

## Was ist mir Kirche wert?

### Fundraising als Ermutigung zum Gespräch über Kirche und Glauben

Von *Torsten Sternberg*

Stellen Sie sich vor, Sie sind im Gespräch mit einem potentiellen Spender. In dessen Verlauf fällt eine der folgenden Äußerungen. Wie würden Sie spontan reagieren?

- Wieso soll ich etwas für unseren Pfarrer geben? Wenn ich beim Daimler arbeitslos werde, sammelt auch niemand für mich. (Facharbeiter, 53 Jahre)
- Ich gebe lieber für das Tierheim. Da weiß ich, was mit dem Geld geschieht. (Verkäuferin, 57 Jahre)
- Ich habe mein Leben lang Kirchensteuer gezahlt. Jetzt sind andere dran, die Kirche zu finanzieren! (ehemaliger leitender Angestellter, 75 Jahre)
- Ich zahle extrem viel Kirchensteuer. Damit allein könnte man fast schon eine Pfarrstelle finanzieren! (Unternehmerin, 42 Jahre)
- Die Kirche soll erst einmal ihren Besitz verkaufen, bevor sie zu den Leuten geht. (Arbeiter, 39 Jahre)
- Für Afrika gebe ich nichts! Das kommt sowieso nicht bei denen an, die es brauchen. (Hausfrau, 34 Jahre)
- Mein Versicherungsvertreter hat gesagt: »Wenn Sie sich die Kirchensteuer sparen, ergibt das eine gute Altersvorsorge! « (Ingenieur, 31 Jahre)
- Ich finde das viel besser, wie es in Amerika ist: Da zahlen die Leute freiwillig und es gibt keine Kirchensteuer. (Schülerin, 17 Jahre)
- Wir haben zwei kleine Kinder und neu gebaut. Da müssen wir jeden Euro weglegen. (Beamtin, 32 Jahre)
- Die Kirche kommt immer nur dann zu mir, wenn sie was will. Sonst bin ich denen egal. (Kaufmann, 61 Jahre)
- Dann trete ich aus der Kirche aus und unterstütze meine Gemeinde direkt. (Ärztin, 48 Jahre)

Waren Sie von den Statements überrascht? Hatten Sie spontan eine weiterführende Antwort parat? Wer sich im kirchlichen Bereich um Geld- oder Sachspenden bemüht, begegnet häufig diesen und ähnlichen Äußerungen. Und wer darauf nicht vorbereitet ist, kommt zunächst vielleicht »ins Schwimmen«. Es gibt zwei Möglichkeiten, darauf zu reagieren:

Die erste ist, sich enttäuscht zu zeigen, sich eventuell sogar über Ignoranz, Desinteresse oder Fehlinformation aufzuregen. Eine durchaus verständliche Reaktion, zumal bei Menschen, die sich selbst zeitlich und finanziell stark für die Kirche engagieren. Aber sie hilft nicht weiter und führt im schlimmsten Fall beim Gegenüber zur Verärgerung oder Bestätigung der vorhandenen (Vor-) Urteile.

Ein wichtiger Grundsatz im Fundraising ist es, der Ablehnung einer Spendenbitte freundlich zu begegnen. Die Erfahrung »Nein« sagen zu dürfen, erhöht bei potentiellen Gebern nachweislich die Bereitschaft, einer weiteren Spendenbitte zu einem späteren Zeitpunkt zu entsprechen. Mitarbeitende, die sich um Spenden bemühen, sind deshalb entsprechend auf diese Gespräche vorzubereiten.

Dafür gibt es noch einen weitreichenderen Grund. Der wird sichtbar, wenn wir die zweite Möglichkeit in den Blick nehmen, auf solche Äußerungen zu reagieren: Sie besteht darin, die Fragen ernst zu nehmen und als Chance zum Gesprächseinstieg wahrzunehmen. Ob an dessen Ende ein »Erfolg« im Sinne einer Spendenzusage steht, ist nicht das allein Entscheidende. »Fundraising« im kirchlichen Bereich ist kein Selbstzweck und geht weit über das Erschließen neuer Einnahmequellen hinaus: Es will auch die Talente der Mitarbeitenden und sonstigen Kirchenmitglieder ausschöpfen, sie zum Dienst in der Gemeinde und an der Welt befähigen und v.a. das von Gott in jedem Menschen angelegte Glaubenspotential ansprechen.

