

Fundraising im kirchlichen Kontext

Die NGOs machen es allen vor: Es geht um's Geld. Alle Instrumente sind darauf ausgerichtet, für bestimmte Projekte möglichst viel und möglichst dauerhaft Geld einzusammeln. Mit Dauerspenden, Patenschaften und vielem mehr geht es schon rein zahlenmäßig um deutlich mehr (Geld-) Spender*innen als das bei kirchlichen Projekten der Fall ist. Genau hier setzt Fundraising im kirchlichen Kontext an – und geht weit darüber hinaus, weil es in diesem Zusammenhang so viel mehr als „nur“ Geldeinsammeln bedeutet. Es ist Beziehungsarbeit, die sich durch die persönliche und räumliche Nähe zu den eigenen Mitgliedern, Freund*innen und Unterstützer*innen in ideeller und finanzieller Hinsicht aktiv und bereichernd gestalten lässt. Im Sinne einer offenen und einladenden Kirche versteht sich kirchliches Fundraising als Kommunikation – als Einladung zum Dialog, der per se schon keine Aneinanderreihung von Einmalaktionen bedeutet, sondern ein Miteinander beschreibt, das idealerweise dauerhaft geführt, gehalten und nachhaltig gepflegt wird.

Im Unterschied zu NGOs weist kirchliches Fundraising einige Besonderheiten auf:

- Die jahrhundertealte Tradition des Gebens
- Die theologische Begründung als Fundament
- Die traditionell höhere Bedeutung von Zeitspender*innen im Ehrenamt
- Die spezifischen Instrumente, die den Kirchen für Fundraising zur Verfügung stehen
- Die innerorganisatorischen Widerstände gegen Fundraising

Kirchen-DNA

Kirchliches Fundraising wird von einer Geisteshaltung getragen, die das Geben auch als Teil der Memorialkultur etabliert hat: Schon im Mittelalter haben hochrangige Personen ihr privates Vermögen für soziale und mildtätige Zwecke eingesetzt – um auch nach dem Tod sichtbar zu bleiben und darüber hinaus das Seelenheil der Gebenden sicherzustellen.

Damals begann die Erfolgsgeschichte der Stiftungen, wovon auch heute noch etliche soziale Einrichtungen profitieren. Zahlreiche Stiftungen sind bereits über tausend Jahre alt und wirken bis heute im Sinne ihrer Stifter*innen, beispielsweise die Johannishofstiftung Hildesheim, die es seit 1161 gibt. Eine der ältesten evangelischen Stiftungen ist die „Evangelische Stiftung Pflege Schönau“: Sie ist die Rechtsnachfolgerin des „Unterländer Evangelischen Kirchenfonds“, der auf die 1560 eingerichtete Verwaltung der Besitztümer des 1558 aufgehobenen Klosters Schönau zurückgeht.

Anderen etwas abgeben, Bedürftige unterstützen und Solidarität mit denen zeigen, die Hilfe benötigen, sind Motivationen, die eine christlich-religiöse Basis haben und sich daher heute auch in den Leitsätzen von Diakonie und Caritas wiederfinden. Auf dieser traditionsreichen Basis stehend versteht sich kirchliches Fundraising als Hilfe zum Helfen: Es will soziale, kirchliche und kulturelle Projekte möglich machen und das gemeindliche Leben damit bereichern.

Dieses Bitten um Unterstützung ist ausdrücklich nicht als Betteln zu verstehen, weil niemand der Akteur*innen um Almosen für sich ganz persönlich und den eigenen Lebensunterhalt bittet. Es geht stets um ein gemeinschaftliches und ethisch höheres Ziel, sodass man sich

getrost nicht als Bettler*in sehen darf. Leider kursieren immer noch Begriffe wie „Bettelbrief“ und „Bittsteller“, womit sich Fundraiser*innen im kirchlichen Kontext – unnötig – klein und unterwürfig machen. Stattdessen nehmen Kirche und ihre diakonisch-karitativen Einrichtungen von Kindergarten bis Pflegeheim zentrale gesellschaftliche Aufgaben wahr, ohne die es in unserem Land an vielen Stellen weniger sozial zuginge.

