



Akquisos

Newsletter Nr. 04/2008

Ein Informationsservice der Bundeszentrale für politische Bildung

Editorial: Fundraising-Ausbildungsgänge unter der Lupe

Liebe Leserinnen und Leser,

der Weiterbildungsmarkt im Bereich des Fundraisings hat sich in den letzten Jahren ebenso rapide entwickelt wie die Professionalisierung des Fundraisings in deutschen NPOs. Ein Übersicht oder gar ein Ranking dieser Ausbildungsgänge zum „Fundraiser“ gibt es allerdings nicht. Aus diesem Grund hat sich die Redaktion von Akquisos auf die Suche gemacht. Wir haben mit Praktikern, Absolventen und Dozenten gesprochen und die existierenden Fundraising-Ausbildungsgänge unter die Lupe genommen. Herausgekommen sind eine Reihe von Interviews und Steckbriefen, die Sie bei der Planung der passenden Ausbildung unterstützen sollen.

In dieser Ausgabe beginnen wir mit dem etabliertesten deutschen Anbieter, der deutschen Fundraising-Akademie. Aber schon zu Beginn dieser kleinen Serie ist uns wieder einmal deutlich geworden, wie wichtig es ist, „für die Sache zu brennen“ (Jörg Rohwedder). Denn nur wer sein eigenes Engagement einem potentiellen Spender glaubhaft machen kann, dem wird es gelingen, die gewünschte Unterstützung zu erhalten. In den Fundraising-Ausbildungen lernt man das nötige „Handwerkszeug“ (Stephanie Neumann), um aus der Überzeugung für die gute Sache auch eine strategische und erfolgreiche Fundraisingstrategie zu entwickeln.

Nach Abschluss der Serie werden wir alle Informationen zu den Ausbildungsgängen bündeln und ein kompaktes Akquisos-Spezial „Ausbildungsgänge“ zusammenstellen. Diese Übersicht erhalten Sie dann spätestens beim 3. Fundraising-Tag der politischen Bildung, der am 5. Juni 2009 wieder in Köln stattfinden wird (www.bpb.de/fundraising-tag).

Ich möchte Sie auch in diesem Jahr herzlich einladen uns am bpb-Stand auf der Frankfurter Buchmesse zu besuchen. Sie finden uns vom 15. - 19.10.2008 in Halle 3.1 an Stand H 141 (www.bpb.de/messen).

Mit besten Grüßen

Ihr Daniel Kraft (kraft@bpb.de)

Referent Fundraising und Marketing, Stabsstelle Kommunikation

Inhalt

1. Aktuelles

- Neue "Bilanz des Helfens": Mehr Spenden trotz zunehmender Skepsis

2. Termine

- Finanzierung von Projekten mit Kindern und Jugendlichen
- Methoden und Kommunikation in der Großspenden- und Erbschaftsakquisition
- Fundraising-Grundlagen für die Praxis
- Einführungskurs Schul-Fundraising
- EU-Förderung in Organisationen – Strategien für Fach- und Führungskräfte

3. Förderungen & Ausschreibungen

- Förderung internationaler Projekte zur Geschichtsdokumentation
- Förderung vorbereitender Maßnahmen bei Grundtvig und Leonardo





- Deutscher Innovationspreis für nachhaltige Bildung
- Schülerwettbewerb zur politischen Bildung 2008

4. Im Fokus

- Ohne für die Sache zu brennen hilft die beste Ausbildung nichts – *Jörg Rohwedder im Akquisos-Interview*

5. Tipps und Literatur

- Qualitätsbeauftragte für Fundraising in gemeinnützigen Organisationen
- Zwei Studien beschreiben Professionalisierungstendenzen im Nonprofit Management

6. Vorgestellt: Ausbildungen in Fundraising und Nonprofit-Management

- Steckbrief Fundraising Akademie gGmbH
- Die Routiniers – Interview mit Dr. Thomas Kreuzer, Gründungsgeschäftsführer der Fundraising Akademie.
- Ein Ort für das nötige Handwerkszeug – Interview mit Dr. Stephanie Neumann, Absolventin der Fundraising Akademie 2004-2006