Wo Mitarbeiter untereinander und mit anderen ins Gespräch kommen über Spenden zur Finanzierung der Gemeindegemeinschaft, kann deshalb über das Finanzielle hinaus einiges passieren: Es stellen sich Fragen wie »Was ist mir Kirche wert?«, »Warum reicht die Kirchensteuer nicht?«, »Gehört Geben zum Christsein dazu?«, »Wofür gebe ich Geld aus und was bedeutet das über Prioritäten in meinem Leben?« usw. Wo daraus ein regelmäßiger Gedankenaustausch wird, wächst Verbindlichkeit unter den Mitarbeitenden und die Fähigkeit, für Kirche und Glauben einzustehen. In Fördervereinen und Stiftungen entstehen neue Möglichkeiten zur Mitarbeit. Auch darüber hinaus wächst die Bereitschaft zur Mitarbeit. Schließlich wird bei manchen Kirchenfernen die Kirchenmitgliedschaft stabilisiert, wenn Gemeinde durch Öffentlichkeitsarbeit und Besuche wahrnehmbar und erlebbar wird und Informationsdefizite abgebaut werden.

Zwei konkrete Beispiele: In der Paulusgemeinde Staufenberg (750 Gemeindemitglieder) sind in zehn Jahren 220.000 € zur Mitfinanzierung der Pfarrstelle zusammengekommen. In der Sonnenhofgemeinde Pforzheim (2.200 Gemeindemitglieder) in vier Jahren 90.000 € zur Mitfinanzierung von Diakonin, Sekretärin und Projekt Pop. In beiden Gemeinden wurden darüber hinaus zahlreiche Aktivitäten, Investitionen und Umbaumaßnahmen spendenfinanziert. Das sonstige Spendenaufkommen (Brot für die Welt, Opfer, Kollekten) hat sich nicht verringert. Die Anzahl der Mitarbeitenden hat sich signifikant erhöht. Die Zahl der Kircheng Austritte ist gesunken, es gibt vermehrt Kircheneintritte.

Damit dies gelingt, muss Fundraising als integraler Bestandteil des Gemeindeaufbaus verstanden werden. Das Aufgabenfeld ist weit. Die Schaffung attraktiver Angebote und eine intensivierete Öffentlichkeitsarbeit sind Voraussetzung, das Vorhandensein einer Gemeindekonzeption mit Prioritätenbildungen hilfreich. Entscheidend ist aber, die innergemeindlichen Kommunikationsprozesse in Gang zu setzen und effektiv zu nutzen.

Dabei ist mit Widerständen zu rechnen: Noch immer ist es schwierig, in unserer Kirche über Geld zu reden. Über Jahrzehnte hinweg hat sich eine Mentalität verfestigt, wonach mit den Kirchensteuermitteln umfassende Angebote für alle Bedürfnisse finanziert werden können. Um diesbezüglich einen Bewusstseinswandel zu erreichen und die Bereitschaft zu größerem finanziellen und persönlichen Engagement zu erhöhen, müssen die Informationen über die finanzielle Situation und die anstehenden Herausforderungen häufig und an zahlreichen verschiedenen gemeindlichen Orten kommuniziert werden. Im Ergebnis wird von jedem Einzelnen größere Opferbereitschaft erwartet: finanziell und/oder im Blick auf ehrenamtliches Engagement. Entziehen kann man sich dem am einfachsten mit pauschalen und vermeintlich »geistlichen« Abwehrreaktionen: »Jetzt wird auch in der Kirche nur noch über Geld geredet! Zählt bei uns denn gar nichts anderes mehr? «

