

# FUNDRAISINGIMNORDEN

Fundraising-Newsletter für das Bistum Hildesheim und das Erzbistum Hamburg – Ausgabe 1/2018

| V. i. S. d. P: Klaus Heil | Redaktion: Heike Reichl | Kontakt und Impressum: <http://goo.gl/icaHwo> |

## Dank und Bürokratie

Gerade wird sie wieder vorbereitet: die **Sammeljahreszuwendungsbescheinigung**. Hinter diesem Wortungetüm steckt der **Versand der Spendenquittung für Menschen, die im letzten Jahr ihre Kirchengemeinde finanziell unterstützt haben**. Die **Wirkung dieses bürokratischen Akts für die Spenderbeziehung sollte nicht unterschätzt werden**.

Sich für eine Spende zu bedanken, ist selbstverständlich. Deshalb versuchen viele Organisationen mittlerweile, sich schneller bei den Spendern zu bedanken. Doch die Zuwendungsbestätigung, umgangssprachlich Spendenquittung genannt, wird eher noch am Beginn des nächsten Jahres für die Steuererklärung versandt.

### SPENDERWÜNSCHE BERÜCKSICHTIGEN

Auch Kirchengemeinden machen das so. Grund ist unter anderem, dass einige Mitglieder über das Jahr mehrmals spenden und der bürokratische Aufwand sowie natürlich auch die Versandkosten bei einem Einzelversand nach jeder Spende höher wären. Das wird von den Spenderinnen und Spendern auch durchaus als professionell und sogar als Service empfunden.

„Wir merken aber auch, dass sich gerade ältere Spender einen unmittelbaren Versand von

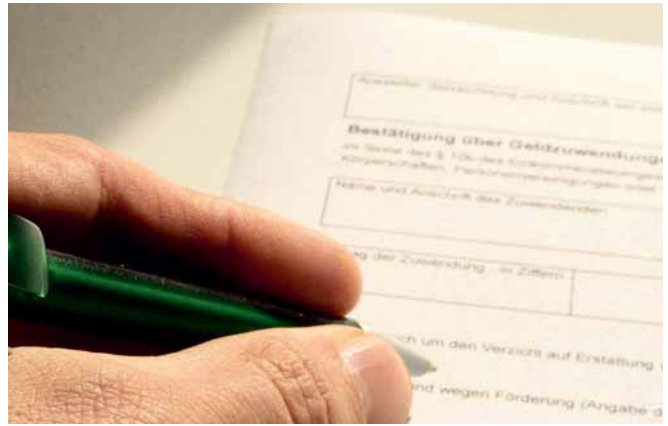
Zuwendungsbestätigungen wünschen“, erläutert Reimund Wolf vom Fundraisingbüro Hildesheim. „Sie haben dann das Gefühl, dass ihre Spende gut aufgehoben und angekommen ist.“ Der Spendenexperte empfiehlt deshalb, die Kirchenmitglieder zu fragen, ob sie eine Zuwendungsbestätigung gesammelt oder immer nach jeder Spende erhalten wollen und die unterschiedlichen Kosten zu erläutern.

### DATENBANK BIETET SERVICE

Die vom Fundraisingbüro eingesetzte Datenbank Enterbrain macht individuelle Versand-Wünsche ohne Weiteres möglich. „Solche Informationen können ganz leicht beim Spender im Datensatz hinterlegt werden und so beim Versand Berücksichtigung finden. Einfach anhängen – und fertig“, weiß Heike Reichl vom Fundraisingbüro.

### ÜBERWEISUNGSTRÄGER BEILEGEN

Für Reimund Wolf geht es bei der Zuwendungsbestätigung aber auch um Spenderbindung. „Der Jahresversand kann zugleich ge-



nutzt werden, um Projekte, die im Folgejahr Unterstützung benötigen, vorzustellen oder Rechenschaft über das vergangene Jahr und den Einsatz der Spenden abzulegen.“ Beides würde bei den Spendern gut ankommen. Bei der Beilage eines Überweisungsträgers in den Brief mit der Spendenquittung scheiden sich allerdings die Geister. „Die Kirchengemeinden machen das eher nicht. Manche empfinden das als unangemessen. Einige Fördervereine sind damit aber schon erfolgreich“, weiß Wolf. Ein Förderverein hatte eine andere gute Idee. Sie baten Ihre Spender und Mitglieder des Vorjahres, im Brief beigelegte Flyer mit dem Aufruf Mitglied des Fördervereins zu werden an Freunde und Bekannte zu weiterzureichen. Die Zuwendungsbestätigung ist also ein guter Anlass, um mit Spendern in Kontakt zu sein, und diese Gelegenheit sollte man nicht verstreichen lassen.

