



Gutmensch sein reicht nicht

Was Fundraiser können müssen

von Alexander Klement

Die meisten Hilfsorganisationen haben ein gutes Image. Das allein reicht aber nicht. Die Hilfe kostet Geld, um das immer wieder geworben werden muss. Das ist keine leichte Aufgabe. Dafür gibt es Profis - Verkaufsprofis.

Die Deutschen spenden rund 2,1 Milliarden Euro jährlich – einen großen Teil davon zur Weihnachtszeit. In über der Hälfte der Fälle ist der Auslöser für die Spende ein Brief, der im Briefkasten lag. Ohne einen Impuls spenden die Wenigsten. In Zeiten von Umweltkatastrophen, die medial präsent sind, fließen die Spenden relativ zügig und großzügig. Beispielsweise für Haiti zu sammeln, war keine große Kunst. Doch für den Rest des Jahres muss jemand dafür sorgen, dass Privatpersonen und Unternehmen immer wieder motiviert werden, sich für soziale und gemeinnützige Projekte zu engagieren. Das ist in der Regel die Aufgabe eines Fundraisers.

In Deutschland gibt es etwa 3000 Fundraiser. Rund 1200 davon sind im Fundraising-Verband organisiert. Schätzungsweise 1500 Fundraiser arbeiten in dem Beruf Vollzeit und müssen davon leben. Eine Berufsausbildung oder einen eigenen Studiengang gibt es nicht. "In der Vergangenheit wurde man Fundraiser, weil man in einer Organisation, in einer Kirche oder einem Verband war und Geld fehlte. Wer ein guter Theologe, Öffentlichkeitsarbeiter oder Soziologe war, hat das Fundraising mit übernommen", erklärt Andreas Schiemenz, Geschäftsführer der Fundraising Factory. Weiterbildung auf Seminaren und Fundraising-Veranstaltungen folgten. Mittlerweile gibt es einen Aufbaustudiengang zum Fundraising-Manager an der Fundraising Akademie in Frankfurt.

"Es ist allerdings auch üblich, dass sich gemeinnützige Organisationen aus der Wirtschaft Verkäufer und Marketing-Spezialisten suchen und diese zu Fundraisern ausbilden", ergänzt Schiemenz. Dann steht ein vertriebsorientierter Ansatz im Mittelpunkt. Schiemenz ist überzeugt: "Ein Fundraiser muss verkaufen können."

Kontakt- und Kommunikationsfreude sind Pflicht

Doch es gibt auch eine ganze Reihe weicher Eigenschaften, die ein Fundraiser mitbringen sollte. Dazu gehören in erster Linie Kontakt- und Kommunikationsfreude. "Er muss Verkaufsgespräche führen und sich gerne damit auseinandersetzen, was andere Leute denken und fühlen, um die richtigen Argumente zu finden und er muss sich selbst immer wieder motivieren können", so Schiemenz. Wer Angst davor hat, zum Telefonhörer zu greifen und wildfremde Menschen anzurufen, ist also fehl am Platz.

Wer all diese Eigenschaften mitbringt, ist nicht zwangsläufig ein guter Fundraiser, denn dieser muss sich letztlich daran messen lassen, wie viele Spenden er einwerben kann. "Der Fundraiser ist nur dann gut, wenn er auch die Abschlussfrage stellen kann: 'Mit wie viel Geld unterstützen Sie unsere Organisation?'" , so Schiemenz. Das ist häufig nur dann möglich, wenn man sich mit der Organisation, für die man arbeitet, vollkommen identifiziert und hinter deren Projekten steht.

Angemessene Gehälter

Das Gehalt eines Fundraisers richtet sich nach seiner Berufserfahrung und der Größe der Organisation. Der Berufsanfänger steigt mit einem Jahresgehalt von etwa 30.000 bis 35.000 Euro ein. Ein Fundraiser, der in einer mittleren Organisation Aufgaben übernimmt oder Sachgebietskoordinator ist, verdient zwischen 45.000 und 55.000 Euro. Ein Leiter einer Fundraising-Abteilung mit Personal- und Budgetverantwortung bei einer großen Organisation kann ein Jahresgehalt von 70.000 bis 90.000 Euro erzielen.

In diesem Zusammenhang stellt sich oft die Frage, wie hoch die Verwaltungskosten einer Spendenorganisation sein dürfen. Der Spender möchte natürlich, dass möglichst wenig Geld in der Verwaltung versickert. "Man muss davon ausgehen, dass eine Hilfsorganisation einen Verwaltungsaufwand von zehn bis 25 Prozent des Spendenaufkommens hat", sagt Schiemenz. Diese Größenordnung lässt auch das Deutsche Zentralinstitut für soziale Fragen bei der Vergabe des DZI-Spendensiegels zu. Zu den Ausgaben zählen hier das Ausstellen der Spendenquittungen sowie die Evaluation und die Dokumentation der durchgeführten Projekte. "Wirbt eine Organisation damit, dass sie keine Verwaltungskosten hat, sollte das eher misstrauisch machen", meint Schiemenz. Wer gute Arbeit leistet, soll auch gut bezahlt werden. Diese Maxime gilt auch für gemeinnützige Organisationen.

Adresse:

<http://www.n-tv.de/ratgeber/jobkarriere/Was-Fundraiser-koennen-muessen-article772617.html>