



EVANGELISCHE KIRCHE
IN MITTELDEUTSCHLAND

Diakonie 
Mitteldeutschland

„Wege finden - Wo ein Wille ist ... Fundraising für Gemeinden“

Gemeinsames Fundraising
von Kirche und Diakonie in Mitteldeutschland

Gemeindekongress 2025

Kurz zu mir:

Dirk Buchmann

Fundraising-Beauftragter der EKM

Gemeindedienst der EKM

Zinzendorfplatz 3

99192 Neudietendorf

dirk.buchmann@ekmd.de

www.gemeindedienst-ekm.de

www.fundraising-evangelisch.de



- 1998-2000 Landratsamt Coburg/ Kommunale Jugendarbeit
- 2000-2012 Diakoniestiftung Weimar Bad Lobenstein gGmbH
- 2010-2012 Fundraising-Ausbildung
- seit 2012 Evangelische Kirche in Mitteldeutschland – Landeskirchenamt (Referate F5 und B5)
- seit 2022 gemeinsames Fundraising-Team von Kirche und Diakonie

Fahrplan für die nächsten 55 Minuten:

- Vorstellung gemeinsames Fundraising von Kirche und Diakonie
- Grundlagen für ein gelingendes Fundraising in Gemeinden, Vereinen, Einrichtungen ...

Seit 2022: Ein gemeinsames Fundraising von Kirche und Diakonie

Beschluss der Landessynode Herbst 2019 (DS 5/2 B):

„In Bezug auf die Frage des Bischofsberichtes „Wie bleiben wir bei sinkenden Ressourcen in der Fläche präsent?“ bittet die Landessynode die Diakonie Mitteldeutschland und die Landeskirche, auf der 12. Tagung der II. Landessynode eine konzeptionelle Skizze möglicher Synergien der Zusammenarbeit vorzulegen.

*Als konkretes Element der Zusammenarbeit von Diakonie und Kirche bittet die Landessynode die Diakonie Mitteldeutschland und das Landeskirchenamt, ein **gemeinsames Fundraising-Konzept** vorzulegen. Mit diesem Konzept sollen Fragen der Einwerbung von Gemeindebeiträgen und Spenden für diakonische Initiativen von Kirche und Diakonie unterstützt werden.“*

→ Start 01.01.2022



Das Konzept in Kurzform:

- **Wahrnehmung** von Kirche und Diakonie in ihrem sozialen Handeln **erhöhen** und die **Bindung** der Christinnen und Christen an ihre Kirche **fördern**;
- Gemeinden, Kirchenkreise und Diakonie-Einrichtungen in ihrem **Engagement** vor Ort **stärken** und durch zentrale Maßnahmen begleiten;
- Fundraising und Kirchenmitgliederbindung gehören zusammen - Menschen werden eingeladen, ihre **Nächsten** zu **unterstützen** und ihr Engagement aufrecht zu erhalten;
- etablierte Spenden- und Förderprogramme werden ausgebaut, vorhandene Kontakte intensiviert, um das **soziale Wirken** von Kirche und Diakonie zu **kommunizieren und zu stärken**.





Hoffnungsengel

Spendenbündnis von Kirche und Diakonie

Aktiv werden

Projekte

Einblicke

Hoffnungseengel

Jetzt spenden

So geht Hoffnung

Hoffnungseengel ist Ausdruck gelebter Nächstenliebe. Mit ihm vereinen sich die vielfältigen Spendenprojekte von Kirche und Diakonie in Mitteldeutschland. Aus Hilfe entsteht Hoffnung.