## Arbeitshilfe Sponsoring für die Kirche: „easy Sponsoring“

Leistung und Gegenleistung. Eigentlich ist Sponsoring recht simpel. Trotzdem braucht es dafür Fingerspitzengefühl. Diese Arbeitshilfe der Evangelisch-Lutherischen Landeskirche Hannover ist ein detaillierter Ratgeber. Neben der Erläuterung der unterschiedlichen möglichen Formen des Sponsorings wird in zehn Schritten der erfolgreiche Weg eines Sponsoringprojektes dargestellt. Zusätzlich gibt es noch eine Menge Tipps drumherum, wie grundsätzliche

Regeln für einen erfolgreichen Präsentationstermin bei einem (potenziellen) Sponsor und rechtliche Aspekte, die es beispielsweise bei Werbung an Gebäuden zu beachten gilt. Dieser Ratgeber ist besonders für Einsteiger in das Thema gut geeignet. Auch für katholische Kirchengemeinden ein Gewinn.

Die Arbeitshilfe ist für den Preis von 18 Euro direkt über die Evangelisch-Lutherische Kirche Hannovers zu beziehen unter [www.material-e.de/arbeitshilfen](http://www.material-e.de/arbeitshilfen).



# BISTUMHILDESHEIM

| Fundraisingbüro | [info@fundraisingbuero.de](mailto:info@fundraisingbuero.de) | 05121.174 93-0 | Domhof 2 | 31134 Hildesheim |

## Stiftungen richtig ansprechen

Wer schon mal einen Stiftungsantrag gestellt hat, weiß: Das ist Arbeit! Das beginnt schon bei der Stiftungsrecherche. Welche Stiftungsziele passen zu meinem Projekt? Eine echte Übersicht zu Stiftungen in Deutschland gibt es kaum, bis auf stiftungssuche.de des Bundesverbandes deutscher Stiftungen. Beim Stichwort „Kirche“ werden dort unüberschaubare 1.677 Stiftungen angezeigt. „Wir vom Fundraisingbüro helfen bei der gezielten Stiftungssuche und unterstützen darüber hinaus beim Stiftungsantrag“, erläutert Reimund Wolf das Angebot des Fundraisingbüros. Wolf weiß auch, dass es durchaus kommunale und Landesförderungen für kirchliche Projekte geben kann, zum Beispiel für soziale Projekte wie Kindergärten.

## Formalitäten bedingen Erfolg

Ausschlusskriterien sind dabei meist Formalien. Zum Beispiel fördert fast keine Stiftung bereits begonnene Vorhaben. Das heißt, man muss schon früh mit Stiftungen sprechen und den Kontakt suchen. „Bevor ich einen aufwendigen Antrag stelle, würde ich immer mit der Stiftung sprechen und

Formalitäten sowie Fragen der Antragstellung klären“, rät Wolf. Üblich sind eher Förderungen unter 10.000 Euro, was oft mehrere Stiftungen als Partner nötig macht. Aber auch Förderungen über 100.000 Euro sind möglich, meist jedoch eher aus staatlichen Fördertöpfen.

## Antrag ist Fleißarbeit

Der eigentliche Antrag ist Fleißarbeit. „Wichtig ist es, die Wünsche der Stiftung genauestens einzuhalten und sich so nah wie möglich dem Stiftungsziel anzunähern“, empfiehlt Wolf. Ein Stiftungsantrag sollte klar strukturiert sein und Fragen nach Zielen des Projektes, Zielgruppe, Wirkung, Zeit- und Finanzplan sowie Informationen zum Antragsteller enthalten. Erhält man eine Förderung, darf man nicht erwarten, im nächsten Jahr wieder bedacht zu werden. „Es gibt da leider keinen Automatis-

Das Fundraisingbüro bietet eine hilfreiche Liste mit Links für die Stiftungssuche an. Sie kann über Reimund Wolf per E-Mail-Anfrage bezogen werden. [wolf@fundraisingbuero.de](mailto:wolf@fundraisingbuero.de)



mus. Ein Nein bedeutet damit aber auch nicht, dass man es nie wieder versuchen kann“, betont Wolf.