Aktuelles

Neue "Bilanz des Helfens": Mehr Spenden trotz zunehmender Skepsis

Im ersten Halbjahr 2008 lag das Spendenvolumen bei 903 Mio. Euro und nahm damit um 60 Mio. Euro oder 7% gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu. Ebenfalls zugenommen hat die skeptische Haltung gegenüber Spenden an gemeinnützige Organisationen: So lehnen 45,8% die Aussage "Für mich sind Spenden ganz selbstverständlich" ab - gegenüber 41% im Juli 2007. Darüber hinaus ist - neben der gestiegenen Kritik an zu hohen Verwaltungskosten - der Trend erkennbar, dass Spender/innen ihre Zuwendungen weg von den Organisationen hin zu bedürftigen Menschen in ihrem persönlichen Umfeld verlagern. Die "Bilanz des Helfens" wird jährlich von der Gesellschaft für Konsumgüterforschung und dem Deutschen Spendenrat vorgelegt. Sie basiert auf einer Testgruppe von 10.000 deutschen Privatpersonen über 10 Jahren. Unternehmensspenden und Bußgelder werden nicht berücksichtigt.

Weitere Informationen: http://www.spendenrat.de/index.php?studie_bilanz_des_helfens

2. Termine

Finanzierung von Projekten mit Kindern und Jugendlichen

23.-24.10.2008, Deutsches Kinderhilfswerk, Berlin

Viele gute Ideen für Projekte mit Kindern und Jugendlichen können nicht umgesetzt werden, weil es an der Finanzierung fehlt. Für Projekte, die sich im Fundraising noch nicht auskennen, erscheinen die Herausforderungen an erfolgreiche Projektanträge jedoch wie schwer überwindbare Hürden. Ziel des Workshops ist es, die Teilnehmer/innen mit den zentralen Bereichen der Finanzierung von Projekten mit Kindern und Jugendlichen vertraut zu machen und zu befähigen, bei zukünftigen Projektideen aus eigener Kraft Finanzierungsmöglichkeiten zu erschließen.

Teilnahmegebühren: 100,- Euro. Weitere Informationen:

http://www.kinderpolitik.de/werkstatt/seminare.php?page_id=finanzierung_08

Methoden und Kommunikation in der Großspenden- und Erbschaftsakkquisition

06.11.2008, 09:00-16:15 Uhr, Diakonische Akademie, Berlin

Erbschaftsmarketing gewinnt bei gemeinnützigen Organisationen zunehmend an strategischer Bedeutung. Nach Schätzungen der Finanzbehörden werden in den nächsten 10 Jahren etwa zwei Billionen Euro vererbt. In dem Kurs sollen grundlegende Fragestellungen des Großspenden- und Erbschafts-Fundraising und eine erfolgreiche Kommunikationsstrategie vermittelt und diskutiert werden. Der Lehrstoff wird ergänzt durch verschiedene Praxisbeispiele. Vorkenntnisse im Fundraising sind empfehlenswert.

Teilnahmebeitrag: 90,- Euro (Mitglieder: 70,- Euro). Weitere Informationen:

<http://www.diakademie.de>, verlinkt unter 'Management und Recht'



Fundraising-Grundlagen für die Praxis

07.-08.11.2008, Wissenschaftsladen, Bonn

Immer mehr gemeinnützige Organisationen überdenken, wie sie ihre Fundraising-Potenziale besser nutzen und ausbauen können. Dabei ist die Einführung systematischen Fundraisings oftmals Auslöser für Veränderungen und Entwicklungen in der Organisation. Das Seminar hilft dabei, die eigenen Aktivitäten zu reflektieren und neue Ansätze in die weitere Planung und Realisierung erfolgreichen Fundraisings einzubeziehen.