Jetzt spenden



<https://www.hoffnungseengel.de/>





Leitung Fundraising-Team
Andreas Hesse



Fundraising-Beauftragter der EKM
Dirk Buchmann



Büroleitung Fundraising
Ines Appel



Assistenz Fundraising
Kerstin Bock



Digitalisierung und Online-Fundraising
Christine Melzer

Das Fundraising-Team von Kirche und Diakonie



Regionales Fundraising/ Kirchenmitgliederbindung
Kathrin Lange-Knopsmeier



Fundraising-Beratung
Manuela Lißina-Krause



Fundraising-Software
Karoline Friebe



Großspenden-Fundraising
Matthias Hünert



Kommunikationskonzept „Was bleibt.“
Jenny Menzel

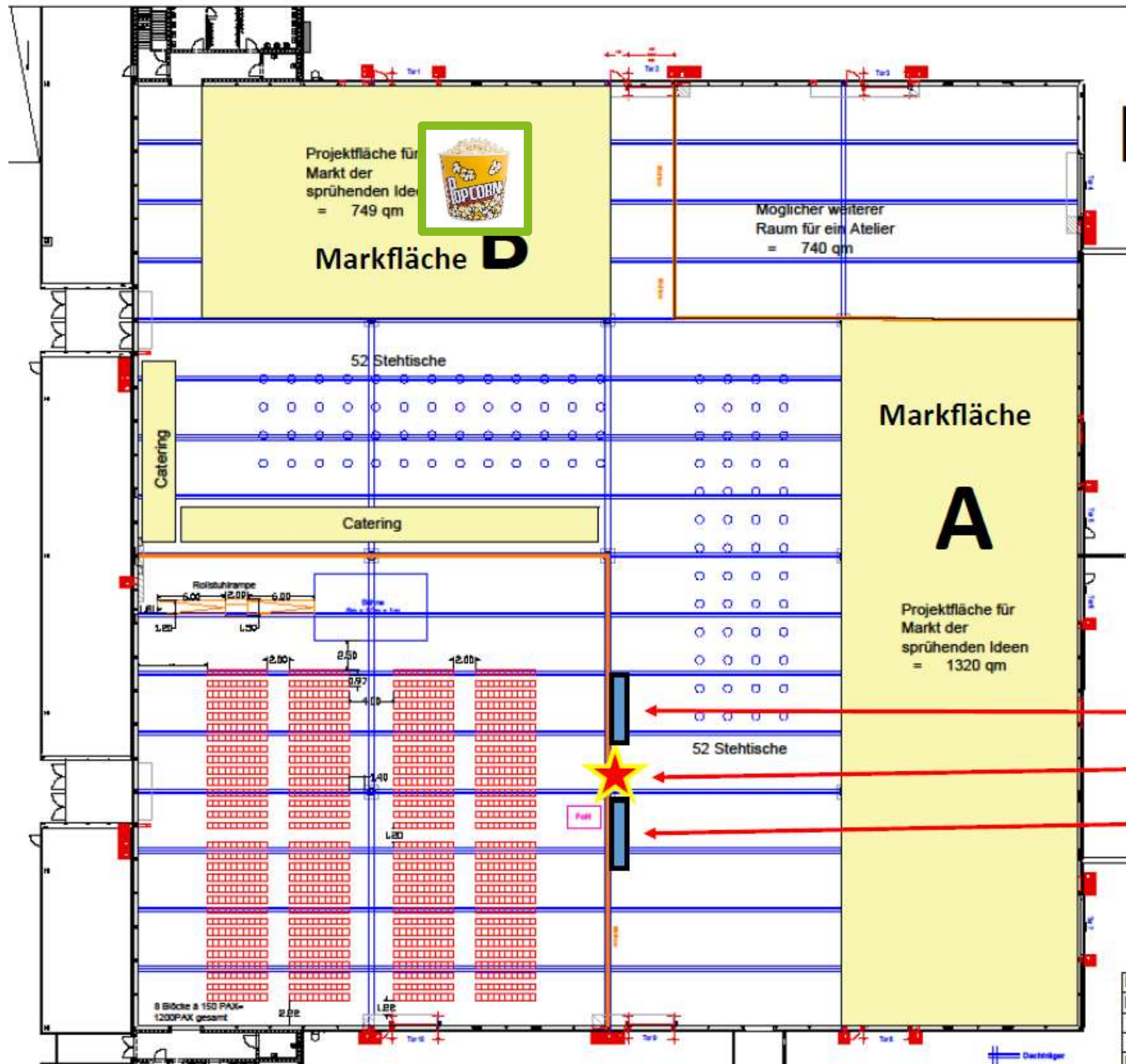
Zu den Kontaktdaten: <https://www.gemeindedienst-ekm.de/unsere-arbeitsfelder/fundraising-mitgliederbindung/fundraisingteam/>

