hier grundsätzlich positioniert. Eine Vergewisserung über die weitergehenden Konsequenzen ist sinnvoll. Dazu dient die Beratung dieser Strategie in Landeskirchenamt und Kirchenleitung. In den Leitungsorganen vieler Kirchenkreise, Kirchengemeinden und landeskirchlicher Einrichtungen ist ein Klärungsprozess erfolgt, in anderen steht er erst noch an oder bedarf der Weiterentwicklung.

Vision: Alle Mitarbeitenden und Leitungsverantwortlichen der Evangelischen Kirche von Westfalen kennen Fundraising und können Positives damit verbinden. Fundraising wird als Wesenszug kirchlichen Handelns bejaht und unterstützt. Es ist strategisch und organisatorisch in das Handeln der Kirche integriert.

D1 Information und Konzeption

Um Fundraising in der Kirche einzuführen, ist noch einiges zu tun. Das Verständnis für Fundraising und seinen Nutzen soll bei Entscheidungsträgern und in der kirchlichen Öffentlichkeit gesteigert werden.

Ziel 1 – Integration in Ausbildungsgänge: Das Thema Fundraising / Umgang mit Geld wird in geeigneter Form in die Ausbildungsgänge für den Pfarrdienst und die kirchliche Verwaltung integriert.

Ziel 2 – Information in Gremien der Kirchenkreise: Für Kirchenkreise ohne eigene Fachkräfte für Fundraising bietet der Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung im LKA die Gestaltung von Pfarrkonferenzen, KSV-/Finanzausschusssitzungen oder Synodaltagungen zum Thema Fundraising an.

Ziel 3 – Konzeption und Stellenbesetzung: Der Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung unterstützt Kirchenkreise, Ämter und Einrichtungen bei der Entwicklung von Fundraisingkonzeptionen, sowie bei der Einrichtung und Besetzung von Stellen.

Ziel 4 – Basisbroschüre: In einer Broschüre für Presbyterien, Kreissynodalvorstände, Kirchenleitung, Ämter- und Einrichtungsleitungen werden die Intentionen des Fundraisings dargestellt. Sie enthält auch die ethischen Standards für das Fundraising.

Ziel 5 – Webseiten für kirchliche Nutzer: Auf der Webseite der Evangelischen Kirche von Westfalen werden die Angebote des Arbeitsbereiches Fundraising und Mitgliederbindung vorgestellt (interne Öffentlichkeitsarbeit).

Ziel 6 – Fundraising in der Haushaltsplanung: Bei den Finanzgesprächen mit Kirchengemeinden und Einrichtungen wird die Aufmerksamkeit bewusst auch auf die Möglichkeiten zur Einnahmengewinnung gerichtet. Im Rahmen der Finanzgespräche wird geplant, welchen Anteil Spenden und andere Fundraisingerträge an der Finanzierung von Projekten und Handlungsfeldern haben sollen.

D2 Fundraisingpreis

Die Prämierung gelungener Fundraisingarbeit macht das Thema bekannt und regt zugleich durch gute Beispiele eigenes Handeln an.

Ziel 1 – Fundraisingpreis: Die Evangelische Kirche von Westfalen prämiert alle zwei Jahre drei besonders gelungene Fundraising-Aktivitäten. Sie honoriert dadurch Innovation und Einsatz in diesem Feld und macht das Thema weiter publik.

Die Bewerbung erfolgt schriftlich mit einer standardisierten Dokumentation, die Verleihung des Preises (mit einem Preisgeld von 1x 3.000 € und 2x 1.500 €) erfolgt durch die Präses. Die Entscheidung über die Preisträger trifft eine Jury, die von der landeskirchlichen AG Fundraising berufen wird. Neben dem Einsatz geeigneter Instrumente ist die Nachhaltigkeit im Blick auf die Pflege entstandener Spenderkontakte ein wesentliches Bewertungskriterium.

D3 Ethische Standards und Qualitätsmerkmale

Ziel 1 – Ethische Standards: In Anlehnung an die vom Deutschen Fundraisingverband verabschiedeten ethischen Standards erarbeitet der Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung zusammen mit der landeskirchlichen AG Fundraising und dem Fachforum Fundraising ethische Standards, die für das gesamte Fundraising in der Ev. Kirche von Westfalen verbindlich gemacht werden. Sie werden durch Beschluss der Kirchenleitung in Kraft gesetzt.

Ziel 2 – Qualitätsmerkmale der Spendenarbeit: Orientiert an den Kriterien des deutschen Zentralinstituts für soziale Fragen für die Vergabe des Spendensiegels wird darauf geachtet, ob im kirchlichen Fundraising Spenden und Verwaltungskosten in einem angemessenen Verhältnis stehen.

D4 Transparenz

Landeskirche, Kirchenkreise und Gemeinden werden angeregt, ihre Einnahmen, Mittelverwendung und Finanzplanung aktiv und für Nichtfachleute verständlich an Öffentlichkeit und Kirchenmitglieder zu vermitteln. Die Selbstverpflichtung der Initiative Transparente Zivilgesellschaft bietet eine Möglichkeit, diese Transparenz zu dokumentieren.

Ziel 1 – Unterstützung einer transparenten Finanzdarstellung: Im Rahmen der Buchführungssoftware werden Funktionen eingeführt, die Kirchengemeinden eine anschauliche Darstellung von Einnahmen und Ausgaben in einfacher Form ermöglichen.

Ziel 2 – Rechenschaftsberichte werden Standard: Kirchengemeinden, Kirchenkreise und Landeskirche werden angeregt, in ihrer Spenderkommunikation und Öffentlichkeitsarbeit einen jährlicher Bericht über Einnahmen und Mittelverwendung zu geben.

