



Abschlussbericht zum Projekt „Fundraising und missionarischer Gemeindeaufbau im Kirchenkreis Gifhorn“ (gefördert vom Innovationsfonds 2004-2008)

1. Skizze des Projekts

Der Kirchenkreis Gifhorn hat die Kommunikation mit Mitgliedern über sechs Jahre systematisch intensiviert. Dabei ging es zum einen um missionarischen Gemeindeaufbau und zum anderen um Fundraising.

Im Bereich **Gemeindeaufbau** wurde unterstützend und beratend gearbeitet.

- In zwölf von 24 Gemeinden unterschiedlicher theologischer Prägung haben missionarische Glaubenskurse stattgefunden (drei davon mit der Projektkraft durchgeführt).
- In weiteren Kirchenvorständen wurden unterschiedliche Kursmodelle missionarischer Gemeindegearbeit vorgestellt.
- In vier Gemeinden wurden einjährige Leitbildprozesse einschließlich einer Gemeindegearbeit durchgeführt.
- Es wurden zwei „Tage missionarischer Impulse“ im Kirchenkreis durchgeführt, die jeweils von über 150 Haupt- und Ehrenamtlichen aus dem Kirchenkreis besucht wurden.
- Es wurden zwei kirchenkreisweite Eintrittsaktionen durchgeführt und im Jahr 2008 eine Kircheneintrittsstelle eröffnet.

Der Bereich **Fundraising** hatte verschiedene Schwerpunkte:

- In allen Gemeinden wurde die Akzeptanz für mindestens einen professionellen Spendenbrief pro Jahr erreicht.
- 18 Gemeinden konnten für einen zweiten jährlichen Spendenaufruf gewonnen werden.
- Die Fundraising-Software KiDspende wurde für alle Gemeinden eingeführt.
- Zeitnahe Bedankung wurde eingeführt.
- Es haben diverse Schulungen für Haupt- und Ehrenamtliche stattgefunden.
- Auf Kirchenkreisebene wurde eine Strategie für den Bereich des gemeindlichen Fundraisings erarbeitet.
- Förderinitiativen für Personal wurden gegründet und begleitet.
- Die junge diakonische Kirchenkreis-Stiftung „Zeit-Stiften“ wurde in der Öffentlichkeit positioniert, insbesondere durch drei volksfestartige Entenrennen zum Tag der Diakonie (Events).

2. Benötigte Ressourcen

Für die Projektkraft stand eine ganze Pfarrstelle zur Verfügung; damit war die Beauftragung für Öffentlichkeitsarbeit im Kirchenkreis und ein kleiner gemeindlicher Auftrag im Rahmen der 60er-Regelung verbunden. Im Kirchenkreisamt wurde für Fundraising anfangs eine Achtel Stelle einer Kircheninspektorin benötigt und zur Verfügung gestellt, ab Sommer 2008 eine Viertel Stelle.

Der fundraisingbezogene Aufwand in den Gemeinden erhöhte sich leicht; teils wurde dem Thema Fundraising dort mehr Überlegung gewidmet (Strategie- und Projektplanung etc), teils hat der Service der Kirchenkreis-Fundraiser die Gemeinden entlastet (bis zum Layout und zur Bedankung). Zur Organisation der Großveranstaltungen „Entenrennen“ wurden jeweils „Arbeitsgelegenheiten“ benötigt.

Der Sachmittelbedarf stieg nur wenig. Bei fast allen Aktivitäten waren Ehrenamtliche beteiligt.

3. Gute und schlechte Erfahrungen

Die Gemeinden haben den Bereich Fundraising stärker nachgefragt als den Bereich Gemeindeaufbau. Das liegt bei den enger werdenden Haushalten der Kirchengemeinden nahe. Im Fundraising musste anfangs bei Hauptamtlichen und Kirchenvorständen für Akzeptanz der neuen Denkweise geworben werden – das gelang im Kirchenkreis Gifhorn verglichen mit anderen Kirchenkreisen gut (vermutlich wegen überzeugender Spendensteigerung und weil der Fundraiser als Pastor die Spendenthematik theologisch vermitteln konnte). Die enge Zusammenarbeit mit dem Kirchenkreisamt erwies sich als sinnvoll und fruchtbar. Hier sind unbedingt Personalkapazitäten für ein effektives Fundraising einzuplanen, damit die Vernetzung im Hause zu den verschiedenen Themen gut funktioniert (Gemeindegliederpflege, Betreuung des Spendenprogrammes, Zusammenarbeit mit der Buchhaltung, ggf. Lettershop und Druck.).

Sehr positiv war die Zusammenarbeit mit den landeskirchlichen Fachdiensten (MD und Fundraising-Team). Die landeskirchlichen Dienste benötigen die Weitervermittlung durch die Kirchenkreisebene an die Gemeinden. So sind die Impulse der Fachstellen dankbar angenommen worden.