Theologische Begründung

Wenn durch die vielfältigen Gaben der Gemeinde, um die es gleich noch genauer gehen wird, gute Werke zustande kommen, dann geschieht dies zu Gottes Lob, wie im Artikel 20 des Augsburger Bekenntnisses zu lesen ist – schließlich wird „durch den Glauben der Heilige Geist gegeben, darum wird auch das Herz befähigt, gute Werke zu tun.“

Der Glaube in seiner inneren Hinwendung zu Gott offenbart sich auf diese Weise nach außen im Engagement für andere. Gleiches spricht auch aus dem achten und neunten Kapitel des zweiten Korintherbriefes, wo Paulus um Spenden für die Jerusalemer Gemeinde bittet. Indem er für beides – für das göttliche und das menschliche Geben und Nehmen – denselben Begriff der „χάρις / cháris“ gebraucht, verbindet er göttliche Gerechtigkeit und menschliches Tun in einer nahezu ununterscheidbaren Weise: Dieser facettenreiche Terminus deckt ein breites Bedeutungsspektrum ab und steht etwa für Gnade, Gunst, Wohlwollen, Fürsorge, Gnadenwerk oder auch Dank. In seinen Schriften beschreibt er das Geben als Teil eines zirkulären Prozesses aus dem Empfangen, dem Weitergeben und dem Dank. Die drei zentralen Aspekte des Gebens sind für ihn die Gemeinschaft (Koinonia), der gerechte Ausgleich (Diakonia) sowie der Gottesdienst (Leiturgia).

Die Kollekte entsteht damit nicht primär aus nobler Gesinnung, sondern aus der Wirksamkeit von Gottes Gnade. Die paulinischen Gemeinden sind letztlich nur Werkzeuge der göttlichen Fürsorge und geben weiter, was auch sie empfangen haben.

Gaben der Gemeinde

Im kirchlichen Fundraising geht es um die Gaben der Gemeinde und damit um alles, was die Vielzahl der Gemeindeglieder einbringen kann und möchte: Das kann Zeit, Kompetenz oder Ideenreichtum sein, das Öffnen von Türen, indem Kontakte „gespendet“ werden, oder auch der Kuchen zum Gemeindefest. Die Grafikerin, die pro bono das Kampagnenlogo entwirft, oder der Journalist, der sein Können als Verfasser von Zeitungsberichten einbringt, sind genauso Spender*innen wie diejenigen, die bei der Orgelsanierung eine Pfeifenpatenschaft übernehmen oder es finanziell möglich machen, dass auch Konfirmanden oder Firmlinge aus einem sozial schwächeren Umfeld mit auf die Freizeit fahren können. Von Gunst bis Geld sollten sie alle als Spender*innen Beachtung und Würdigung finden.

Kirchensteuer

Darüber hinaus gehört die Kirchensteuer zu den beständigen Gaben der Gemeinde, die es in der heutigen Form in Deutschland erst seit dem 19. Jahrhundert gibt: Sie wurde nach dramatischen gesellschaftlichen Veränderungen eingeführt und hat die Finanzierung der Kirchen auf eine völlig neue Basis gestellt. Für das kirchliche Fundraising ist sie Fluch und Segen zugleich: Segen, weil sie einen Großteil des finanziellen Bedarfs der Kirchen deckt – und Fluch, weil sie schon lange nicht mehr für alle Ausgaben ausreicht und das daher

notwendige Fundraising auch kommunikativ vor besondere Herausforderungen stellt: Immer wieder müssen kirchliche Fundraiser*innen begründen, warum sie trotz Kirchensteuer noch zusätzlich um Unterstützung bitten.

Ursprung der heutigen Kirchensteuer ist der Zusammenbruch der mittelalterlichen Form der Kirchenfinanzierung, der sich aus der Französischen Revolution von 1789 und der darauf folgenden napoleonischen Besatzung Deutschlands ergeben hatte: Alle linksrheinischen Gebiete fielen an Frankreich, woraufhin Napoleon die verbliebenen rechtsrheinischen Fürsten verpflichtete, die Landesherren zu entschädigen, die bei dieser Neuordnung einen Teil ihres Besitzes oder sogar alles verloren hatten. Um dafür genügend Mittel zu haben, haben die verbleibenden Fürstentümer die Kirchen säkularisiert und deren Besitz veräußert.

Dadurch waren die Kirchen nun nicht mehr in der Lage, ihren sozialen Aufgaben nachzukommen, ihre Angestellten zu bezahlen und ihre Gebäude erhalten. Gesellschaftlich dringend war außerdem die Frage, wer jetzt den Armen helfen, die Kranken versorgen und die Kinder der einfachen Leute unterrichten sollte, schließlich gab es Anfang des 19. Jahrhunderts noch keinen Sozialstaat, wie wir ihn heute kennen.

