

B e r i c h t

des Landeskirchenamtes

betr. 5 Jahre Fundraising in der Evangelisch-lutherischen Landeskirche Hannovers

- eine Bilanz

Hannover, 4. November 2008

In der Anlage übersenden wir den Bericht über fünf Jahre Fundraising in der hannoverschen Landeskirche.

Das Landeskirchenamt
Guntau

Anlage

Inhalt:

1. Eine Begriffsbestimmung - Was ist Fundraising?
2. Theologische Aspekte: Eine Theologie des Gebens, Nehmens und Weitergebens
3. Rückblick: 2003 bis 2008
4. Im Kirchlichen Raum erfolgreiche Fundraising-Instrumente
5. Best Practice: Beispiele aus Kirchenkreisen und Kirchengemeinden
6. Aufgabenspektrum der Evangelisch-lutherischen Landeskirche Hannovers
7. Fazit

Freiwillig gegebene Güter, insbesondere freiwilliges Kirchgeld, Spenden an Fördervereine und Zustiftungen stellen neben der Kirchensteuer eine wachsende Säule der Finanzierung dar. Fünf Jahre nach der Einführung professionellen Fundraisings im Raum der hannoverschen Landeskirche bieten die Möglichkeit einer ersten Bilanz.

1. Eine Begriffsbestimmung - Was ist Fundraising?

Fundraising hat - über die reine Mittelbeschaffung über Geld, gespendete Gegenstände oder Zeit hinaus - den Anspruch einer kontinuierlichen und für nachhaltigen Erfolg nötigen Beziehungspflege. Im Unterschied zur einmaligen Spendenaktion ist Fundraising auf die dauerhafte Beziehung zum Spender bzw. zur Spenderin, zum Stifter bzw. zur Stifterin, zum Unterstützer bzw. zur Unterstützerin ausgerichtet. Eine tragfähige Beziehung wächst durch gute inhaltliche Arbeit und Engagementangebote. Fundraising ist somit ein Weg, Menschen für die Kirchengemeinde zu gewinnen.

2. Theologische Aspekte: Eine Theologie des Gebens, Nehmens und Weitergebens

Im Fundraising geht es um die Bereitstellung freiwillig gegebener Mittel für kirchliche Arbeit, Gebäude oder Personal ohne Gegenleistung. Spender oder Stifter erhalten bis auf Dank und Wertschätzung keine Vorteile, keine Gegengabe. Fundraising setzt an bei dem Diktum Jesu, keine Schätze anzuhäufen, und ermöglicht mit den erhaltenen Gaben ein Mehr an kirchlicher Arbeit. Die Beziehung zu Spenderinnen und Spendern lebt von Vertrauen. Vertrauen braucht Wahrhaftigkeit. In ethischen Grundsätzen hat die Evangelisch-lutherische Landeskirche Hannovers deshalb Standards einer guten Fundraisingpraxis gesetzt (s. Anlage 1 Ethische Standards):

- für das Fundraising
- für Erbschaftsfundraising
- für Sponsoring

Die theologische Durchdringung dieser Form des Engagements für die Kirche und ihre Aufgaben hat im deutschen Sprachraum gerade begonnen. Eine erste Habilitation aus dem katholischen Bereich liegt vor, Aufsatzsammlungen werden vom Landeskirchenamt zusammen mit der Fundraising Akademie herausgegeben, Predigten und Andachten zu Themen des Teilens, Gebens und Nehmens gesammelt. Ein Gesamtentwurf aus evangelischer Sicht fehlt bisher.

3. Rückblick: 2003 bis 2008

Ausgehend vom Kooperationsprojekt "Stiften ist menschlich" der Hanns-Lilje-Stiftung und der Evangelisch-lutherische Landeskirche Hannovers entstanden in kurzer Zeit über 50 neue kirchliche Stiftungen auf lokaler und regionaler Ebene. Unterstützend beschloss die Landessynode einen ersten Matching-Fund mit dem Titel "Bonifizierung". In über 160 Projekten kamen in den Jahren 2001 bis 2003 erstmals etwa neun Mio. Euro zusammen. Ein erster und zweiter Fundraising-Preis konnte in den Jahren 2005 und 2006 ausgelobt und vergeben werden. Hinzu kamen Tagungsangebote.

Ausbildungsangebote wurden auf- und ausgebaut, eine für den kirchlichen Bereich geeignete Software wurde entwickelt und eingeführt. Eine zweite Bonifizierung für die Jahre 2005 bis 2007 konnte mit mehr als 210 teilnehmenden Stiftungen und über 11 Mio. Euro eingeworbener Mittel abgeschlossen werden. Die erste Stiftungskampagne "Stiften ist menschlich" wurde Anfang 2008 mit einer neuen Stiftungsausstellung unter dem Motto "Stiften - typisch evangelisch" (www.stiften-typisch-evangelisch.de) fortgesetzt. Inzwischen sind 80 überwiegend beruflich Mitarbeitende zu professionellen Fundraisern ausgebildet, 20 weitere haben die zweijährige berufsbegleitende Ausbildung begonnen. Aktuell sind in ca. 20 Kirchenkreisen Fundraiser mit unterschiedlichen Stellenanteilen tätig. Ihnen zur Seite stehen inzwischen 120 in Fundraising-Basiskursen ausgebildete Ehrenamtliche, ohne die das operative Fundraising in vielen Kirchengemeinden nicht zu leisten wäre.

4. Im Kirchlichen Raum erfolgreiche Fundraising-Instrumente

(s. auch Anlage 2: Organisatorische Voraussetzungen)

Bewährt haben sich auf der Ebene der Kirchengemeinden im kurzfristigen Bereich vor allem das **Freiwillige Kirchgeld**, d.h. der personalisierte Spendenbrief. Er lässt sich durch Fundraisingkenntnisse schnell verbessern und leicht umsetzen. Die Erfahrung zeigt, dass bei guter Zusammenarbeit mit der Verwaltung im Kirchenkreis innerhalb weniger Monate Steigerungen von mehr 100 % an Spendeneinnahmen möglich sind. Voraussetzung für

dauerhaften Erfolg sind umgehende Bedankung, detaillierte Verbuchung und ein Spendenrhythmus von unter zwölf Monaten, d.h. mindestens zwei Spendenbriefe, zwei Bedankungen und eine zusätzliche Projektinformation pro Jahr.

Viele Kirchengemeinden haben zusätzlich das **Merchandising**, d.h. den Verkauf von Waren mit Aufschlag entwickelt. Für Basare, Gemeindefeste und Sonderaktionen werden Honig, Kerzenständer, Weine, Parfums, CDs entwickelt und verkauft. Neben dem Erlös für den guten Zweck steht hier die Information, die Öffentlichkeitsarbeit und die Bindung potentieller Spender im Vordergrund.