Angesichts solcher Widerstände und anderer kritischer Rückfragen bewährt sich m.E. ein Vorgehen in »konzentrischen Kreisen«: Am Anfang sollte nicht der Schritt in die breite Öffentlichkeit oder eine Mailing-Aktion stehen. Es empfiehlt sich, das Fundraising-Projekt (ein besonderer Spendenaufwurf, die Gründung eines Fördervereins oder einer Stiftung) mit einigen wenigen Personen zu beginnen, die von der Idee überzeugt sind. Auf Gemeindeebene ist dabei natürlich die Unterstützung der Pfarrerin/des Pfarrers und eines Teils des Ältestenkreises Voraussetzung. Die ersten Gespräche dienen der Festlegung der Ziele und Zweckbestimmungen. Diese sollten auf einem kurzen Infolyer zusammengefasst werden. Gegebenenfalls kann die Gründung eines Fördervereins/einer Stiftung jetzt erfolgen.

Der nächste Schritt ist das Ansprechen potentieller Geldgeber. Dabei sollte in einem begrenzten Zeitraum von 2-3 Wochen jedes Mitglied des Initiativkreises gezielt ein oder zwei Personen besuchen: entweder aus der Gruppe der kirchlich Hochverbundenen oder aus einer Zielgruppe, bei der Aufgeschlossenheit für das betreffende Projekt zu erwarten ist. Ein »Erfolgs Erlebnis« ist hier wahrscheinlicher und kritische Rückfragen grundsätzlicher Art sind noch nicht zu erwarten. Wichtig ist die Auswertung der Gespräche bei regelmäßigen Treffen. Dort werden auch die weiteren Ansprechpartner verteilt: zunächst die mit größerer Nähe zur Kirche, am Schluss die mit mehr Abstand. Je »kirchenferner« die möglichen Spender sind, desto erfahrener sind die Mitarbeiter. Unerwartete Rückfragen, wie die am Anfang geschilderten, werden nach und nach beantwortet und bestehende Informationsdefizite geschlossen.

Auf diese Weise wird das vorhandene Mitarbeiterpotential und die anfängliche Begeisterung effektiv zugunsten einer guten Grundlage eingesetzt und nicht in ergebnislosen Diskussionen mit notorischen Sceptikern verschlissen. Die finanzfachliche Kompetenz der beteiligten Mitarbeitenden steigt ebenso wie die Auskunftsfähigkeit über gemeindliche Belange. Nicht zuletzt gibt die Ausrichtung und der Umfang des Fundraising-Engagements Auskunft über Prioritätenbildungen in der Gemeindearbeit, die nicht nur, aber auch aufgrund der knapper werdenden finanziellen Mittel, unabdingbar sind.

Beim Gemeindeaufbau ist es wichtig, kleine Teilschritte auf dem Weg zur Verwirklichung einer großen Vision zu definieren. Diese sind so zu gestalten, dass Ergebnisse konkret sichtbar werden. Wir haben es bei uns bei den Gemeindeentwicklungsseminaren zur Maßgabe gemacht, dass am ersten Tag nach einem Workshop kleine konkrete Veränderungen sichtbar sein müssen - und wenn es nur »Äußerlichkeiten« wie ein entrümpelter Kirchenvorraum sind. Fundraising kann als Teil des Gemeindeaufbaus hier einen wichtigen Beitrag leisten. Es gibt Ziele wie »Stärkung der Verbindlichkeit der Mitarbeit« oder »Wachstum im Glauben«, deren Erreichen nur schwer in konkreten Zahlen fassbar ist. Mitgliederzahlen in Förderver-

einen oder Spendeneinnahmen sind klar zu erfassen, die Verwendung von Spendengeldern oder Zinserträgen aus Stiftungen ist einfach darzustellen. Und es gibt schließlich einen großen Spielraum, Projekte so zu definieren, dass die gesteckten Ziele mit bescheidenen Mitteln und kurzfristig oder mit großen Beträgen und über einen längeren Zeitraum hinweg zu erreichen sind.

Gemeindeaufbau ist - hier schließt sich der Kreis - ohne die Erschließung zusätzlicher finanzieller und personeller Ressourcen kaum denkbar. Fundraising im umfassend verstandenen Sinn hat hier seinen unverzichtbaren Platz.

