

Fundraisingbericht

für den Zeitraum 01/2018 bis 12/2018

von Hella Backhaus, Maureen Sepke
und André Schlesselmann



Ev.-Luth. Kirchenkreis
Lübeck - Lauenburg

Warum überhaupt Fundraising?

Voraussichtlich sinkt die Zahl der Kirchenmitglieder zukünftig weiter. Die Folgen sind erheblich, denn den Kirchengemeinden stehen somit weniger Kirchensteuern zur Verfügung, als für ihre Aufgaben benötigt werden. Damit auch in Zukunft geplante Bau- (und Sozial-) Projekte umgesetzt werden können, wird der Kontakt zu neuen und auch zu bestehenden Drittmittelgebern immer wichtiger.

Um die Kirchengemeinden auch in Zukunft optimal zu unterstützen und Drittmittelpotentiale noch besser auszuschöpfen, besteht daher Bedarf das Sachgebiet Fundraising nachhaltig auszubauen bzw. umzustrukturieren.

Im Juni 2018 fand daher eine erste Klausurtagung mit geistlicher Leitung, Verwaltungsleitung und Mitarbeitenden aus dem Fundraising statt. Eine moderierte Konzeptüberarbeitung gegebenenfalls mit Unterstützung von externen Fundraisingexperten soll folgen. In diesem Zusammenhang ist auch die Behandlung des Themas „Fundraising“ auf einer Themensynode angedacht.

Zahlen / Daten / Fakten

37 Kirchengemeinden/Einrichtungen im Kirchenkreis mit insgesamt 65 Projekten wurden durch die drei Mitarbeitenden im Bereich Fundraising begleitet. Das sind rund 120 Maßnahmen, wie z.B. Förderanträge an 36 verschiedene institutionelle Förderer und Spendenbitten an private Förderer. Summiert konnten dadurch 994.133,- € Bewilligungen und Spendeneingänge im aktuellen Berichtszeitraum eingeworben werden.

In vielen Fällen gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Kirchengemeinden sehr positiv. Der regelmäßige Austausch der Mitarbeitenden innerhalb der Kirchenkreisverwaltung mit den Kirchengemeinden zum aktuellen Stand des Projektes bewährt sich.

Insgesamt umfasst der Stundenanteil des Bereichs Fundraising ein Volumen von zwei Vollzeitstellen à 39 Wochenstunden.

Die Gemeinde- und Sozialraumorientierung nach Propsteien hat sich bewährt. Insbesondere bei der Intensivierung der Fördererkontakte hat sich dieses gezeigt.

In den vergangenen Jahren wurden die bestehenden Kontakte zu über 50 aktiven und potentiellen Förderern gepflegt und ausgeweitet.

Wir stehen nach wie vor in Kontakt zu über 25 Vertretern von Fundraising Agenturen, Unternehmen, NGOs, Parteien und Kommunen.

Ein besonderer Fokus lag im Berichtszeitraum auf Bauten von Kindertagesstätten und Familienzentren.

Besonders bemerkenswert: Im Hinblick auf in 2018 bearbeitete Projekte konnte im Ist-Ergebnis eine durchschnittliche **Bewilligungsquote von rd. 81 %** erreicht werden. Im Vergleich zu allen vorherigen Berichtszeiträumen, ist dieses ein herausragender Wert, insbesondere wenn man in Betracht zieht, dass der überwiegende Teil der Projekte noch nicht abgeschlossen ist.

Mögliche Gründe für diese Verbesserung werden in einer kontinuierlichen Verbesserung der Fördererbetreuung und einer Übertragung der betreffenden Erfahrungen in die Beratung neuer Projekte gesehen.

Worauf ist besonders zu achten?

Als besonders zeitintensiv erwiesen sich, im Verhältnis zu anderen Vorgängen, Anträge und Verwendungsnachweise für Gelder der öffentlichen Hand wie Kreis-, Landes oder Bundesmittel. Da hohe Hürden an bürokratischen Auflagen mit hohem Abstimmungsbedarf zu nehmen sind, sollte ein langer Planungsvorlauf von gut einem Jahr ins Visier genommen werden.

Auch legen Fördermittelgeber der öffentlichen Hand und private Stiftungen immer mehr Wert auf eine wirkungsorientierte Projektkonzeption.

Auf der einen Seite bedeutet dies eine Abschreckung wegen der zahlreichen beizubringenden Informationen für die Förderanträge. Auf der anderen Seite bietet es eine Hilfe für die Initiatoren eines Projektes, wenn bereits bei Antragstellung ein umfangreicher Fragenkatalog zu beantworten ist. So können sich die Projektbeteiligten noch einmal alles Wichtige vor Augen führen und mögliche Fallstricke bei der Projektumsetzung im Vorfeld rechtzeitig erkennen und vermeiden.