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, die Fundraising in ihrer Organisation systematisch einsetzen und/oder ausbauen wollen. Teilnahmebeitrag: 165,- Euro. Weitere Informationen: http://www.wilabonn.de/649_895_20082212.htm?h505

Einführungskurs Schul-Fundraising

13.-15.11.2008, Forum Philanthropie, Universität Bremen

Immer mehr Schulen entwickeln Strategien, Finanzen und andere Ressourcen effektiv einzuwerben (s. auch AKQUISOS 1/2008). Diese Einführung richtet sich an haupt- und ehrenamtliche Mitarbeiter/innen in Schulen. Zur Sprache kommen beispielsweise verschiedene Fundraising-Instrumente, die Entwicklung von Kapital-Kampagnen und die internen Kommunikationsmöglichkeiten, um Lehrer/innen, Eltern und Schüler/innen als wesentliche Akteure in Schulen vom Fundraising zu überzeugen.

Teilnahmebeitrag: 890,- Euro. Weitere Informationen: <http://www.philanthropie.uni-bremen.de/schul-fundraising-prospekt-endversion.pdf>

EU-Förderung in Organisationen – Strategien für Fach- und Führungskräfte

18.11. 2008, 09:30-19:00 Uhr, Greencampus, Berlin

Europäische Fördermittel werden von der Europäischen Kommission und den deutschen Bundesländern in großer Vielfalt angeboten und beworben. Doch die konkreten Ausschreibungen und die Vergabekriterien für Projekte und Dienstleistungen sind häufig formalistisch und schwer nachvollziehbar dargestellt. Der Workshop bietet eine grundlegende Einführung in die europäischen Förderprogramme und erfolgskritischen Faktoren bei der Antragstellung.

Teilnahmebeitrag: 98,- Euro. 10-15 Teilnehmer/innen. Anmeldeschluss: 15.10.2008. Weitere Informationen (PDF, 130 KB): http://c1.greencampus.boell-net.de/pics/img/Workshop_EU_Foerderung.pdf

3. Förderungen & Ausschreibungen

Förderung internationaler Projekte zur Geschichtsdokumentation

Einsendeschluss: 27.10.2008

In der Geschichtswerkstatt Europa werden internationale Erinnerungs- und Dokumentationsprojekte gefördert. Projekte mit 5 bis 12 Teilnehmern (18-35 Jahre) können institutionell gebundene Zuwendungen für Reisen, Unterkunft, Sachmittel und Kommunikation bis maximal 15.000 Euro erhalten. Internationale Teams von 2 bis 4 Personen brauchen keine institutionelle Anbindung. Pro Person werden Projektstipendien in Höhe von bis zu 3.000 Euro vergeben. Der voraussichtliche Förderzeitraum liegt zwischen April und Oktober 2009. Das Institut für angewandte Geschichte ist von der Stiftung Erinnerung, Verantwortung und Zukunft in Kooperation mit der Europa-Universität Viadrina mit der Projektbetreuung beauftragt worden. Das Institut begleitet Projektideen beratend.

Weitere Informationen: http://www.stiftung-evz.de/fonds_erinnerung_und_zukunft/geschichte_und_menschenrechte/geschichtswerkstatt_europa/ und <http://www.institut.net/de/service/geschichtswerkstatt>





Förderung vorbereitender Maßnahmen bei Grundtvig und Leonardo

Einsendeschluss: 31.10.2008

Die Europäische Union fördert derzeit vorbereitende Treffen zur Antragsentwicklung von Projekten der Leonardo- oder Grundtvig-Programme. Dazu zählen beispielsweise Treffen zum gegenseitigen Kennenlernen der wesentlichen Akteure oder zur konkreten Planung des Vorhabens. Gewährt wird ein pauschaler Zuschuss zu den Reise- und Unterkunftskosten für eine/n Vertreter/in pro Organisation. Antragsteller sind jeweils die Organisationen, die in ein anderes Land reisen. Maximal werden fünf Tage bezuschusst. Kriterien der Antragstellung sind die Nachvollziehbarkeit des geplanten Projektvorhabens, die Bedeutsamkeit des Themas und der Zweck des vorbereitenden Treffens. Der Antrag ist sechs Wochen vor Reiseantritt abzusenden.