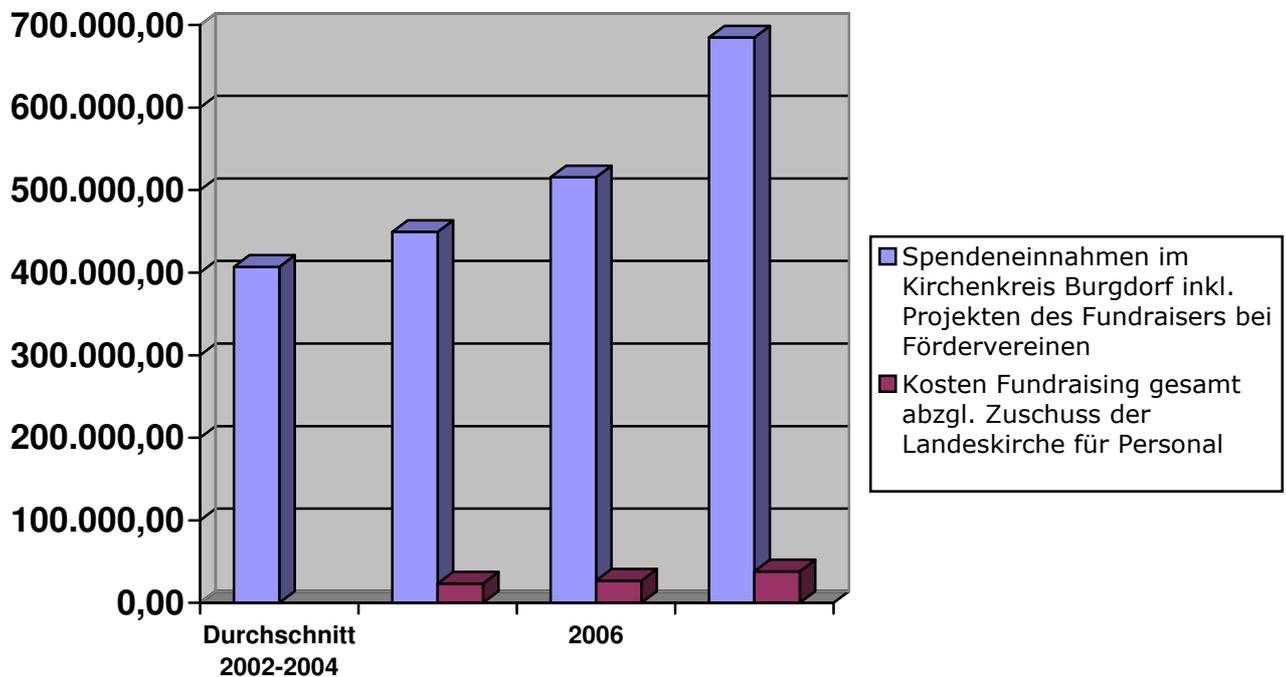
Im Segment der mittelfristigen Spenderbindung arbeiten **Förderkreise und Fördervereine**. Sie sprechen den Mehrfachspender an, der sich für eine bestimmte Thematik, für ein besonderes Projekt interessiert. Neben die Klassiker Orgel- und Kirchbauvereine treten zunehmend Vereine mit allgemeinen kirchengemeindlichen Zwecken, die sich über mehrere Jahre einzelnen Projekten zuwenden, und "Spartenvereine" zugunsten von Kantoreien oder Kindertagesstätten. Vereine erhöhen durch ihre regelmäßigen Mitgliedsbeiträge die Planungssicherheit, erfordern durch Mitgliederverwaltung und Bindungsziele jedoch zusätzliche Betreuung.

Klassischer Fall dauerhafter Unterstützung sind kirchliche **Stiftungen**. Sie sind als älteste Form gemeinnützigen Engagements seit Jahrhunderten etabliert. Die beiden Stiftungsinitiativen und Bonifizierungen der hannoverschen Landeskirche haben zu einem starken Wachstum im Stiftungsbereich geführt. Gegenwärtig gibt es in der Evangelisch-lutherischen Landeskirche Hannovers mehr als 320 Stiftungen, davon 260 seit dem Jahr 2001 gegründete. Sie fördern in der Regel allgemein kirchliche Zwecke. Begonnen mit einem nur für die Gründung ausreichenden Volumen von 25 000 bis 50 000 Euro haben viele dieser Stiftungen inzwischen Kapitalstöcke von 300 000 bis 500 000 Euro aufbauen können. Viele Spender konnten zusätzlich als Zustifter gewonnen werden. Stiftungen sind durch ihre auf Dauer angelegte Form auch für altruistisch orientierte Erblasser interessant, wie die Zunahme an Erbschaften deutlich belegt. (vgl. Aktenstück Nr. 16 der 24. Landessynode - Zweite Bonifizierungs-Aktion der Evangelisch-lutherischen Landeskirche Hannovers).

5. Best Practice: Beispiele aus Kirchenkreisen und Kirchengemeinden

(s. auch Anlage 3 Beispiele aus Kirchenkreisen)

5.1. Der Kirchenkreis Burgdorf



Das Spendenaufkommen pro Mitglied stieg im Kirchenkreis Burgdorf von durchschnittlich 6,64 Euro vor Beginn des Projektes auf 8,43 Euro im Jahr 2006 und auf 11,58 Euro im Jahr 2007. Damit stehen dem Kirchenkreis Burgdorf im Jahr 2007 über 280 000 Euro mehr an Spendengeldern zu Verfügung als vor dem Fundraisingprojekt. Abzüglich der realen Kosten für den Kirchenkreis Burgdorf, die bei ca. 38 000 Euro liegen, bleibt dem Kirchenkreis damit ein Reinerlös von mehr als 240 000 Euro. In den Jahren 2005 und 2006 ergab sich ein Reinerlös von 18 705,22 Euro bzw. von 81 298,22 Euro. Diese Steigerungen waren nur zu verzeichnen bei Kirchengemeinden, die ins professionelle Fundraising eingestiegen sind. Auf diesem Niveau können die Spenden voraussichtlich gehalten werden.

Diese Zahlen berücksichtigen nicht die Kollekten, die an die Landeskirche abgeführt werden, oder Spendeneinnahmen bei Fördervereinen, die den Fundraiser nicht in Anspruch genommen haben. Diese beiden Bereiche blieben die gesamte Zeit über stabil. Der Kirchenkreis erlebte zeitgleich einen demographischen Verlust von mehr als 1 500 Mitgliedern.