Da die Fürsten diese Aufgaben jedoch nicht übernehmen wollten, verpflichteten sie die Kirchen, sich – unter staatlicher Aufsicht – die nötigen Mittel von ihren Mitgliedern zu beschaffen. Aus der Pflicht, Steuern zu erheben, wurde mit der Zeit ein Recht, das bereits in der Weimarer Verfassung verankert war und auch heute Teil des Grundgesetzes (Artikel 140) ist. Neben den christlichen Kirchen machen auch andere Religionsgemeinschaften davon Gebrauch.

Aktuell sind es in der überwiegenden Zahl der evangelischen Landeskirchen die Finanzämter, die den Beitrag der Kirchenmitglieder zusammen mit den weltlichen Steuern einziehen, und – abzüglich einer Art Bearbeitungsgebühr – weiterleiten. Dieses Verfahren ist ein Vorteil für beide Seiten: Die Finanzämter nutzen ihre bestehende Infrastruktur und erhalten eine Aufwandsentschädigung, die Religionsgemeinschaften können auf den Aufbau einer aufwändigen Einzugsbürokratie verzichten. Eine oft beschworene Verquickung von Kirche und Staat besteht nicht, da es sich um eine Dienstleistung handelt, die staatlicherseits erbracht wird.

Die Kirchensteuer ist zugleich Mitgliedsbeitrag und Spende und mindert das zu versteuernde Einkommen in voller Höhe – was Anlass sein sollte, die Kirchensteuerzahler*innen als treue Dauerspender*innen zu verstehen, und entsprechend zu hegen und zu pflegen. Dabei zahlt bei weitem nicht jedes Kirchenmitglied Kirchensteuer: In den beiden christlichen Kirchen liegt der Anteil der zahlenden Mitglieder im bundesweiten Durchschnitt aktuell bei nur etwa knapp 50 Prozent. Dabei gilt, dass wer wenig oder gar nichts verdient, nichts zahlt. Nur wer Einkommensteuer zahlt, zahlt auch Kirchensteuer – in der Regel 8 oder 9% der Einkommensteuer, je nach Bundesland. Einen guten Überblick gibt dazu der Kirchensteuer-Rechner unter www.kirchensteuer-wirkt.de, der auch die tatsächliche Netto-Belastung der Kirchensteuer deutlich macht.

Heute erleben wir die Kirchensteuer als die finanzielle Basis für kirchliches Handeln: Sie macht es möglich, dass beispielsweise Seelsorge und Lebensbegleitung stattfinden, dass Kirchenmusik erklingt, dass Gebäude erhalten und dass diakonische Arbeit sowie

gesellschaftlicher Zusammenhalt gefördert werden. Um diese wertvolle Basis zu erhalten, müssen Kirche und kirchliches Leben so gestaltet sein, dass die Sinnhaftigkeit der Gabe der Kirchensteuer gegeben ist. Mitgliederorientierung im Sinne der Mitgliederbindung steht im Zentrum dieser Herausforderung und ist mit Fundraising untrennbar verbunden – denn nur wer der Kirche zugewandt und verbunden ist, wird sie auch weiterhin unterstützen.

Seit Jahren schon steht die Kirchensteuer in der Kritik von Gesellschaft und Politik. Einige politische Parteien haben ihre Abschaffung sogar in ihren Wahlprogrammen zum Ziel erklärt. Die Entwicklung bleibt abzuwarten. Kirchliches Fundraising sollte sich darauf jedoch einstellen und nicht allzu bequem auf das Fortbestehen des Status Quo vertrauen.

Zeitspenden und Ehrenamt

Im kirchlichen Fundraising wird die Zeitspende oft gar nicht als solche wahrgenommen – wahrscheinlich weil „Gemeinde“ schon immer davon lebt, dass Ehrenamtliche in kleinem spontanem oder jahrzehntelang großem Umfang vielfältige Aufgaben übernehmen. Kirchliche Gremien sind seit jeher ehrenamtlich geprägt, während schwindende personelle und finanzielle Ressourcen dazu führen, dass die Bedeutung des Ehrenamts in den Kirchen weiter zunehmen wird. Kirchliches Fundraising ist daher gut beraten, sich verstärkt um die Pflege ihrer ehrenamtlich Engagierten zu kümmern: Weil sie dafür ansonsten Arbeitskräfte bezahlen müsste, liegt hier ein vergleichsweise einfach zu hebendes Potenzial zur Mitteleinsparung. Auch hierbei geht es um Beteiligungsangebote – letztlich um das Bedürfnis der Menschen, Teil eines Ganzen zu werden, sich (mit Zeit und Geld) einbringen zu können und das Leben sinnvoll zu gestalten. Nicht nur im Übergang zum Ruhestand ist dies ein wesentlicher Faktor, der Menschen zum Ehrenamt motiviert.