Die zuständige Behörde ist die Nationalagentur Bildung, die in Deutschland beim Bundesinstitut für Berufsbildung angesiedelt ist. Weitere Informationen: http://www.na-bibb.de/vorbereitende_besuche_630.html

Schülerwettbewerb zur politischen Bildung 2008

Einsendeschluss: 01.12.2008

Der Schülerwettbewerb zur politischen Bildung bietet in diesem Jahr sechs Vorschläge für Projektunterricht an. Der Wettbewerb will selbst organisiertes Lernen fördern und wendet sich an die Klassen 5 bis 11 aller Schulformen. Gemeinsam kann eine Klasse z.B. eine Internetseite, eine Fotogeschichte, eine Info-Broschüre oder einen Wandkalender mit ihren Arbeitsergebnissen gestalten. Zu gewinnen sind 500 Preise: Klassenfahrten ins In- und Ausland, Geldprämien sowie Sach- und Sonderpreise.

Die Wettbewerbshefte können kostenlos bestellt werden: Schülerwettbewerb der bpb, Postfach 2345, 53013 Bonn oder unter www.schuelerwettbewerb.de/bestellung

Deutscher Innovationspreis für nachhaltige Bildung

Einsendeschluss: 30.11.2008

Der Deutsche Innovationspreis für nachhaltige Bildung soll bewusst machen, dass es an vielen Stellen innerhalb des deutschen Bildungswesens Beispiele guter Praxis mit nachhaltiger Wirkung gibt. Gesucht werden Projekte, die der Verbesserung des Fachwissens oder der methodischen bzw. sozialen Kompetenzen der Schüler/innen dienen und in der Praxis bereits erprobt sind. Weiterhin fließt der innovative Charakter in die Bewertung ein. Bewerben können sich Schulen aber auch Kooperationsprojekte mit Universitäten oder anderen außerschulischen Partnern. Die ersten drei Plätze sind mit insgesamt 10.000,- Euro dotiert, für von Schülern unabhängig von der Schule entwickelte Projekte wird ein Schüler(hilfe)-Sonderpreis ausgelobt.

Weitere Informationen: <http://www.deutscher-innovationspreis.de>

4. Im Fokus

Ohne für die Sache zu brennen hilft die beste Ausbildung nichts

Jörg Rohwedder im Akquisos-Interview

Jörg Rohwedder ist geschäftsführender Vorstand der Bewegungsstiftung, die seit 2002 über 3,6 Mio. Euro Stiftungskapital gesammelt hat, deren Erträge sie für soziale Bewegungen einsetzt. Der 40 jährige Sparkassenkaufmann und Diplom-Sozial-Ökonom war Berater für Kriegsdienstverweigerer, Trainer für gewaltfreies Handeln und hat zwei Jahre Friedensarbeit in der Türkei geleistet. Weitere Mitglieder im Team der Geschäftsstelle waren vorher bei Attac Pressesprecher/innen oder haben dort den Finanzbereich aufgebaut. Weitere Informationen: <http://www.bewegungsstiftung.de>

Akquisos: Herr Rohwedder, haben Sie und Ihre Kollegen/innen eine Fundraising-Ausbildung gemacht?

J.R.: Nein, das nicht. Aber wir bringen das mit, was eine wichtige Grundlage ist, um Fundraising





machen zu können: Erfahrung und Authentizität in dem Bereich, für den wir um Geld bitten.

Akquisos: Was hat Ihnen am Anfang am meisten geholfen?

J.R.: Wir sind schon bald nach dem Start der Stiftung in die USA gereist und haben dort viele Beispiele von vergleichbaren Organisationen angetroffen, wie wir sie selbst aufbauen wollten. Das hat uns geholfen, eine eigene Planung zu entwerfen.

Akquisos: Reichte das denn, um die Zustiftungen zu sammeln?

J.R.: Da es für unsere Großspenden-Kampagnen keine tatsächlich passende Ausbildung gab, haben wir bei der Fundraising Akademie angerufen und uns einige Experten/innen nennen lassen. Die haben wir dann zu einem Tag mit dem Team der Bewegungsstiftung eingeladen. Für die richtige Ansprache am Telefon u.ä. kannten wir eigene Trainer/innen.