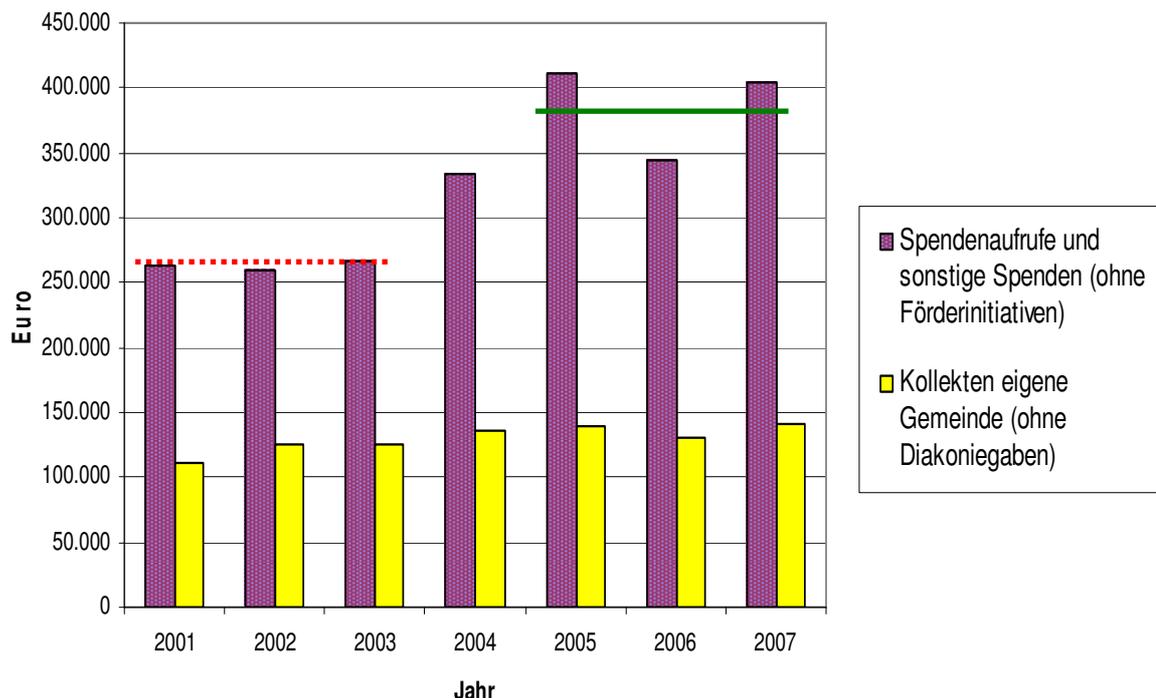


5.2. Der Kirchenkreis Gifhorn

Im Januar 2004 richtete der Kirchenkreis Gifhorn als erster in der Landeskirche einen Stellenanteil für einen Fundraiser ein (50%-Anteil); zusätzlich widmet das Kirchenkreisamt seit dem verstärkt Ressourcen dem Spendenbereich.

**Spenden und Kollekten "eigene Gemeinde" (ohne Fördervereine),
Gemeinden im KK Gifhorn 2001-2007**

Grafik: S. Eimterbäumer 9/2008



2004 ist das Einführungsjahr für professionelles Fundraising. Die Jahre 2001 bis 2003 dienen als Vergleichs-Zeitraum vor Projektbeginn (Durchschnitt p.a. 262 498 Euro), die Jahre 2005 bis 2007 dienen zur Auswertung der bisherigen Projektzeit (im Schnitt 386 287 Euro p.a.). Durch systematisches Fundraising mit einer halben Stelle konnte das Spendenaufkommen in den Kirchengemeinden des Kirchenkreises um über 120 000 Euro im Jahr gesteigert werden. Dazu kommen Dauerspenden durch gemeindliche Fördervereine und Förderkreise (ca. 120 000 Euro pro Jahr). Dieses Segment konnte im Projektzeitraum ebenfalls stabilisiert und ausgebaut werden. Der Kirchenkreis hatte vor Projektbeginn über 68 000 Mitglieder, im Jahr 2008 noch rund 66 000. Trotz sinkender Mitgliederzahlen konnte das Spenden- und Kollektenvolumen gesteigert werden. Pro Gemeindeglied wurden im Jahr 2007 über 10 Euro an Spenden und Kollekten für die eigene Gemeinde gegeben (inkl. Fördervereine), vor Projektbeginn lag dieser Wert bei rund 8 Euro.

5.3. Regionalstiftungen im Kirchenkreis Wunstorf

Das Ziel der Stiftungsinitiative ist es, durch drei Regionalstiftungen die nachhaltige Finanzierung von Projekten und Aktivitäten in den Kirchengemeinden der Regionen und im Kirchenkreis zu sichern. Gleichzeitig sollen die Stiftungen als Klammer für die Regionen dienen und die Zusammenarbeit der Kirchengemeinden untereinander fördern.

Name	Region	2005	2008
Michaelisstiftung	Neustadt am Rbge.	80 000 Euro	148 000 Euro
Stiftung "Zukunft mit Kirche"	Wunstorf	80 000 Euro	114 000 Euro
Stiftung "Lichter im Norden"	Neustadt am Rbge.	80 000 Euro	114 000 Euro

6. Aufgabenspektrum der Evangelisch-lutherischen Landeskirche Hannovers

Das Fundraising-Team im Landeskirchenamt berät und begleitet die Kirchenkreis-Fundraiser. Materialien und Medien werden weiterentwickelt und komplettiert. Fortbildungsangebote werden ausgebaut, spezielle Fragestellungen zentral bearbeitet (Ethik; Theologie; Datenschutz). Das aktuelle Angebot ist zu finden im Intranet der Landeskirche oder unter www.kirche-fundraising.de (Auflistung s. Anlage 4 - Bilanzbogen).

In den letzten Jahren haben etwa 50 Kirchenkreise Beauftragte für Fundraising benannt. Sie entwickeln neues und fördern bereits vorhandenes lokales Fundraising. Gremienberatung, Schulung, Stiftungs- und Vereinsgründungen, Kirchgeldaktionen und der Aufbau nachhaltiger Strategien ist ihr Aufgabenschwerpunkt. Bewährte Projekte und Angebote werden weitergeführt; mit jedem Jahr kommen weitere hinzu.