Beratung von Gemeinden, Kirchenkreisen und Diakonie-Einrichtungen

- Ziel ist der Aus- und Aufbau des Fundraising-Wissens und –Handelns vor Ort
- Zentraler Baustein ist die Einzelfallberatung auf Anfrage für geplante Projekte von Kirchgemeinden, auf Kirchenkreisebene, in diakonischen Einrichtungen, ...
- [Fortbildung und Vernetzung](#) von haupt-, neben- und ehrenamtlichen Fundraiserinnen und Fundraisern
 - digitalem Fundraising-Frühstück (monatlich Freitags 8:15 - 9:15 Uhr)
 - Vernetzungstreffen (2x jährlich)
 - im Rahmen buchbarer Workshops
 - [Mitteldeutschen Fundraisingtag](#) in Jena (11.03.2025)



Gemeindekongress – Fundraising-Marktstand



Kathrin Lange-Knopsmeier



Manuela Lißina-Krause



Andreas Hesse

**FUNDRAISING?
ICH VERSTEH NUR
BAHNHOF!**



Was ist Fundraising?

(außer ein schwer aussprechbares Wort)

Fundraising ist ...

... die Kunst, für einen ***gemeinnützigen, kirchlichen*** oder ***mildtätigen*** Zweck* von anderen Menschen Unterstützung zu erhalten, indem ich sie dafür gewinne, dieses Anliegen zu ihrem eigenen zu machen.

Unsere Annahmen:

- Menschen möchten helfen, wollen unterstützen!
- Menschen spenden für Menschen und für gute Projekte!

* siehe Abgabenordnung § 52 bis § 54



Schätze heben!

Beim Fundraising ...

- geht es nicht vorrangig um das Beschaffen von Geld, sondern um das **finden und binden von Unterstützer*innen**, um gemeinsam **Probleme zu lösen, Not zu lindern** oder **Veränderungen zu bewirken**.
- geht es zuerst um **Beziehungsarbeit!**
- sind die Menschen die „**Schätze**“, nicht nur das Geld.



Damit wir Menschen zu Unterstützer*innen machen, brauchen wir eine überzeugende Antwort auf die Frage(n):

Warum soll ich Ihnen etwas geben?
(Was bewirke ich mit meiner Spende?)