Ziel 3 – interne Transparenz: Das Gesamtspendenergebnis wird im Statistischen Jahresbericht der Evangelischen Kirche von Westfalen veröffentlicht. Die Kirchenkreise und Einrichtungen erhalten eine Rückmeldung über die Entwicklung der Spenden in Relation zu den Vorjahren und zum kirchlichen Gesamtergebnis.

D5 Institutionelle Einbindung

Ziel 1 – Fundraisingkommission: Die bisherige landeskirchliche Arbeitsgruppe Fundraising wird als Kommission des Landeskirchenamtes berufen. Sie ist der Ort für die Reflexion und Weiterentwicklung des Fundraisings in der Ev. Kirche von Westfalen.

Ziel 2 – Einbindung in die Ausschussarbeit: Der Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung ist durch ein Mitglied im ständigen Finanzausschuss der Landessynode vertreten. Einmal jährlich wird dort über die Entwicklung des Spendenwesens berichtet.

Der Pfarrer für Fundraising und Mitgliederbindung ist Mitglied im landeskirchlichen Kollektenausschuss. Impulse aus dem Fundraising können zur Weiterentwicklung des Kollektenwesens beitragen.

D6 Klarheit in der Datennutzung und Abstimmung der Ebenen

In der Kirche sind unterschiedliche Akteure und Ebenen im Fundraising aktiv. Dadurch entsteht eine Situation der Konkurrenz. Von den Fundraisingverantwortlichen verlangt dies kollegialen Respekt und ein bestmögliches Maß an Koordination. Durch die Mitgliederdaten hat die Kirche eine wertvolle Basis für Fundraisingmaßnahmen⁹. Ihre Nutzung setzt Kenntnis und Beachtung der Datenschutzregelungen voraus.

Ziel 1 – Koordination der Fundraisingaktivitäten: Die verschiedenen Akteure im kirchlichen Fundraising achten darauf, ihre Aktivitäten abzustimmen und nicht zum Nachteil anderer kirchlicher oder diakonischer Einheiten zu gestalten. Es ist sinnvoll, dass die jeweils nächsthöhere Ebene ihre Fundraisingaktivitäten mit der darunterliegenden abspricht.

Für die Ansprache von Großspenderinnen und -spendern sind geeignete Wege der Koordinierung zu entwickeln.

Kirche betreibt nicht nur Fundraising für sich selbst, sondern auch für Menschen in verschiedensten Notlagen – auch hier muss von allen Beteiligten an einer Praxis gearbeitet werden, die beides angemessen zum Zuge kommen lässt.

Ziel 2 – Datenschutz: Bei Bildungsmaßnahmen im Fundraising werden die wesentlichen Aspekte des Datenschutzes in der Spendenarbeit vermittelt. Kirchenkreisfachkräfte machen die Gemeinden auf wesentliche Bestimmungen aufmerksam und achten auf deren Einhaltung.

⁹ Vgl. EKD-Datenschutz-Durchführungsverordnung §42, Abs. 1: Fundraising ist eine kirchliche Aufgabe mit dem Ziel der Beziehungspflege und der Ressourcenbeschaffung. Kirchliche Stellen dürfen personenbezogene Daten von Gemeindegliedern und deren Angehörigen, von den in der kirchlichen oder in der diakonischen Arbeit ehrenamtlich oder neben- oder hauptberuflich Tätigen und von an der kirchlichen und diakonischen Arbeit interessierten Personen für das Fundraising erheben, verarbeiten und nutzen, soweit dies für die Durchführung des Fundraising erforderlich ist.

D7 Vernetzung und Synergie

Ziel 1 – Arbeitspartnerschaft zur Ev. Kirche im Rheinland und der Diakonie RWL: Zur Erzielung von Synergieeffekten und zur arbeitsteiligen Ergänzung besteht eine Arbeitspartnerschaft zwischen dem Arbeitsbereich Fundraising und Mitgliederbindung und der Koordinierungsstelle Fundraising im Landeskirchenamt der Evangelischen Kirche im Rheinland, sowie zur Fundraisingabteilung des Diakonischen Werkes Rheinland-Westfalen-Lippe.

Ziel 2 – Vernetzung mit wichtigen Akteuren im Fundraising: Der Pfarrer für Fundraising und Mitgliederbindung nimmt an den Tagungen der EKD-Fundraiser und des deutschen Fundraisingverbandes teil, pflegt den Kontakt zur Fundraising Akademie und beteiligt sich am fachlichen Diskurs.

D8 Weiterentwicklung der Strategie

Fundraising in der Kirche ist ein ebenso junges Arbeitsfeld wie die kirchliche Mitgliederbindung. Erste Konturen und tragende Elemente zeichnen sich ab – anderes wird noch erprobt und entwickelt. Die in dieser Strategie beschriebenen Maßnahmen sind daher offen für die Weiterentwicklung.

Manches wird sich nicht bewähren, aber Anstoß zum Lernen geben. Manches wird sich als Erfolg erweisen und auf Verstetigung und Ausbau drängen.

Ziel 1 – Weiterentwicklung: Die Fundraisingstrategie wird im Prozess mit den beteiligten Praktikerinnen und Praktikern, dem Arbeitsbereich Fundraising im Landeskirchenamt und den kirchenleitenden Gremien weiterentwickelt.

Ziel 2 – Evaluation: Die Maßnahmen der Fundraisingstrategie werden anhand geeigneter Kriterien nach fünf Jahren evaluiert.