Die Qualität des Fundraisings in Deutschland und der Wettbewerbsdruck im Markt nehmen weiter zu. Dies führt zu einem Professionalisierungsdruck, dem nur durch laufende Fortbildung begegnet werden kann. Qualitätsbemühungen für interne Abläufe und externe Rechenschaft werden weiter zunehmen, sodass jeder, der gut bleiben möchte, sich permanent verbessern muss. Die Diskussion um ethische Standards wird weiter wachsen. Vermehrt in den Blick kommen müssen spezialisierte Fachgebiete wie Schul-Fundraising, EU-Mittel-Akquise, Großspenden-Fundraising, Stiftungsmittel-Akquise, Unternehmenskooperationen.

7. Fazit

Kirchliches Fundraising wurde, eng verbunden mit dem Stiftungsgedanken, innerhalb kurzer Zeit in weiten Bereichen der hannoverschen Landeskirche implementiert und entwickelt. Um dauerhaft erfolgreich zu sein, muss es flächendeckend eingeführt, lokal und zentral begleitet, unterstützt und weiterentwickelt werden.

Anlage 1**Ethik im kirchlichen Fundraising**

1. Standards im kirchlichen Fundraising

Fundraising im Raum der Evangelisch-lutherischen Landeskirche Hannovers ist die Suche nach Unterstützerinnen und Unterstützern kirchlicher Arbeit. Damit ist das Fundraising eng mit den Inhalten, Werten und Zielen des christlichen Glaubens verbunden. Grundlage für das Handeln der Kirche ist die Botschaft von der Liebe Gottes in Jesus Christus. Diese Liebe befreit zur Verantwortung vor Gott und zur Hinwendung zum Mitmenschen.

Die Kirche folgt diesem Auftrag in Gottesdienst und Verkündigung, in Seelsorge und tätiger Nächstenliebe. Alles Handeln im Fundraising dient diesem Auftrag der Kirche.

Dessen bewusst gelten im Fundraising der hannoverschen Landeskirche folgende Grundsätze:

- 1.1 Zweck und Ziel kirchlichen Fundraisings ist die Förderung kirchlicher Arbeit. Alle ethischen und rechtlichen Grundsätze kirchlicher Arbeit gelten entsprechend für das Fundraising.
- 1.2 Kirchliches Fundraising erfolgt im Rahmen geltender Bundes- und Landesgesetze.
- 1.3 Wer spendet oder stiftet, handelt freiwillig. Daher verbietet sich manipulatives oder drängendes Vorgehen im Fundraising von selbst.
- 1.4 Die Würde von Spendenempfängerinnen und Spendenempfängern wird geschützt. Dies gilt insbesondere für die Nutzung von Bildmaterial aus Spendenprojekten.
- 1.5 Spendenzwecke oder Stiftungsanliegen werden wahrheitsgemäß beschrieben.
- 1.6 Spenden und Stiftungsmittel werden nur zum vereinbarten Zweck verwandt.
- 1.7 Spenden und Stiftungsmittel fördern kirchliche Arbeit auf lokaler und regionaler Ebene, auch weltweit über den organisatorischen Rahmen der Evangelisch-lutherischen Landeskirche Hannovers hinaus.
- 1.8 Buchführung erfolgt ordnungsgemäß mit entsprechender Rechnungslegung und Rechnungsprüfung. Spenden und Zuwendungen an Stiftungen sind im Rahmen geltender Bestimmungen steuerlich abzugsfähig.
- 1.9 Bestimmungen des Datenschutzes werden eingehalten, insbesondere werden Spender- oder Mitgliederlisten nicht getauscht oder verkauft.

2. Standards im Bereich Erbschaften

- 2.1 Einhaltung der ethischen "Standards im Fundraising für die Evangelisch-lutherische Landeskirche Hannovers"
- 2.2 Schaffung von Infrastruktur der Organisation im Bereich des Erbschaftsmarketings:
 - a) Benennung eines lokalen Verantwortlichen für das gesamte Erbschaftsmarketing
 - b) Regelung zur Zusammenarbeit mit mindestens je einem lokalen Rechtsanwalt und Notar sowie Steuerberater
 - c) Regelung zur (ehrenamtlichen) Testamentsvollstreckung
- 2.3 Regelung zum Schutz der Seelsorge im Umgang mit potentiellen Erblassern
- 2.4 Entwicklung/Übernahme von Informationsmaterial zum Thema "Erbschaften"
- 2.5 Entwicklung eines Konzeptes für entsprechende Öffentlichkeitsarbeit
- 2.6 Entwicklung eines Konzeptes zur Beratung und Begleitung von potentiellen Erblassern
- 2.7 Entwicklung eines Konzeptes für Absprachen mit den potentiellen Erblassern über angemessene Würdigung im Erbfall

3. Standards im Bereich Sponsoring

- 3.1 Zweck und Ziel des Sponsorings ist die Förderung kirchlicher Arbeit. Alle ethischen und rechtlichen Grundsätze kirchlicher Arbeit gelten entsprechend für das Sponsoring.
- 3.2 Sponsoring innerhalb der hannoverschen Landeskirche erfolgt im Rahmen geltender Bundes- und Landesgesetze.
- 3.3 Wer sponsert, handelt freiwillig. Daher verbietet sich manipulatives oder drängendes Vorgehen im Sponsoring von selbst.
- 3.4 Die Würde von Gesponserten wird geschützt. Dies gilt insbesondere für die Nutzung von Bildmaterial aus Sponsoringprojekten, für Kleidungs- oder Ausstattungssponsoring bei Minderjährigen und Schutzbefohlenen, Patienten oder Einrichtungsbewohnern.
- 3.5 In Gottesdiensten und gottesdienstlichen Räumen beschränkt sich Sponsoringhandeln auf ein Mindestmaß. Sponsoring auf gottesdienstlicher Kleidung

(Talare, Alben) ist ausgeschlossen. Angemessen gestaltete Sponsoringhinweise im Eingangsbereich gottesdienstlicher Räume ist möglich.

- 3.6 Sponsoringzwecke werden wahrheitsgemäß beschrieben.
- 3.7 Sponsoringmittel werden nur zum vereinbarten Zweck verwandt.
- 3.8 Buchführung erfolgt ordnungsgemäß mit entsprechender Rechnungslegung und Rechnungsprüfung.
- 3.9 Bestimmungen des Datenschutzes werden eingehalten, insbesondere werden Sponsoringdaten nicht an Dritte weitergegeben.

Anlage 2**Organisatorische Voraussetzungen für erfolgreiches Fundraising**

Professionelles Fundraising braucht eine verlässliche Organisation im Hintergrund. Bewährt haben sich folgende Schritte bei der Implementierung in Kirchengemeinden oder Kirchenkreisen.

1. Klares Ja zum Fundraising

Planvolles Handeln braucht eine Strategie, Zeit und Geld; d.h. die Bereitstellung personeller und materieller Ressourcen, eine Infrastruktur für Umsetzung und Verwaltung, und allem voraus den breiten Willen, sich auf das Thema freiwillige Unterstützung einzulassen.