Besonders in den Gemeindeaufbau-Aktionen war für die Pastorinnen und Pastoren die kollegiale Zusammenarbeit mit einem weiteren Theologen bereichernd (während sie sonst oft „Einzelkämpfer“ sind); zumal es hier um geistlich-theologische Themen ging.

Durch die Leitbild- und Fundraising-Arbeitsgruppen konnten einige neue Ehrenamtliche bis hin zu Kirchenvorstandskandidatinnen gewonnen werden.

Als negative Erfahrung ist zu berichten, dass in Kirchenvorständen und bei Hauptamtlichen eine Themen- und Arbeitsverdichtung gespürt wird, die teilweise zu einer „Projektmüdigkeit“ führt. Das dürfte in einer Zeit der Beschleunigung ein gesamtkirchlicher Trend sein. Trotz des finanziellen Erfolges durch professionelle Fundraising-Impulse und Begleitung können sich die Kirchengemeinden nicht durchringen, sich mit den zusätzlichen Erträgen an der Finanzierung der Personalkosten für Fundraising zu beteiligen. Es ist nur gelungen, einen geringen Sockelbetrag pro Gemeindeglied als Umlage für die Weiterführung der Stelle zu 50% zu beschließen.

4. Empfehlungen

Für ähnlich gelagerte Projekte ist eine **ausreichend lange Projektlaufzeit** wichtig, um systematische und nachhaltige Arbeit zu ermöglichen. Das Projekt „Fundraising und Gemeindeaufbau“ war mit sechs Jahren richtig angelegt (fünf Jahre davon gefördert vom Innovationsfonds).

Die Einführung des gemeindlichen Fundraisings mit einem umfassenden inhaltlichen und gestalterischeren **Spendenbrief-Service** führt zu raschen finanziellen Erfolgen und dadurch zu Akzeptanz für Fundraising insgesamt.

Die **Verbindung einer inhaltlichen Initiative** (Gemeindeaufbau) **mit dem Fundraising** ist ein wichtiges Signal an Mitarbeitende und Öffentlichkeit: es geht der Kirche um Inhalte und nicht nur um Organisationserhalt. Richtig verstandenes Fundraising ist auf Inhalte angewiesen.

Die **landeskirchlichen Fachdienste** brauchen mit ihrem guten Material und Personal die Empfehlung und Vermittlung in die Gemeinden. Das wird durch dauerhafte Beauftragungen im Kirchenkreis versucht. Stärkere Impulse konnte jedoch das befristete Projekt mit Stellenanteil setzen. So können Kirchenkreise Schwerpunktthemen setzen (hier z.B. Gemeindeaufbau; Fundraising wird auch langfristig einen Stellenanteil brauchen).

Fundraising braucht eine **funktionierende Öffentlichkeitsarbeit**. Dazu ist die Verbindung mit der Beauftragung mit Öffentlichkeitsarbeit wie im Kirchenkreis Gifhorn ein guter Weg. Wenn man die Aufgaben auf zwei Personen verteilt, muss eine gute Kooperation gegeben sein; Vorteile wären die höhere Spezialisierungsmöglichkeit und die Addition der Kräfte für bestimmte Projekte.

Das Messen und Zählen (**empirische Anbindung**) wurde im Gifhorer Projekt als positiv, weil orientierend und motivierend erlebt (z.B. gemeindevergleichende Spenden- und Eintrittszahlen; Trends im Zeitverlauf). So erhalten die Hauptamtlichen und Kirchenvorstände ein Feedback zu ihrem Leitungshandeln. Zeitnah Kennzahlen aufzubereiten wäre sicher ein wünschenswerter Service für die Kirchenkreis- und Gemeindeleitungen (wie überall kostet Controlling allerdings Arbeitszeit). Dabei kann auch erkennbar werden, welche gesamtkirchlichen Trends nicht von einzelnen Gemeindeleitungen zu verantworten sind.

5. Welche Ergebnisse wurden erzielt?

Im Bereich **Gemeindeaufbau** wurden die Glaubenskurse zwischenmenschlich und inhaltlich als gut erlebt. Teilweise gingen daraus Gesprächs- und Hauskreise hervor. Stark motivierende Wirkung hatten die beiden kirchenkreisweiten „Tage missionarischer Impulse“ (vgl. zum Format www.tag-missionarischer-impulse.de und www.kirche-gifhorn.de).