Mittlerweile ist eine Beibringung von Wirtschaftlichkeitsberechnungen bei Bauprojekten nahezu obligatorisch. Eine solche führt in vielen Fällen dazu, dass eine Antragstellung der Kirchengemeinden unmöglich erscheint, da die Kirchengemeinden ihre letzten finanziellen Mittel in das Projekt stecken und dann keine Mittel mehr für den Betrieb zur Verfügung haben und auch keine Ideen, diese einzunehmen.

Auch wird immer expliziter nach Projektwirkungen für die Allgemeinheit und nach den geplanten Methoden zur Umsetzung und Evaluation gefragt.

Aus Sicht der Förderer ist es verständlich und nachvollziehbar, dass sie einen möglichst großen Hebel nutzen möchten, um die satzungsgemäßen Förderzwecke zu realisieren.

Hier stehen die Mitarbeitenden der Kirchenkreisverwaltung aus dem Bereich Fundraising – zusammen mit den anderen Abteilungen wie Bau, Finanzen oder Liegenschaften – mit Rat und Tat den Kirchengemeinden und kirchlichen Einrichtungen zur Seite.

Was kann verbessert werden?

Leider gab es im vergangenen Jahr einige Projekte, die aufgrund von Eigenmittelpässen der Kirchengemeinden nicht durchgeführt werden konnten oder verschoben werden mussten. In diesen Fällen konnten bereits gegebene Förderzusagen nicht angenommen werden.

Aus Sicht der Projektverantwortlichen ist dies natürlich besonders schade, da bereits viel Zeit, Herzblut und oft auch Geld in die Projektplanung investiert wurde.

Aus Sicht des Kirchenkreises sollte das Scheitern eines Förderprojektes ebenfalls unbedingt vermieden werden, da das langfristig aufgebaute Vertrauen der Förderer in die Leistungsfähigkeit von „Kirche“ durch diese Fälle unnötig erschüttert werden kann.

Ein wesentlicher Punkt für die Ausfälle waren zum Teil die noch nicht vorhandenen oder in der Schwebe befindlichen regionalen Konzepte der Kirchengemeinden untereinander. Hier ist es aus Fundraisingsicht essentiell, dass der regionale Gebäudeprozess weiter voranschreitet.

Ein weiterer Grund für die fehlenden Eigenmittel sind struktureller Natur. Leider werden kontinuierlich und strukturell wirkende Maßnahmen zugunsten der Einnahmesituation von Kirchengemeinden kaum initiiert bzw. angefragt. Hier besteht noch deutliches Potential zur Verbesserung.

Ausblick

Der Schwerpunkt der Kirchenkreis-Fundraiser liegt zurzeit in der Akquise von Fördermitteln öffentlicher Geldgeber und Stiftungen.

Bei den Maßnahmen ab 2019 werden die bewährten Instrumente zur operativen Unterstützung der Förderprojekte, wie z.B. Gewinnung von Fürsprechern persönliche Gespräche mit Entscheidern und Großspendern, Förderanträge, Spendenbriefe sowie öffentliche Spendenaufrufe nach wie vor genutzt. Der Einsatz weiterer Instrumente wird derzeit geprüft.

Um der knappen Eigenmittelausstattung der Kirchengemeinden aktiv entgegenzuwirken, streben wir einen ganzheitlichen Ansatz zur Stärkung der finanziellen Situation in den Kirchengemeinden an. Welchen Beitrag die Fundraiser des Kirchenkreises dazu leisten können, wird im Rahmen einer Neukonzipierung der Fundraisingstrukturen in den Blick zu nehmen sein. Auch inwiefern Zuschüsse über den Kirchenkreis als wichtige Ergänzung zur Finanzierung unterstützen oder gar den Eigenanteil ersetzen können, sollte bei diesen Planungen einfließen.

Somit steht das Jahr 2019 im Zeichen der Neukonzipierung der Fundraisingstrukturen und der kontinuierlichen Verbesserung der verwaltungsinternen Abstimmung. Weiterhin steht im Rahmen der Überarbeitung des „Medienkonzeptes“ an, die Zusammenarbeit mit der Medienabteilung in Bezug auf die Fundraising-Kommunikation noch besser abzustimmen.

Kontakt

Propstei Lübeck	Hella Backhaus hbackhaus@kirche-ll.de 0451 / 7902 - 185
	Maureen Sepke msepke@kirche-ll.de 0451 / 7902 - 195
Propstei Lauenburg	André Schlesselmann aschlesselmann@kirche-ll.de 0451 / 7902 - 2805