Gemeindeaufbau

Dieser Aspekt kirchlichen Fundraisings lässt sich gut mit dem Bild der Gemeinde als Schiff verdeutlichen: Einige wenige befinden sich „an Deck“ und sind unmittelbar in die Steuerung des Schiffs involviert. Für bestimmte Aufgaben, die für ein erfolgreiches Fundraising eine Rolle spielen, sind dann und wann jedoch spezielle Kompetenzen gefragt – um zum Beispiel eine Projekt-Homepage zu erstellen, bestimmte Veranstaltungen zu fotografieren oder Fahrdienste zu übernehmen. Auch kann es darum gehen, Unterlagen zu sichten und die Erkenntnisse daraus in eine Datenbank zu überführen. Für diese und viele weitere Aufgaben lohnt es sich, immer wieder mal „unter Deck“ zu gehen, und zu schauen, welche Talente, welche Gaben der Gemeinde dort noch schlummern und eingeladen werden könnten, für eine gewisse Zeit mit „an Deck“ zu kommen. Gerade für eher kurze Einsätze ist das oft erfolgreich und lohnend, da sich zunehmend weniger Menschen zu langfristigen ehrenamtlichen Einsätzen bereiterklären. Ein zeitlich übersichtlicher Einsatz ist aber meist kein Problem. Das gute Gefühl, mit den eigenen Talenten wahrgenommen zu werden, führt nicht selten dazu, dass die Angesprochenen gerne auch länger aktiv „an Deck“ bleiben. Dies verleiht dem Gemeindeleben wiederum neue Impulse und bedeutet bei nachhaltiger Wertschätzung eine größere Menge an Menschen, die sich einbringt und Kirche vor Ort mitgestaltet: So nimmt die Lebendigkeit und Aktivität der Gemeinde zu, steigert dadurch deren Attraktivität für andere – und ist damit eine wertvolle Säule kirchlichen Fundraisings, die nichts mit Geld zu tun hat.

Diesen Bindungsaspekt versuchen inzwischen übrigens auch NGOs für sich zu nutzen, die bisher ausschließlich um Geld gebeten haben: Weil ehrenamtliches Engagement zu einer höheren Verbindlichkeit gegenüber der jeweiligen Organisation führt, gibt es inzwischen vermehrt Programme für Zeit- und Knowhow-Spender*innen. Wer mag, kann beispielsweise seinen (selbstbezahlten) Urlaub im praktischen Einsatz vor Ort im Ausland verbringen oder unentgeltlich seine Talente in die Verwaltung der Organisation einbringen und beim Spendensammeln helfen.

Freiwilliges Kirch- oder Gemeindegeld

Die evangelischen Landeskirchen nutzen das freiwillige Kirch- oder Gemeindegeld unterschiedlich – oder auch gar nicht. Es bedeutet eine regelmäßige Unterstützung für die Kirchengemeinde vor Ort und gilt als feste Säule im kirchlichen Fundraising. In den aktuell zwei evangelischen Landeskirchen, die 8% statt 9% Kirchensteuer erheben, ist diese Ersparnis Anlass für die Bitte um Unterstützung.

Vorteil dieses Kirchgelds ist, dass es um eine Gabe für ein konkretes Projekt vor Ort geht, sodass das Geld in diesem Fall nicht im „großen Topf“ landet, sondern positiv als Möglichkeit der Mitgestaltung von Kirche vor Ort empfunden wird. Die regelmäßige Bitte um Unterstützung erbringt einen planbaren Betrag, der durch die Spende besonders engagierter Gemeindeglieder zustande kommt. Insbesondere die Jahrgänge ab etwa 65+, die oft keine Kirchensteuerzahler*innen mehr sind, tragen damit zu einem vielfältigeren Gemeindeleben oder dem Gelingen konkreter Projekte bei.

Der Spendenbrief, der das gemeindliche Anliegen beschreibt, ist für die Kirchengemeinden meist der Einstieg ins Fundraising und bedeutet den Gewinn von Dauerspender*innen – sofern dieser Kommunikationsweg richtig bedient und dauerhaft als Beziehungsarbeit verstanden wird.