2. Klärung der ethischen und theologischen Fragen

Dieses Ja setzt die theologische und ethische Beschäftigung mit freiwilliger Unterstützung voraus. Jeder Mangel an dieser Stelle blockiert strategisches und damit nachhaltiges Fundraising.

3. Organisatorische Anbindung und Infrastruktur

Fundraising muss von der Leitung, also vom Kirchenvorstand, vom Pfarramt und analog vom Kirchenkreisvorstand und der Superintendentur gewollt sein. Fundraisingkenntnisse müssen dort in strategische Planungen - auch in Haushaltspläne - einfließen. Von daher hat sich bei Fundraisern mit Stellenanteilen die Anbindung als Stabsstelle im Kirchenkreis bewährt.

4. Einbindung der Verwaltung: Database

Neben der Stellenausstattung als solches braucht es Offenheit in der Kirchenkreis-Verwaltung, da Schnelligkeit in Spendenbuchung und im Dank oberste Priorität haben. Dies verlangt im Regelfall die Umstellung von Verwaltungsabläufen. Basiskenntnisse im Fundraising erleichtern hier den Mitarbeitenden die Umsetzung der an sie gestellten Erwartungen. Bei einem Spendenzuwachs um 100 bis 600 % erhöht sich zunächst mit den Spendenbuchungen der Verwaltungsaufwand. Gekoppelt mit dem Wunsch nach einer verbesserten und schnelleren Spendenbuchhaltung kann nur ein Softwareeinsatz neben der Quantität die Qualität garantieren und durch automatische Abläufe den Mitarbeitenden die Arbeit erleichtern. Die Evangelisch-lutherische Landeskirche Hannovers hat hier als erste in Deutschland inzwischen zwei Programme für den kirchlichen Gebrauch "lauf-fähig gemacht": Context K und KID-Spende. Diese Programme werden unterschiedlichen

Anforderungen gerecht und brauchen intensive Überlegung für ihre Implementierung. Fachliche Beratung wird durch das Fundraising-Team im Landeskirchenamt erbracht.

5. Investitionswille

Die personelle und technische Ausstattung kostet Geld. Eine Investition, die sich auszahlt. Erfahrungsgemäß spielt eine Fundraiser-Stelle auf Kirchenkreis-Ebene im Lauf von 3 bis 5 Jahren ihre Kosten durch gestiegene Spendenerlöse wieder ein. Refinanzierungskonzepte allerdings haben sich nicht bewährt, da Kirchengemeinden nicht bereit sind, die tatsächlichen Kosten an den Kirchenkreis abzuführen, bzw. aus Spendenmehreinnahmen zu refinanzieren. Etabliert haben sich in der Mehrheit Umlagesysteme über die Zuweisung. So können Kirchengemeinden bewegt werden, das im Kirchenkreis vorgehaltene Fundraisingberatungsangebot wahrzunehmen. Als pauschale Rechengröße für Fundraisingaufwand hat sich die 20%-Regel bewährt: 20 % der erwünschten Erlöse müssen vorab zur Investition bereitstehen, um professionelle Arbeit zu ermöglichen. Wenn in der Praxis viele Projekte mit geringeren Vorabinvestitionen durchgeführt werden konnten, darf dies nicht täuschen, denn diese Summen fallen zumindest virtuell in Form geleisteter ehrenamtlicher Mitarbeit an und sollten dokumentiert werden. In Einzelfällen können diese Investitionen zwischen 5 und 40 % schwanken – je nach Projektvolumen und Vorgehensweise.

Anlage 3**Beispiele aus Kirchenkreisen****1. Bilanz Fundraising im Kirchenkreis Burgdorf 2005 bis 2008****Voraussetzungen:**

Im Jahr 2003 schaffte das Kirchenkreisamt Burgdorfer Land für die Kirchenkreise Burgdorf und Burgwedel-Langenhagen das Programm Database Context 3 an. Ab Dezember 2004 hatte der Kirchenkreis Burgdorf zunächst bis Mitte 2009 befristet eine volle Stelle mit einem Fundraiser besetzt. Die Stelle ist eine Stabsstelle, die beim Superintendenten angesiedelt ist. Dazu wurde schon vor der Stellenbesetzung ein Fundraising-Ausschuss eingesetzt, welcher die konzeptionelle Arbeit im Kirchenkreis vorantreibt, Jahresziele für das Fundraising entwirft und den Jahresbericht entgegen nimmt. Ab November 2006 steht dem Kirchenkreis Burgwedel-Langenhagen im Rahmen einer Kooperation 25 % einer Arbeitskraft zur Verfügung.

Konzept:

Das Fundraisingkonzept des Kirchenkreises Burgdorf legt den Rahmen für die Einführung von professionellem Fundraising fest. Das Konzept gibt die Projektziele an. Der Fundraisingausschuss erarbeitet hierzu weitere Jahresziele.

Ziele des Fundraisings im Kirchenkreis Burgdorf:

- die kirchliche Arbeit im Kirchenkreis Burgdorf in Zukunft vielfältig zu erhalten
- die Finanzierung bedarfsgerechter und wünschenswerter Arbeitsgebiete zu ermöglichen
- ein Netzwerk von Förderern aufzubauen und damit die Grundlagen für ein Beziehungs-Fundraising zu legen
- das Gesamtspendenaufkommen im Kirchenkreis zu erhalten und langfristig zu erhöhen, um über eine Professionalisierung bei einer schärfer werdenden Konkurrenz auf dem deutschen Spendenmarkt mithalten zu können. Das erhöhte Spendenaufkommen soll die Aufwendungen für das Fundraising übersteigen.

Besondere Aktionen und Erfolge in den Jahren 2005 bis 2008:

- Jede Kirchengemeinde im Kirchenkreis hat Fundraising mind. einmal in Anspruch genommen.
- Fünf Fördervereine und zwei Stiftungen wurden gegründet. In den Vorständen dieser sieben Einrichtungen engagieren sich knapp 40 Menschen im Bereich des Fundraisings (3/4 davon sind neu für diese Arbeit gewonnene Ehrenamtliche).