Akquisos: Konnten Sie von dem Wissen anderer profitieren?

J.R.: Natürlich haben wir versucht Lehrsätze wie „Der Dank muss raus, bevor die Sonne untergeht“ auch in unserer Kultur umzusetzen. Aber wir mussten schon selbst entscheiden, ob wir beispielsweise den Zustiftern/innen zum Geburtstag gratulieren. Wir haben uns dann dagegen entschieden. Auch der 500.000,- Euro Zustifter erhält nicht automatisch eine Geburtstagskarte, weil unser Kontakt auf einer anderen Ebene zustande kam, der politischen; und auf der Ebene bleiben wir auch.

Akquisos: Was macht einen guten Fundraiser/eine gute Fundraiserin für Sie aus?

J.R.: Die Technik sollte erst nach dem Inhalt kommen. Der Fundraiser/die Fundraiserin muss für die Sache „brennen“ - wenn das nicht der Fall ist, kann auch eine sehr gute Ausbildung wie in der Fundraising Akademie nicht ihre Wirkung entfalten.

5. Tipps und Literatur

Qualitätsbeauftragte für Fundraising in gemeinnützigen Organisationen

Ein Produkt, das die Fundraising Akademie (s.u.) seit etwa eineinhalb Jahren auf dem Markt anbietet, ist die Ausbildung zum/zur Fundraising-Qualitätsbeauftragten in gemeinnützigen Organisationen. Die Initiatoren/innen erhoffen sich damit eine höhere Professionalität und Effizienz im Spendenwesen. Das dem Kurs zugrundeliegende Lehrbuch wurde gemeinsam in Zusammenarbeit großer Spendensammelnder Organisationen entwickelt. Der Lehrgang schließt mit einem Zertifikat des TÜV-Rheinland ab.

Das TQE-Kompendium kann für 129,- Euro bei der Fundraising Akademie bestellt werden. Ausbildungen zum/zur Qualitätsbeauftragten finden diesen Herbst statt. Weitere Informationen: <http://www.fundraisingakademie.de/282.php>

Im Fundraising-Newsletter (Oktober 2006) wurde Thomas Kreuzer zur Einführung des TQE-Qualitätsbeauftragten befragt: <http://www.fundraising.de/content/letter/index.html?archiv/0406.htm~data>

Zwei Studien beschreiben Professionalisierungstendenzen im Nonprofit Management

Im Rahmen des Forschungsprojektes „Berufsfeldanalysen und Kompetenzentwicklung im Nonprofit-Management“ an der Fachhochschule für Verwaltung und Rechtspflege Berlin (FHVR) untersuchten Karin Siegmund und Bettina Hohn 2007 Professionalisierungstendenzen im Management von Nonprofit-Organisationen (NPOs) und den Qualifizierungsbedarf von NPO-Führungskräften. Neben den Erwartungen an Aus- und Fortbildungsbetriebe, die vorwiegend in qualitativen Gruppeninterviews formuliert werden, arbeitet ein zweiter Schwerpunkt das Arbeitsmarktpotential des dritten Sektors heraus.

Ausgewählte Forschungsergebnisse der Untersuchung sind herunterladbar unter <http://www.fhvr-berlin.de/fhvr/fileadmin/content/publikation/fb1/heft90.pdf>

Die Studie „Führungskräfte in gemeinnützigen Organisationen. Bürgerschaftliches Engagement





und Management“ betrachtet dieses Thema vorwiegend in Bezug auf die Schnittstelle ehrenamtlichen und hauptamtlichen Engagements. Sie ist das Ergebnis einer Untersuchung, an der u.a. die Universitäten in Münster und Dortmund sowie das Deutsche Jugendinstitut beteiligt waren. Wichtige zukünftige Herausforderungen sind laut Studie für die hauptamtlichen Führungskräfte die Erschließung weiterer Finanzquellen und der Umgang mit zunehmender Bürokratie, während bei ehrenamtlich Engagierten die Frage nach der Mobilisierung weiterer Ehrenamtlicher im Mittelpunkt steht.