Kollekte

Ob die Kollekte eine Spende ist, wird immer wieder gerne und kontrovers diskutiert. Wie bereits beschrieben, rief schon der Apostel Paulus die christlichen Gemeinden zu Sammlungen für die (armen) Heiligen in Jerusalem auf – was den sprachlichen Zusammenhang zu dem lateinischen Verb colligere = sammeln deutlich macht. Auch für den Dienst an den Armen der Ortsgemeinde nahmen die Apostel Geld entgegen, wie in der Apostelgeschichte, Kapitel 4, nachzulesen ist.

Anknüpfend an die Tradition der Urgemeinden haben Christ*innen zu allen Zeiten in ihren Gottesdiensten Kollekten gesammelt. Diese Beträge kamen dabei nicht nur den eigenen, sondern auch anderen Gemeinden und sozialen Einrichtungen zugute. So macht die Gabe in den Klingelbeutel auch heute noch den engen Zusammenhang von Liturgie und Diakonie – von Gottesdienst und Dienst am Menschen – deutlich.

Wenn wir Fundraising als das systematische Werben um Gaben verstehen, besteht die Kollekte sehr wohl aus – meist anonymen – Einzelspenden. Nun hat die Zahl der Gottesdienstbesucher*innen über die Jahrhunderte hinweg zwar kontinuierlich abgenommen, sodass den Kollekten-Erlösen inzwischen nur noch eine geringe Bedeutung zukommt, insbesondere wenn es um die Finanzierung größerer Projekte geht. Dennoch

sollte aber die Chance, die Gottesdienstgemeinde über die Vielfalt gemeindlicher Aktivitäten zu informieren und dabei auch konkrete finanzielle Bedarfe zu benennen, nicht ungenutzt bleiben. Die Kollekte kann weitere Fundraising-Maßnahmen (insbesondere Mailings) sinnvoll begleiten, zu – dann nicht mehr anonymen – Zeit-, Sach- oder Geldspenden einladen und Aufmerksamkeit für das jeweilige Fundraising-Projekt schaffen.

Datenlage

Systematisches Fundraising ohne Daten ist undenkbar. Die Kirchengemeinden verfügen mit den Daten aus dem Meldewesen und den Kirchenbüchern über einen immens großen Schatz, der (leider immer noch) viel zu wenig für das Fundraising genutzt wird. Schaut man darauf, was die Kirchen von ihren Mitgliedern wissen, ist der neidvolle Blick von NGOs schnell zu verstehen: Mühsam müssen sie ihre Adressen und zusätzlichen Informationen, wie beispielsweise das Alter, sammeln und fortlaufend auf Aktualität überprüfen, während bei den Kirchen die Anschriften automatisch gepflegt werden und darüber hinaus eine Fülle kommunikativer Anknüpfungspunkte zur Verfügung steht: So können beispielsweise Tauf- und Traudaten Anlass für gezielte Fundraising-Maßnahmen sein. Im Ergebnis sind die Responsequoten auf Spendenaufrufe im kirchlichen Bereich erfahrungsgemäß erheblich höher als bei den meisten NGOs.

Auch datenschutzrechtlich bestehen kaum Hürden: Mit den eigenen Mitgliedern darf ohnehin kommuniziert werden, sofern im Meldewesen keine Sperren eingetragen sind. Darüber hinaus regelt – im evangelischen Bereich – das aktuelle Datenschutzgesetz-EKD, dass Fundraising ausdrücklich kirchliche Aufgabe ist und kirchliche Einrichtungen auch mit denen in Kontakt bleiben dürfen, die bereits mit ihnen in Beziehung getreten sind. Das können zum Beispiel Mitglieder eines Kirchenchors oder Mitreisende bei einer gemeindlichen Seniorenfahrt sein, auch wenn sie nicht Mitglied der eigenen Kirchengemeinde sind.

Struktur und Inhalt

Ein Blick in die Landeskirchen zeigt, dass es fast überall Fundraising-Beauftragte gibt, meist als Einzelbesetzungen, in seltenen Fällen auch mit mehreren Fundraiser*innen. Die Einbindung in die jeweilige Organisation ist sehr unterschiedlich: Manchmal ist dieses Thema der Öffentlichkeitsarbeit zugeordnet oder dem Finanzbereich, dann aber auch wieder zusammengefasst mit dem Bereich Mitgliederorientierung oder als Kompetenzbereich in Form eines eigenständigen Dienstleistungszentrums. Das einende Element ist dabei, dass es beim Fundraising im kirchlichen Kontext stets um vielfältige Formen des Spendens geht.