- In ihren Gründungsjahren gewannen die fünf Fördervereine über 200 Mitglieder, die dauerhaft die Arbeit unterstützen wollen.
- Großprojekt "Vier Glocken für Burgdorf" wird Anfang 2009 erfolgreich mit einem Spendenvolumen von 220 000 Euro in zwei Jahren abschließen.
- Die Öffentlichkeitsarbeit wurde gestärkt. Allein knapp 400 Zeitungsartikel mit Fundraisingbezug fanden in den vier Jahren Abdruck.
- Einige Flyer und Internetseiten wurden entwickelt.
- Diverse Fortbildungsmaßnahmen für Ehrenamtliche.
- In vielen Kirchengemeinden konnte die Kosten für Spendenaktionen deutlich reduziert werden. Im Einzelfall sogar um 50 %.
- Im Kirchenkreis hat eine Bewußtseinsänderung im Umgang mit Spendern stattgefunden. Eine neue Kultur des Dankens befindet sich im Aufbau.
- Neben dem Ausgleich von Sparmaßnahmen ermöglicht Fundraising auch "Neues". Zwei Kirchengemeinden kooperieren, um Ihre Pfarrstelle von 75 % auf 100 % zu erweitern.

Fazit:

Das Fundraising-Projekt hat einige Veränderungen in den Kirchenkreis Burgdorf gebracht. Es hat deutlich gezeigt, wie wichtig die hauptamtliche Betreuung von Ehrenamtlichen und Hauptamtlichen in den Kirchengemeinden und Einrichtungen des Kirchenkreises im Bezug auf Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit ist. Der bisherige Erfolg des Projektes finanziell - wie auch auf allen andern Ebenen - erklärt sich aus vier Faktoren, der Verwaltung mit ihrer Unterstützung des Fundraising und der Betreuung der Datenbank, den Ehren- und Hauptamtlichen in den Kirchengemeinden und Einrichtungen, die das Fundraising vor Ort voranbringen, dem Fundraisingausschuss, der die Rahmenbedingungen schafft, und dem Fundraiser, der als Bindeglied zwischen diesen Gruppen beratend und operativ unterstützend arbeitet.

Die im Konzept gesteckten Ziele und die konkreter gefassten Jahresziele bis 2008 können in Burgdorf als erreicht bewertet werden.

Der Kirchenkreis Burgdorf hat sich - genau wie der kooperierende Nachbarkirchenkreis Burgwedel-Langenhagen - für eine Fortsetzung des Fundraising-Projektes für den nächsten Planungszeitraum bis Ende 2012 entschieden.

Kontakt:

Marcus Dohm
Fundraising im Kirchenkreis Burgdorf
Spittaplatz 3
31303 Burgdorf
marcus.dohm@evlka.de



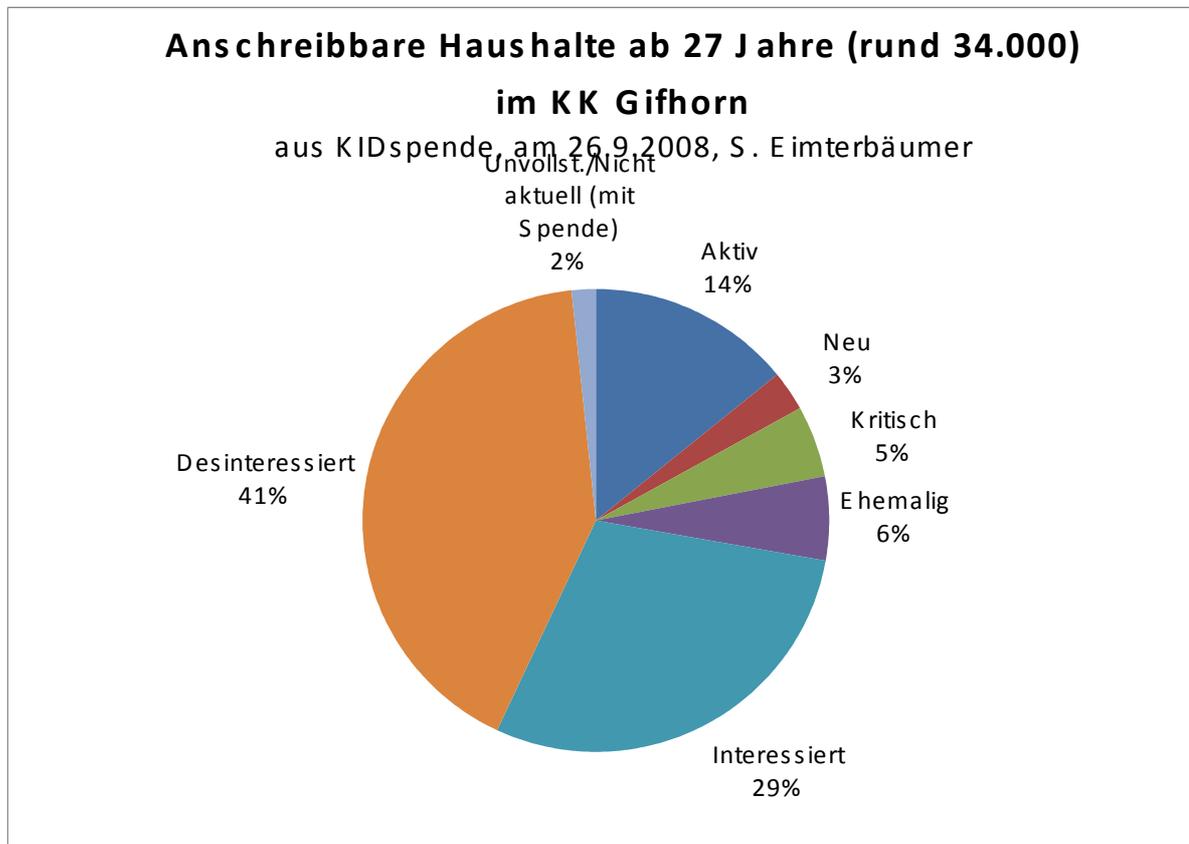
2. Fundraising im Kirchenkreis Gifhorn

Die Erfolge des Fundraisings messen sich nicht nur an Spendeneinnahmen.

Es wurden Haupt- und Ehrenamtliche zum professionelleren Spendeneinwerben befähigt, eine mitgliederorientierte Denkweise gestärkt, die Mitgliederbindung gesteigert, teilweise wurden durch das Fundraising Ehrenamtliche gewonnen, es wurde eine Fundraising-Datenbank eingeführt und Prozesse optimiert.

Stiftungen sind in den genannten Zahlen nicht berücksichtigt, weil die Zuflüsse ins Grundkapital unregelmäßig und in großen Summen erfolgen. Im Kirchenkreis Gifhorn wurde im Projektzeitraum die diakonische Kirchenkreis-Stiftung "Zeit-Stiften" erfolgreich positioniert.

Der jährliche Spendenaufruf wurde in allen Kirchengemeinden verbessert und im Ergebnis gesteigert (Kirchgeldbrief); zusätzlich macht die Mehrzahl der Kirchengemeinden inzwischen erfolgreich einen zweiten Spendenbrief im Jahr zu einem anderen Thema.