Auf der Projektwebsite <http://www.be-management.org> können Informationen über die Projektbeteiligten und eine Zusammenfassung der Ergebnisse heruntergeladen werden.

6. Vorgestellt: Ausbildungen in Fundraising und Nonprofit-Management

Wie bereits angekündigt sollen in dieser und den folgenden Ausgaben einige Ausbildungsgänge im Fundraising und Nonprofit-Management vorgestellt werden. Neben einer kurzen Vorstellung von Inhalten und Organisation der Ausbildung werden Dozenten/innen und Absolventen/innen zu Wort kommen und einen direkten Eindruck von der Ausbildung vermitteln. Wenn Sie Erfahrungen mit einem dieser - oder auch einem anderen Ausbildungsgang - gemacht haben, nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir würden uns freuen, davon ebenfalls berichten zu können.

Steckbrief Fundraising Akademie gGmbH

Entstehungsgeschichte und Hintergrund:

Gegründet 1999, Gesellschafter sind: Gemeinschaftswerk der evangelischen Publizistik gGmbH, Deutscher Fundraising Verband e. V. und Deutscher Spendenrat e.V.

Ausbildungsdauer und Aufwand:

Zweijähriger, berufsbegleitender Studiengang mit vier einwöchigen Präsenzphasen: theoretische Wissensvermittlung, Praxistransfer in realen Fallstudien. Zwischen den Präsenzphasen je eine schriftliche Hausarbeit und ein Praxistag in Regionalgruppen. Selbststudium mittels des von der Fundraising Akademie herausgegebenen Fachbuchs „Fundraising. Handbuch für Grundlagen, Strategien und Instrumente“. Durchgängiger Praxistransfer in die eigenen Tätigkeitsfelder. Laufende Dokumentation und Auswertung eigener Praxisprojekte. Der zeitliche Aufwand beträgt durchschnittlich 10 Stunden pro Woche.

Ausbildungsziel:

Die Studierenden werden in die Lage versetzt, Fundraising in der Organisation aufzubauen und zu implementieren, eine maßgeschneiderte Fundraising-Konzeption zu entwickeln und diese erfolgreich umzusetzen.

Inhalte u. a.:

Aufbau und Implementierung von Fundraising in Nonprofit-Organisationen, Marketing gemeinnütziger Organisationen, integrierte Kommunikation, Konzeptionslehre, Unternehmenskooperationen, Sponsoring, Stiftungen, Großspenderakquise, Erbschaftsfundraising, Database-Fundraising, Direktmarketing, Eventmanagement, Fundraising-Instrumente, Qualitätsmanagement, Statistik und Controlling, Gemeinnützigkeitsrecht.

Dozentinnen/Dozenten:

Kursleitung: Dr. Thomas Kreuzer, Fundraising Akademie; Lothar Schulz, Fundraising Akademie; Melanie Stöhr, Greenpeace; Annette Urban-Engels, Quäker-Hilfe Stiftung u.a. Weitere Dozenten/innen mit langjähriger Fundraising- und Marketingerfahrung ergänzen das Team. Eine ausführliche Liste finden Sie auf der Website.

Prüfung:

Schriftliche Abschlussarbeit zu fachspezifischem Thema, Kolloquium, Klausuren, mündliche Prüfung.

Abschluss:

Fundraising-Manager/in (FA), zertifiziert von der European Fundraising Association (EFA).

Zielgruppe, Aufnahmebedingungen:

Führungskräfte und leitende oder eine Leitungsfunktion anstrebende Mitarbeiter/innen von Organisationen und Einrichtungen aus den Bereichen Umwelt, Entwicklungszusammenarbeit,





Menschenrechte, Kirche, Soziales, Bildung und Kultur; ebenso Agenturmitarbeiter/innen, freiberufliche Berater/innen und Quereinsteiger/innen. Aufnahmebedingungen: Abitur und zwei Jahre Berufserfahrung im Nonprofit-Bereich. Maximal 25 Teilnehmer/innen pro Studiengang. Durchschnittsalter der Teilnehmenden ca. 30 bis 45 Jahre.