### Thesen:

#### **Was ist mir Kirche wert?**

#### **Fundraising als Ermutigung zum Gespräch über Kirche und Glauben**

1. Wer sich im kirchlichen Bereich um Geld- oder Sachspenden bemüht, begegnet häufig kritischen Rückfragen.
2. Diese sollten ernst genommen und als Chance zum Gesprächseinstieg wahrgenommen werden.
3. Denn »Fundraising« geht über das Erschließen neuer Einnahmequellen hinaus: Es will auch die Talente der Mitarbeitenden und sonstigen Kirchenmitglieder ausschöpfen und v.a. das von Gott in jedem Menschen angelegte Glaubenspotential ansprechen.
4. Wo Mitarbeiter untereinander und mit anderen ins Gespräch kommen über Spenden zur Finanzierung der Gemeindegemeinschaft, passiert über das Finanzielle hinaus einiges. Es stellen sich Fragen wie »Was ist mir Kirche wert?« oder »Gehört Geben zum Christsein dazu?«
5. Wo daraus ein regelmäßiger Gedankenaustausch wird, wächst Verbindlichkeit unter den Mitarbeitenden und die Fähigkeit, für Kirche und Glauben einzustehen. Neue Mitarbeitende kommen hinzu, bei manchen Kirchenfernen wird die Kirchenmitgliedschaft stabilisiert.
6. Damit dies gelingt, muss Fundraising als integraler Bestandteil des Gemeindeaufbaus verstanden werden. Die Schaffung attraktiver Angebote und eine intensiviertere Öffentlichkeitsarbeit sind Voraussetzung, das Vorhandensein einer Gemeindekonzeption mit Prioritätenbildungen hilfreich.
7. V.a. aber sind die innergemeindlichen Kommunikationsprozesse in Gang zu setzen und effektiv zu nutzen.
8. Bewährt hat sich ein Vorgehen in »konzentrischen Kreisen«: von einem kleinen Kreis Engagierter über die kirchlich Hochverbundenen zu den Kirchenferneren.
9. Wichtig ist die Auswertung der Gespräche bei regelmäßigen Treffen. Bestehende Informationsdefizite werden nach und nach geschlossen.
10. Beim Gemeindeaufbau sind kleine Teilschritte auf dem Weg zur Verwirklichung einer großen Vision wichtig.
11. Fundraising ermöglicht als Teil des Gemeindeaufbaus klar benennbare und erfahrbare Teilziele.
12. Gemeindeaufbau ist ohne die Erschließung zusätzlicher finanzieller und personeller Ressourcen kaum denkbar. Hier hat Fundraising seinen unverzichtbaren Platz.

#### **Austausch:**

- In einer Kirchengemeinde war das neue Gottesdienstkonzept der Motor für den Gemeindeaufbau, in einer anderen war es das Fundraising.
- In der Sonnenhofgemeinde Pforzheim bietet der DIVE-Gottesdienst unter dem Motto »DIVE - Eintauchen ins volle Leben« (siehe [www.dive-gottesdienst.de](http://www.dive-gottesdienst.de)) Möglichkeiten zu Beteiligung und zu Identifikation, die sich andernorts durch die Gründung eines Fördervereins ergaben. Man kann hier nicht verallgemeinern, sondern muss das finden, was am jeweiligen Ort und in der jeweiligen Situation passt. Wichtig ist beim Gemeindeaufbau, dass man ihn als Gesamtprozess betrachtet, bei dem ein Rädchen ins andere greift. Veränderungen an einer Stelle müssen Veränderungen an anderer Stelle nach sich ziehen, sonst kommt der gesamte Prozess ins Stocken.
- Könnte es sein, dass Fundraising die Visionen »erdet«? Dann ist die Energie eine ganz andere? Die Menschen sprechen auf Konkretes besser an.
- Wichtig ist, einzelne konkrete Schritte zu gehen und dabei zu reflektieren: Wo stehen wir

gerade? Wo wollen wir hin? Dadurch entsteht Orientierung.