Ein kirchenkreisweiter Brief an Ausgetretene erbrachte eine Eintrittsquote von gut 2% und darüber hinaus einige intensive Gespräche über Kirche und Glaube (Anregungen zum Brief bei stephan.eimterbaeumer@evlka.de). Die zentrale Eintrittsstelle in Gifhorn wird etwa wöchentlich aufgesucht. Teilweise erscheinen hier Menschen, die eine Hürde zu ihrem Ortspastor empfinden und es wird teilweise Gebrauch gemacht vom Eintritt in eine andere Gemeinde; die zeitliche Erreichbarkeit der Eintrittsstelle ist höher als die der Ortspfarrämter; in der Regel findet nach einer Anfrage das Gespräch innerhalb von 48 Stunden statt. Betroffene erzählten, dass aus ihren Pfarrämtern z.T. gar keine Rückrufe erfolgten. Durch die Eintrittsstelle wird der Eintritt also leichter; vermutlich treten dadurch einige Personen ein, die sonst nach einem vergeblichen Telefonat aufgegeben hätten. Insgesamt sind die Eintritte angestiegen und die Austritte gesunken (im Zeitraum 1997-2000 war das Verhältnis 1:4, ab 2001 landeskirchenweit untypisch hohe Austritte wegen des Kirchgeldes in glaubensverschiedener Ehe; in den Projektjahren 2005-2008 betrug das Verhältnis schon 1:3).

Im Bereich **Fundraising** steigerten die Gemeinden ihr jährliches Aufkommen von Spenden und Kollekten für die eigene Gemeinde um rund 170.000 Euro (ohne Diakoniegaben; Durchschnitt der Jahre vor Projektbeginn 2001-2003 verglichen mit 2006-2008).

Es wurden Erkenntnisse über das Spendenverhalten gewonnen, die bei der Konzeption von Spendenkampagnen helfen und die vermutlich in anderen Kirchenkreisen ähnlich gelten: Etwa ein Drittel der Spender eine Jahres beteiligt sich nicht im Folgejahr; im Schnitt spenden

die Spender nur alle zwei Jahre für ihre Gemeinde; die Spenderschaft wird im Schnitt pro Jahr ein halbes Jahr älter (wie vermutlich auch die gesamte Mitgliedschaft). Es spenden überhaupt nur etwa 27% der Haushalte ab 30 Jahre. Die Durchschnittsspende steigt durch systematisches Fundraising.

6. Ausblick

Wie sieht die Gesamtstrategie für die nächsten 10 Jahre im Hinblick auf das Fundraising und den Gemeindeaufbau aus? In einem Strategieprozess (s.o.) wurde für beide Bereiche verbindend das Leitwort der „Mitgliederorientierung“ als zentral definiert. Dazu ist eine weitere befristete Arbeitsgruppe geplant. Im Fundraising gibt es mittel- und langfristige Strategieüberlegungen (erhältlich bei stephan.eimterbaeumer@evlka.de). Die Institutional Readiness für Fundraising soll weiter gestärkt werden und das Know-How für neue Instrumente und Kommunikationswege aufgebaut werden. Langfristig soll das Personalfundraising das Sachmittelfundraising übertreffen. Innerhalb der nächsten zehn Jahre soll Erbschaftsfundraising in einem sensiblen Prozess eingeführt werden.

Wie wird das Kirchenkreisamt auf Dauer eingebunden? Es bestehen engste Bezüge; u.a. durch die derzeit noch existierende hauseigene Druckerei. Bisher mussten keine Daten an externe Dienstleister (z.B. Lettershops) gegeben werden. Neben der Spendenbuchhaltung wurde im Amt eine Viertel Stelle für Fundraising geschaffen, die mit einer ausgebildeten Fundraiserin besetzt ist. Dieser Stellenanteil ist zunächst bis 2012 finanziert. Die enge Zusammenarbeit soll auch in Zukunft fortgeführt werden.

Wie wird die Arbeit des Fundraisers auf Dauer (re-)finanziert? Wie oben erwähnt, wird sie derzeit aus Mitteln des Kirchenkreises finanziert (teilweise noch über die 60er-Regelung); die Gemeinden beteiligen sich mit einer kleinen Umlage von 0,15 Euro pro Jahr und Gemeindeglied. Fundraisingsachkosten werden an die Gemeinden weitergegeben; für die Leistungen des Fundraisers zahlen sie nicht einzeln. In Gifhorn hat man sich bewusst gegen ein Gebührenmodell oder eine prozentuale Umlage entschieden und macht damit die gute Erfahrung, dass alle Gemeinden in irgendeiner Form mit dem Fundraiser zusammenarbeiten. Ab 2013 muss über die weitere Finanzierung des Fundraisings beschlossen werden.

7. Ansprechpartner

Stephan Eimterbäumer
Steinweg 19
38518 Gifhorn
Tel.: 05371 985138
stephan.eimterbaeumer@evlka.de

Cordula Paul
Steinweg 19a
38518 Gifhorn
Tel.: 05371 985136
cordula.paul@evlka.de

Michael Thiel
Steinweg 19
38518 Gifhorn
Tel.: 05371 985111
sup.gifhorn@evlka.de