Kosten, Termine:

8.960,- Euro (inkl. Unterkunft, Verpflegung, Prüfungsgebühren und Lehrbuch/Lehrmaterialien)
Beginn nächster Ausbildungsgang: 01.11.2008.

Weitere Informationen:

<http://www.fundraisingakademie.de>

Die Routiniers

Interview mit Dr. Thomas Kreuzer, Gründungsgeschäftsführer der Fundraising Akademie

Akquisos: Herr Kreuzer, welches sind die drei wesentlichen Argumente für den Beginn einer Ausbildung an der Fundraising Akademie?

Thomas Kreuzer: Wir bieten zum einen die umfassendste Fundraising-Ausbildung in Europa an und decken dabei alle relevanten Bereiche ab. Der Bogen spannt sich von den institutionellen Voraussetzungen über Sozialmarketing, Konzeptionslehre und die praktische Umsetzung von Fundraising-Maßnahmen bis hin zu rechtlichen, steuerlichen und ethischen Themen. Zum anderen sind alle unsere Dozenten ausgewiesene Expert/innen mit langjähriger Fundraising-Erfahrung, die größten Wert darauf legen, ihre Lehreinheiten mit typischen Fragestellungen und Beispielen aus dem Fundraising-Alltag zu untermauern. Und schließlich gelten wir als die am besten vernetzte Ausbildungsinstitution innerhalb des Dritten Sektors in Deutschland.

Akquisos: Worin unterscheidet sich Ihr Angebot von dem der Konkurrenz?

T.K.: An erster Stelle ist hier sicherlich unsere Erfahrung zu nennen. Im November 2008 startet der 22. Studiengang, und inzwischen sind in nahezu allen großen Nonprofit-Organisationen in Deutschland Absolventen der Fundraising Akademie in leitender Position tätig. Unsere Erfahrungen, das Feedback der Teilnehmenden und auch ihrer Arbeitgeber fließen ständig in das Ausbildungskonzept ein. Die Qualität des Ausbildungsangebotes wurde übrigens im vergangenen Jahr durch die European Fundraising Association (EFA) ausgezeichnet.

Akquisos: Wie sind theoretischer Hintergrund und praktische Umsetzung in der Ausbildung miteinander verknüpft?

T.K.: Der gesamte Ausbildungsgang orientiert sich stark an der Praxis. Das heißt, das Anwendungswissen, adaptiert auf die jeweiligen Arbeitskontexte, steht im Mittelpunkt. Theoretische Einheiten werden durch Praxisbeispiele, Übungen, Gruppenarbeiten u. a. ergänzt. Der weitere Praxistransfer erfolgt dann selbstverständlich im Arbeitsalltag der Studierenden, worüber sie sich, zum Beispiel auf den Regionalgruppentagen, mit ihren Kommilitonen und ihrer Mentorin austauschen. Hier wird oftmals auch en détail und vertraulich über Fragen der Implementierung, der „institutional readiness“, gesprochen. Am Studiengang teilnehmen sollte übrigens nur, wer in einem Arbeitsfeld tätig ist, auf das er das Erlernte auch konkret beziehen und anwenden kann.

Akquisos: Wie soll die Ausbildung in fünf Jahren gestaltet sein - welches sind wesentliche Änderungen zu heute?

T.K.: Die Fundraising Akademie bildet jetzt seit fast zehn Jahren aus. Für die Zukunft sehen wir vor allem, dass sich der Markt weiter ausdifferenzieren wird. Hierauf stellen wir uns auch mit unserem Angebot ein. Ab nächstem Jahr werden wir z. B. erstmals Fachleute im Bereich Corporate Social Responsibility ausbilden. Ein spezialisierter Fortbildungsgang Hochschulfundraising ist in Vorbereitung, und mit dem TÜV Rheinland haben wir ein Qualitätsmanagementsystem für Fundraiser/innen entwickelt, das zunehmende Resonanz findet. Wir wollen auch zukünftig sowohl den wissenschaftlichen Diskurs als auch die Fundraising-Praxis maßgeblich prägen und gestalten und langfristig der Think Tank für philanthropisches Geben und Stiften im Dritten Sektor sein.