## Wünsche berücksichtigen

Einige Stiftungen würden es außerdem als positiv empfinden, als Partner oder Förderer öffentlich genannt zu werden. „Stiftungen sind da wie Großspender, und man sollte sie auch so behandeln und versuchen, ihre Wünsche zu berücksichtigen.“ Richtig aufwendig wird es nach Abschluss des Projektes, denn viele Stiftungen verlangen eine umfangreiche Dokumentation. Das sollte man schon bei der Suche nach Fördermitteln immer im Auge haben.

# ERZBISTUMHAMBURG

| Fachreferat Fundraising | [fundraising@erzbistum-hamburg.de](mailto:fundraising@erzbistum-hamburg.de) | 040.24877357 | Am Mariendom 4 | 20099 Hamburg |

## Mit Briefen und Beilagen zu Spenden

Wenn es durchs Kirchendach tropft, gibt es keine Alternative zur Dachsanierung. Die Kirche in Reinbek konnte nach der schwierigen Genehmigung dieses Vorhabens in kürzester Zeit eine hohe Summe an Eigenmitteln durch Spenden aufbringen. Im August startete die Spendenaktion für das neue Kirchendach der bekannten „weißen Kirche auf dem Berge“ unterstützt vom Verein zur Förderung von katholischen Gemeinden im Süden des Kreises Stormarn e.V. Ein erster Spendenbrief ging an etwa 4.000 Gemeindemitglieder und Bestandsspenden. Durch eine intensive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit (es gab mehr als 20 Meldun-

gen und Artikel), ein Baustellenfest und vieles mehr konnte die Öffentlichkeit den Baufortschritt und die Fundraisingkampagne intensiv verfolgen. Kurz vor Weihnachten erinnerte man die Empfänger des ersten Briefes, die bisher noch nicht gespendet hatten, noch mal postalisch. „Insges-



samt kamen innerhalb von fünf Monaten über 80.000 Euro zusammen. Ein großer Erfolg des erfahrenen Organisationsteams, das erst durch die gute Verzahnung von Fundraising und intensiver Pressearbeit möglich wurde“, berichtet Jochen Schiel, der für das fundraisingbüro die Kampagne begleitete. Ein Erfolg wurde darüber hinaus auch ein Flyer mit Zahlschein, der einer lokalen Zeitung in einer Auflage von 21.000 Exemplaren beigelegt wurde. So konnten Spender auch außerhalb der Kirchengemeinde gewonnen werden.

## Zusammenarbeit des Fundraisingbüros mit dem Erzbistum Hamburg endet

Generalvikar Ansgar Thim hat dem Generalvikar des Bistums Hildesheim, Weihbischof Heinz-Günter Bongartz, kurz vor Weihnachten mitgeteilt, dass die Zusammenarbeit mit dem fundraisingbüro (frb) und dessen Kooperationspartner dem Zentrum für Systemisches Fundraising (ZSF) zum 31.12.2017 endet.

Das Erzbistum Hamburg geht nun seinen eigenen Weg im Fundraising. Die bisherigen Teammitglieder des fundraisingbüros Gabriele Koy-Samusch und Dr. Christian Fischbach werden noch bis zum 31. Dezember 2018 für das Erzbistum im Fundraising tätig sein. Sie stehen also für all Ihre Fragen zur Verfügung. Anschrift und Telefonnummern sind derzeit unverändert. Die Mailadresse wird sich in den nächsten Tagen ändern. Susanne Reuter (ZSF) und Klaus Heil (frb) bedanken sich herzlich für sieben Jahre interessanter, kollegialer und freundschaftlicher Zusammenarbeit. Sie erhalten hiermit das letzte Exemplar des Newsletters „Fundraising im Norden“ zusammen mit dem Fundraiser-Magazin.

(Klaus Heil)