Beratung und Befähigung

In den meisten Landeskirchen unterstützen die Fundraiser*innen die gemeindlichen Projekte von Orgelsanierung bis KiTa-Anbau beratend, indem sie vor Ort Hilfestellung anbieten: Sie helfen dabei, Projekt und Ziel klar zu definieren und die einzelnen Schritte auf dem Weg dorthin zu priorisieren. Des Weiteren geben sie das Wissen über die vielfältigen Möglichkeiten des Fundraisings weiter, indem sie entsprechende Weiterbildungsmöglichkeiten – oft in Zusammenarbeit mit der Fundraising Akademie Frankfurt – anbieten. Je nach Landeskirche können das modular oder kompakt aufgebaute

Kurse mit Präsenz- und Online-Phasen sein, einzelne Seminartage zu Schwerpunktthemen oder wiederkehrende Sommerkollegs. Im Sinne der Kooperation setzen einige benachbarte Landeskirchen Qualifizierungsmaßnahmen für ihre Ehren- und Hauptamtlichen inzwischen auch gemeinsam um.

Darüber hinaus gehört in einigen Landeskirchen auch operatives Fundraising mit zum Leistungsspektrum, ebenso wie die Erstellung von einschlägigen Publikationen, inklusive des dazugehörigen Materialdienstes. Als gemeinsamer Kompetenzbereich besteht zudem die Internetpräsenz von www.fundraising-evangelisch.de: Diese Plattform bietet Fundraising-Interessierten die Möglichkeit, Wissen aufzubauen, verschiedene Serviceangebote zu nutzen und sich in einer Community mit anderen Fundraising-Interessierten auszutauschen.

Herausforderungen für kirchliches Fundraising

Das alles klingt nach traumhaften Verhältnissen: Jahrhundertlange Traditionen mit einer fundierten Begründung für die Gabe. Eine Kirchensteuer, die die Ausgaben der Kirchen zu etwa 90 Prozent quasi automatisch finanziert. Eine verlässliche Klientel an Spender*innen, die sich immer wieder gut zur persönlichen und finanziellen Beteiligung bewegen lässt. Zudem gibt es Unterstützung für Fundraising betreibende Kirchengemeinden und kirchliche Einrichtungen in vielfältiger Form. Alles gut, möchte man meinen.

Und doch: Fundraising in kirchlichem Kontext ist ein zartes Pflänzchen. Trotz aller Bemühungen in den Landeskirchen, oft bereits seit Jahrzehnten, sind die innerorganisatorischen Widerstände hartnäckig spürbar. „Kirche und Geld“ will bei (zu) vielen nicht so recht zusammenpassen. Immer noch bestehen Vorbehalte, Menschen um Mitwirkung, zumal mit Geld, zu bitten. Immer noch wird von Bettelbriefen gesprochen, statt dies als Einladung zur Beteiligung für meist mehrfach durchdachte und sinnvolle Projekte zu verstehen. Ist dies erfolgreich abgeschlossen, ziehen sich die Fundraiser*innen – oft auch wegen Überlastung der Ehrenamtlichen – mitunter gleich wieder zurück, obwohl das nächste Projekt bereits absehbar ist. Die Bedeutung von Beziehungsorientierung und strategischer, vorbeugender Kommunikation auch in anlasslosen Zeiten wird nicht immer gesehen.

Zudem steht kirchliches Fundraising im Wettbewerb zu vielen anderen Organisationen, die mit ebenfalls guten Projekten um Zuwendungen für sich werben. Noch ist Zeit, in den Kirchen das Bewusstsein und die Strukturen dafür zu schaffen, die – ideellen und finanziellen – Fundraising-Erlöse im kirchlichen Raum signifikant zu steigern, damit ein vielfältiges und attraktives kirchliches Handeln auch weiterhin möglich ist.

Katrin Lindow-Schröder

Jahrgang 1963; Sprachwissenschaftlerin M.A.; seit 2017 Fundraising-Referentin der Evangelischen Kirche in Hessen und Nassau (EKHN): „Fundraising hilft Kirche dabei, besser zu werden.“; zahlreiche berufliche Stationen als Angestellte und Selbstständige im Bereich Öffentlichkeitsarbeit, Text & Konzept sowie Fundraising-Beratung; vielfältiges ehrenamtliches Engagement.

Veröffentlichungen dieses Artikels, auch in Auszügen, ist nur nach Freigabe durch die Autorin erlaubt.

Darmstadt, im November 2025