Ein Ort für das nötige Handwerkszeug

Interview mit Dr. Stephanie Neumann, Absolventin der Fundraising Akademie 2004-2006

Stephanie Neumann ist seit 2006 beim Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland e.V. verantwortlich für das Direktmarketing. Durch Spenden und Mitgliedsbeiträge konnte der BUND-Bundesverband 2007 etwa 10,7 Mio. Euro einnehmen – etwa 76% der Gesamteinnahmen.
<http://www.bund.net>.

Akquisos: Wieso haben Sie gerade bei der Fundraising Akademie mit der Ausbildung begonnen?

S.N.: Nachdem ich mich dazu entschieden hatte, aus meinem Hobby einen Beruf zu machen, brauchte ich einen Ort, an dem ich das nötige Handwerkszeug – strategisches Fundraising – lernen konnte. Schnell wurde klar, dass die Fundraising Akademie dafür die richtige Institution war. Hier finden theoretisches und praktisches Wissen zueinander. Die Ausbildung lebt von dem sehr heterogenen Hintergrund, den vielfältigen Berufserfahrungen der Studenten/innen und Dozenten/innen und vor allem von der sehr großen Bereitschaft, dieses Wissen mit anderen zu teilen.

Akquisos: Wie konnten Sie das Gelernte in Ihrer Arbeit anwenden? Wo hat es Sie in der beruflichen Karriere weiter gebracht?

S.N.: Die Ausbildung an der Fundraising Akademie ist berufsbegleitend. Daher habe ich das Gelernte stets direkt an meinem Arbeitsplatz umsetzen können. Sei es in konzeptioneller oder analytischer Hinsicht, als auch in der praktischen Umsetzung. Wichtig waren für mich über den „offiziellen Unterricht“ hinaus die vielen informellen Gespräche mit Kommilitonen/innen und Dozenten/innen. Der enge fachliche Austausch mit anderen Fundraisern bringt automatisch einen „Professionalisierungsschub“ mit sich – sowohl für die Studenten/innen, als auch die Organisation für die wir arbeiten.

Akquisos: Worin sehen Sie die Voraussetzung für die erfolgreiche Ausbildung?

S.N.: Meine Erfahrungen verbinde ich – neben den Inhalten – vor allem mit dem Austausch im Teilnehmerkreis und mit den Dozenten/innen. Diese Offenheit habe ich vorher nicht erlebt. Gleichzeitig setzt das voraus, dass die Teilnehmer/innen tatsächlich an einem konkreten Fundraising-Projekt arbeiten. Sonst fehlt die Verankerung und Anwendung des Gelernten – und damit natürlich auch die Grundlage für den gegenseitigen Austausch. Ich weiß nicht, ob ich so angetan wäre, wenn die Gruppenzusammensetzung nicht so gut gepasst hätte.

Akquisos: Welchen Nutzen haben Sie - neben dem Gelernten - von der Ausbildung?

S.N.: Ein Zertifikat zu haben ist in Deutschland sicher wichtig. Viel wichtiger jedoch ist das Netzwerk, das sich im Laufe der Jahre an der Fundraising Akademie gebildet hat. Ohne den auch nach Abschluss der Ausbildung weiter bestehenden fachlichen Austausch – durch Studientage und Alumnitreffen – kann ich mir das Alltagsgeschäft eines Fundraisers kaum mehr vorstellen.

Impressum

Herausgeberin:

Bundeszentrale für politische Bildung
Redaktion: Christian Baier (SOCIUS
Organisationsberatung gGmbH Berlin),
Daniel Kraft (verantwortlich), Bettina
Braun, Raul Gersson (Leiter der
Stabsstelle Kommunikation)

E-Mails an die Redaktion:

fundraising@bpb.de

Akquisos online bestellen oder
abbestellen unter:

<http://www.bpb.de/newsletter/akquisos>