Das Durchschnittsalter der Spender und Spenderinnen liegt bei etwa 67 Jahren. Damit sind kirchliche Spender älter als deutsche Spender allgemein. Ohne systematisches Fundraising wäre eine Alterung dieses Spenderstammes zu befürchten; die Kirchengemeinden im Kirchenkreis Gifhorn konnten das Spenderalter seit 2003 halten. Unter den anschreibbaren Haushalten ab 27 Jahren haben 27 % seit 2003 an ihre Kirchengemeinde gespendet. Im Umkehrschluss heißt das, dass rund 70 % nicht an ihre Kirchengemeinde gespendet haben.

Im Schnitt spenden die Spender jedes zweite Jahr für ihre Kirchengemeinde (d.h. es gibt einige, die spenden jährlich, andere nur ein Mal, andere in größeren Abständen).

Sehr erfreulich ist, dass die Durchschnittsspende (pro Spende im Kirchgeld) von 2003 bis 2007 von 31,74 auf 36,38 Euro gestiegen ist; dieser Trend bestätigt sich, wenn man nur Spenden unter 500 Euro betrachtet. Die steigenden Durchschnittsspenden dürften ein Indiz für wachsendes Vertrauen und wachsende Bindung der Spender sein.

Kontakt:
Stephan Eimterbäumer
Kirchenkreis Gifhorn

3. Stiftungen im Kirchenkreis Neustadt-Wunstorf

Mit Regionalstiftungen Zukunft gestalten

Das Ziel der Stiftungsinitiative ist es, durch drei Regionalstiftungen die nachhaltige Finanzierung von Projekten und Aktivitäten in den Kirchengemeinden der Regionen und im Kirchenkreis zu sichern. Gleichzeitig sollen die Stiftungen als Klammer für die Regionen dienen und die Zusammenarbeit der Kirchengemeinden untereinander fördern. Die Stiftungsinitiative ist ein Projekt im Rahmen der Fundraisingaktivitäten des Kirchenkreises, das durch den Kirchkreistagsausschuss "Innovation und alternative Finanzierungen" initiiert wurde und begleitet wird.

Für die Gründung stellte der Kirchenkreis pro Stiftung jeweils 80 000 Euro als Sockelbetrag bereit. Weitere 80 000 Euro standen zu Beginn als Bonifizierung für eingeworbene Mittel im Verhältnis 1 zu 3 zur Verfügung. Im Frühjahr 2005 sind diese dann als nichtselbständige Stiftungen, unter dem Dach des Kirchenkreises gegründet und durch die Begleitung des Fundraisers aufgebaut worden.

Die Besetzung der Vorstände (fünf Mitglieder) und Beiräte (bis zu zwei Mitglieder je beteiligter Kirchengemeinde) geschah in enger Absprache mit den Kirchengemeinden der Regionen. Angesprochen wurden insbesondere Personen, die als Multiplikatoren und Multiplikatorinnen der Stiftungs idee dienen konnten.

Die Chancen für eine positive Umsetzung der Stiftungsinitiative waren aufgrund der anstehenden Regionalisierung, aber auch wegen der sozioökonomischen Gegebenheiten des Kirchenkreises Neustadt-Wunstorf gut.

Die Startphase war gekennzeichnet durch Grundlagenarbeit.

Die Satzungen wurden erstellt und mit den Vorständen und Beiräten wurde ein Leitbildprozess in Gang gesetzt. Logos der Stiftungen mussten gefertigt werden, Flyer und Stiftermappen wurden entwickelt. Marketingmaterialien erstellt und die Internetauftritte umgesetzt. Mit großen Auftaktveranstaltungen sind die drei Stiftungen dann "aus der Taufe gehoben" worden. Alle Aktivitäten wurden in zielorientierten und zeitlich begrenzten Arbeitsgemeinschaften, auch mit Fachleuten von außen, umgesetzt.

Der zweite Schritt war gekennzeichnet durch das Erstellen von Netzwerklisten und der gezielten Ansprache möglicher Stifter und Stifterinnen. Parallel dazu wurden Formen der Bedankung und öffentlichen Wertschätzung entwickelt.

Zurzeit steht das Thema "Erbschaftsfundraising" im Fokus und wird Schritt für Schritt auf allen Ebenen des Kirchenkreises thematisiert. Die Umsetzung einer Erbschaftskampagne steht für das Jahr 2009/2010 an.

Die Öffentlichkeitsarbeit spielte und spielt bei der Stiftungskampagne eine große Rolle.

Da ein guter Kontakt zu den Redakteuren und Redakteurinnen der örtlichen Printmedien besteht, liegt die Quote der Veröffentlichung nach Pressegesprächen bei über 80 % und bildet eine gute Basis für eine erfolgreiche Umsetzung. Die Stiftungen gehen nicht nur mit ihren eigenen Veranstaltungen in die Öffentlichkeit, sondern bewerben auch die von ihnen geförderten Projekte der Regionen. Dieses dient der eigenen Profilbildung und Positionierung. Wichtig war es von Anfang an, die Stiftungen bei den Kirchengemeinden als IHRE Stiftung zu positionieren, um eine hauseigene Konkurrenz zu vermeiden. Hier musste professionelles Fundraising ansetzen und alle Schritte der Stiftungskampagne transparent machen.

Die Motivation ehrenamtlicher Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in den Vorständen und Beiräten mitzuarbeiten war von Anfang an sehr hoch. Die Möglichkeit, sich einen konkreten Baustein der Mitarbeit herauszunehmen, durch die klare Zieldefinition und die abzu sehende zeitliche Belastung in den einzelnen Arbeitsgemeinschaften der Stiftungen, haben dazu beigetragen. An dieser Stelle hat sich eine strukturierte Vorbereitung und zielorientierte Umsetzung positiv bemerkbar gemacht. Hinzu kommt, dass sich über das Thema "Stiftungen" Menschen angesprochen fühlten und beteiligten, die nicht zum klassischen Mitarbeiterstamm der Kirche gehörten: Überproportional viele leitende Angestellte und Selbständige sind nun involviert und engagiert. Das ließ sehr schnell auch ein gu-

tes Netzwerk der Stiftungen entstehen und führte im zweiten Schritt dazu, dass sich einige Mitarbeitende der Stiftungen in kirchliche Gremien berufen ließen.