- Der Flyer der »Evangelischen Jugendstiftung Pforzheim Stadt und Land« (siehe [www.ekjw-pforzheim.de](http://www.ekjw-pforzheim.de)) zeigt diesen Weg in die Konkretion an: »Wir wollen an-stiften: Visionen, Träume, Initiativen, Projekte«.
- Das Benennen konkreter Ziele kann unter Umständen Leistungsdruck erzeugen. Bei allem Bemühen um neue finanzielle Ressourcen, soll Gelassenheit und Gottvertrauen mitschwingen. Gelassenheit heißt nicht Unverbindlichkeit, aber niemand soll durch zu hohe Ziele verschlissen werden.
- Orientierung an Zielen kann aber auch heißen: Ich merke in der Reflektion des Erreichten, dass es objektive Gründe gibt, warum etwas nicht geklappt hat, oder dass man sich einfach immer zu viel vornimmt. Diese Erkenntnis kann dann auch entlasten - besonders Pfarrerinnen und Pfarrer, die sich häufig zu viel vornehmen und dadurch selbst unter Druck setzen.
- Sich immer wieder des Erfolges vergewissern hilft, gelegentliche Durststrecken zu überwinden.
- Das Empfinden »Jetzt wird wieder über Geld geredet!« kann sich bei Ehrenamtlichen schon einstellen. Sie können sich aus der Verantwortung für die kirchlichen Finanzen eher einmal herausziehen, haben noch andere Lebenswelten (Beruf, Verein usw.). Aber die Hauptamtlichen müssen darüber reden, wenn sie ihrer Verantwortung gerecht werden wollen, für die sie angestellt sind.
- Deshalb gehören solche und andere Fragen immer wieder in Mitarbeiterunden kommuniziert. Dabei hören Ehrenamtliche oft zum ersten Mal, dass der Pfarrer schlaflose Nächte hat, weil er nicht weiß, wie die Diakonin im nächsten Jahr finanziert werden soll. Auch so kann Zusammenhalt entstehen und eine allmähliche Bewusstseinsveränderung.
- Auswertungen helfen dabei: Das DIVE-Gottesdienstteam stellte z.B. fest, dass Gäste fast ausschließlich aufgrund persönlicher Einladung kamen. Nach dem zehnten Mal wurden es viele erst klar, dass man nicht 500 - 1.000 Stunden in die Gottesdienstvorbereitung investieren kann, aber keine einzige in das Einladen von Freunden und Bekannten.

## Materialanhang

### Antworten der Teilnehmenden auf die Statements vom Anfang:

- Wieso soll ich etwas für unseren Pfarrer geben? Wenn ich beim Daimler arbeitslos werde, sammelt auch niemand für mich. (Facharbeiter, 53 Jahre)  
»Sicher wäre es wünschenswert, solche Initiativen gäbe es auch für andere Stellen. Aber die Pfarrstelle im Dorf ist mehr als ein Arbeitsplatz. Sie bedeutet uns etwas, nachdem schon die Post geschlossen und der Lebensmittelladen dicht gemacht hat. «
- Ich gebe lieber für das Tierheim. Da weiß ich, was mit dem Geld geschieht. (Verkäuferin, 57 Jahre)  
»Bei uns spenden Sie für Menschen, wenn es denen gut geht, können die sich beispielsweise auch wieder um Tiere kümmern, die dann wieder eine neue Heimat finden. «
- Ich habe mein Leben lang Kirchensteuer gezahlt. Jetzt sind andere dran, die Kirche zu finanzieren! (ehemaliger leitender Angestellter, 75 Jahre)  
»Ich finde es gut, dass Sie unsere Arbeit während Ihrer ganzen Berufstätigkeit unterstützt haben. Das ist ja nicht selbstverständlich. Viele treten aus, um sich auch die Kirchensteuer zu sparen. Aber jetzt reichen die Kirchensteuermittel nicht mehr. Wir haben viele Rentner, Jugendliche und Nichtverdiener in der Kirche. Deshalb sind wir verstärkt darauf angewiesen, dass Menschen unsere Arbeit durch freiwillige Spenden unterstützen.«
- Ich zahle extrem viel Kirchensteuer. Damit allein könnte man fast schon eine Pfarrstelle finanzieren! (Unternehmerin, 42 Jahre)  
Die erste, spontane, nicht weiterführende Reaktion: »Ich möchte einmal im Leben soviel Kirchensteuern zahlen können wie Sie! «  
Besser: »Das freut mich sehr, dass Sie bereit sind, viel Kirchensteuern zu bezahlen. Sie helfen damit, Dinge zu realisieren, die sonst nicht möglich wären und sind mit denen, die keine Kirchensteuern zahlen können, solidarisch. «
- Die Kirche soll erst einmal ihren Besitz verkaufen, bevor sie zu den Leuten geht. (Arbeiter, 39 Jahre)  
Im Stillen: »Von welchem Besitz redet der? «) - Laut: »Welchen Besitz meinen Sie? «