Durch persönliche Kontakte konnten weitere kompetente Mitarbeitende geworben werden und neben Zeitspenden kam es auch im Bereich der kostenfreien Sachleistungen zu Spenden. Dreh- und Angelpunkt wird weiterhin die Gestaltung der Kommunikation nach innen wie auch nach außen sein. Das positive Gelingen der Fundraisingaktivitäten der drei Regionalstiftungen im Kirchenkreis hing und hängt ganz wesentlich vom persönlichen Einsatz aller Beteiligten ab. So hat nach wie vor die Betreuung und die damit verbundene Wertschätzung der Ehrenamtlichen höchste Priorität und muss als Zeit- und Personalkostenfaktor einkalkuliert werden. Das gilt natürlich auch für die nachhaltige Betreuung der Stifter und Stifterinnen. Ein der Zustiftung angemessener Dank und die persönliche Kontaktpflege, auch durch die ehrenamtlichen Stiftungsmitglieder, gehören dazu.

So ist auch die Personalstelle des Fundraisers im nächsten Planungszeitraum gesichert und wird nun als Stabsstelle, in enger Zusammenarbeit mit der Öffentlichkeitsarbeit, bei der Superintendentur angesiedelt.

Die Gründung der Regionalstiftungen setzt nicht nur auf den kurzfristigen Erfolg, sondern auf Nachhaltigkeit. Den Vorständen und Beiräten ist bewusst, dass sie mit der Stiftungsarbeit keinen Sprint, sondern einen Marathonlauf machen.

Kontakt:
Thomas Schlichting
Fundraiser im Kirchenkreis Neustadt-Wunstorf
Albrecht-Dürer-Str. 1
31515 Wunstorf
0 50 31/91 41 16
thomas.schlichting@evlka.de

Anlage 4**Bilanz der Fundraisings auf landeskirchlicher Ebene**

Das Fundraising-Team im Landeskirchenamt berät und begleitet die Kirchenkreis-Fundraiser. Materialien und Medien werden gemeinsam weiterentwickelt und komplettiert. Fortbildungsangebote werden ausgebaut, spezielle Fragestellungen zentral bearbeitet (Ethik, Theologie, Datenschutz).

Zum aktuellen Angebot gehören:

- **Qualität: Theologie und Ethik**
Entwicklung von ethischen Standards für das kirchliche Fundraising. Förderung theologischer Auseinandersetzung mit dem Bereich des Gebens, Schenkens und Stiftens
- **Aus-, Fort- und Weiterbildung**
 - Professionelle Ausbildung berufsbegleitend über 2 Jahre in Kooperation mit der Fundraising-Akademie Frankfurt; vier Kurse mit 80 Teilnehmern sind abgeschlossen, ein fünfter Kurs hat gerade begonnen
 - Weiterbildungsangebote für professionelle Fundraiser
 - Ausbildungskurse für Ehrenamtliche; sechs Kurse - in unterschiedlichen Modellen - mit gut 120 Teilnehmern abgeschlossen; zukünftig drei bis vier Kurse pro Jahr
 - Angebote im Pastoralkolleg, der Fortbildung in den ersten Amtsjahren (FEA) und im Predigerseminar
- **Netzwerkbildung**
 - Tagungsformate für beruflich Mitarbeitende und Ehrenamtliche
 - Jährliche Akademietagung in Kooperation mit der Akademie Loccum
 - Bundesweite Fundraising-Tagung Kollektas (s. www.kollektas.de) in Kooperation mit dem Deutschen Fundraising Verband (DFRV)
 - 1. Deutscher Ökumenischer Fundraising-Tag in Kooperation mit dem Bistum Hildesheim (www.oekft.de)
 - E-Mail-Newsletter "fundsache", kostenlos für Mitglieder der Evangelisch-lutherischen Landeskirche Hannovers; zz. mehr als 600 Abonnenten
 - Website www.kirche-fundraising.de mit geschlossenen Bereichen für Kirchenkreis-Beauftragte und ehrenamtlich Mitarbeitende
 - Halbjährliche Konferenz der Kirchenkreis-Beauftragten für Fundraising

- Vorträge, Präsentationen auf Ev. Kirchentagen, Kirchenvorsteher-Tagen, Sprengeltagen usw.
- Begleitung und Beratung von Gremien, Kirchenkreis-Fundraisern und lokalen Fundraising-Teams
- Begleitung bei der Implementierung von Fundraising in Kirchenkreisen oder Kirchengemeinden
- Beratung und Begleitung bei der Einführung der Fundraising-Software Context K oder KID-Spende
- Förderangebote
 - Matching-Funds Bonifizierung 1 bis 3
 - Einzelförderung innovativer Projekte
- Materialien und Medien
 - Easy Sponsoring, Ratgeber für kirchliches Sponsoring
 - Schulungsmaterial Easy Fundraising
 - Fachbücher der Reihe Philosophische und Theologische Studien zum Geben, Schenken und Stiften und Fundraising-Konzepte in Kooperation mit der Fundraising-Akademie Frankfurt, Bände 1 bis 5
 - Zirka 50 Präsentationen im ppt-Dateiformat für Multiplikatoren
 - Easy Kirchgeld, Materialheft zum freiwilligen Kirchgeld
 - Erbschaftspackages für Kirchengemeinden und Stiftungen zur Weitergabe an Interessenten mit juristischem Ratgeber
 - Stiftungsratgeber in 2. Auflage
 - Fundraising-Handbuch Fundraising Complete
 - Zwei MP3 Audio-CDs zu Marketing und Zielgruppen
 - Tagungsdokumentationen
- Ausleihe der landeskirchlichen Ausstellung "Stiften - typisch evangelisch" mit Begleitmedien in Kooperation mit dem Diakonischen Werk der Landeskirche
- Zusammenarbeit mit Verbänden wie Deutscher Fundraising Verband (DFRV), Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen (DZI), Bundesverband Deutscher Stiftungen (BVDS), Evangelische Kirche in Deutschland (EKD)

- Öffentlichkeitsarbeit zum Thema in Fachzeitschriften (z.B. KVI im Dialog, Gemeinde leiten, Der Fundraiser, Zeitschriften des DFRV und BVDS, Stiftung und Sponsoring, epd, dpa, Financial Times usw.)
- Mitarbeit in Einzelprojekten wie Zukunft(s)gestalten

In Vorbereitung für das Jahr 2009:

- Erbschaftsleitfaden für Kirchengemeinden und Stiftungsvorstände
- Herausgabe von Henri Nouwens "Die Spiritualität des Fundraisings"
- 3. Fundraising-Preis der Evangelisch-lutherischen Landeskirche Hannovers
- Neue Fortbildungsangebote speziell für Stiftungsvorstände
- Neues Beratungsangebot speziell für Stiftungen
- Weiterer Band Theologische Studien zum Fundraising
- 1. Kirchlicher Stiftungstag in Hannover