- Für Afrika gebe ich nichts! Das kommt sowieso nicht bei denen an, die es brauchen. (Hausfrau, 34 Jahre)  
»Sicher mag es im Blick auf Afrika in der Vergangenheit Fälle gegeben haben, wo Spenden in der Bürokratie versickert sind. Heute aber kann ich Ihnen persönlich gute Beispiele geben, wo sicher jeder Euro ankommt. Da hätte ich z. B. folgendes Projekt für Sie ...«  
Oder: »Wofür würden Sie denn etwas geben?«
- Mein Versicherungsvertreter hat gesagt: »Wenn Sie sich die Kirchensteuer sparen, ergibt das eine gute Altersvorsorge!« (Ingenieur, 31 Jahre)  
»Die Kirche übernimmt mit der Kirchensteuer viele soziale Aufgaben. Wenn sie dies nicht mehr kann, muss der Staat hier eintreten und dann die allgemeinen Steuern erhöhen.«
- Ich finde das viel besser, wie es in Amerika ist: Da zahlen die Leute freiwillig und es gibt keine Kirchensteuer. (Schülerin, 17 Jahre)  
»Das stimmt - und freiwillig heißt, dass alle vom Kindergarten an sich für das Gemeinwohl engagieren, z. B. durch Müll sammeln im Park nebenan und so weiter. Wie engagierst Du Dich? «  
oder: »Das System finde ich auch gut - mit allen Konsequenzen: Da geben die Leute nämlich freiwillig oft das Zehnfache von dem, was bei uns die Kirchensteuer ist! «
- Wir haben zwei kleine Kinder und neu gebaut. Da müssen wir jeden Euro weglegen. (Beamtin, 32 Jahre)  
»Das kann ich gut verstehen! Dann bitte, wenn Sie unser Anliegen gut finden, beten Sie dafür - und sprechen Sie gut darüber. Alles Beste für Sie!«
- Die Kirche kommt immer nur dann zu mir, wenn sie was will. Sonst bin ich denen egal. (Kaufmann, 61 Jahre)  
Im Stillen: »Das darf eigentlich nicht passieren. Was ist da über Jahre schief gelaufen?« - Laut: »Das tut mir sehr leid, dass Sie das Gefühl haben, Sie sind uns egal, ich würde Ihnen eigentlich etwas anderes vermitteln.«
- Dann trete ich aus der Kirche aus und unterstütze meine Gemeinde direkt! (Ärztin, 48 Jahre)  
»Wir profitieren an vielen Stellen von den Diensten der Landeskirche. [Hier am besten konkrete Beispiele nennen.] Auch die müssen finanziert werden.«

Dr. Torsten Sternberg

Jg. 1961, tätig als Religionslehrer und Bezirksjugendpfarrer im Kirchenbezirk Pforzheim, Gemeindeberatung »pro-fund«, Sonnenhofgemeinde Pforzheim; seit 2011 landeskirchlicher Beauftragter für Fundraising in der Evangelischen Landeskirche in Baden.



Mit freundlicher Genehmigung des Verlags aus:

Gemeinschaftswerk der  
Evangelischen Publizistik (GEP) (Herausgeber):

Um Himmels willen - Fundraising und Gemeindeaufbau  
(Ergebnisse des Werkstattgesprächs Fundraising und Gemeindeaufbau am 7./8. Mai 2007 im Schloss Unteröwisheim bei Bruchsal)

epd Dokumentation Nr. 38/2007

Frankfurt (Main) 2007