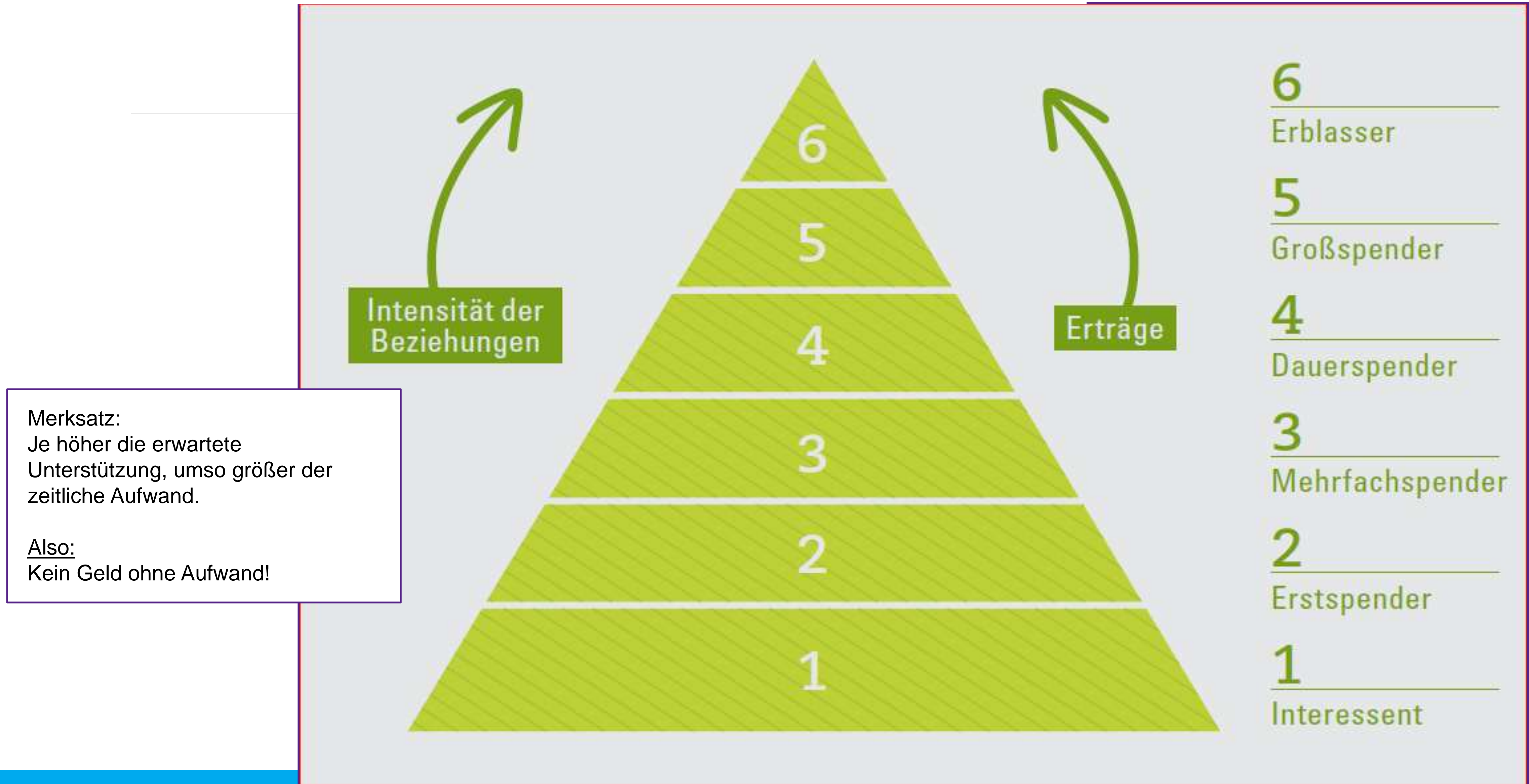
Um nachhaltig Wirkung zu erzielen, ist Fundraising nichts ...

... für Jäger und Sammler, die von der Hand in den Mund leben, und schnelle Beute machen wollen,

... sondern etwas für Landwirte, die ihren Acker pflegen, damit er jedes Jahr eine gute Ernte bringt! (Lothar Schulz)



Fundraising-Pyramide



Und: Beim Fundraising gehen wir weder ...



„Betteln“,



„Klinkenputzen“



und erst recht nicht
„Geld eintreiben“!

Exkurs: Was ist eine Spende?

Kriterien:

- freiwillige Sach- oder Geldleistung, ohne eine geldwerte Gegenleistung an die Spender*innen
- muss zu einer echten Aufwendung, einem Mittelabfluss bei den Spender*innen führen (Vermögensopfer)

Beispiele:

Frau Müller spendet 50 Euro für die Kinder-Freizeit/ Bäcker Meier spendet 200 Brötchen für das Vereinsfest. Dafür erhalten beide eine Zuwendungsbestätigung*.

* Die entsprechende Zuwendungsbestätigungen finden Sie zum Download oder direkt ausfüllen auf der Internetseite unter <https://www.formulare-bfinv.de> → Formulare A-Z → Buchstabe G → Gemeinnützigkeit

Was ist Sponsoring?

Kriterien:

- öffentlichkeitswirksames Geschäft auf Gegenseitigkeit;
- Bereitstellung von Geld, Sachmitteln, Dienstleistungen oder Know-how durch Unternehmen,
- zur Förderung von Personen oder Organisationen in den Bereichen Sport, Kultur, Soziales, Umwelt oder Medien,
- um gleichzeitig Ziele der Unternehmenskommunikation (Werbung) zu erreichen.

= Prinzip des Leistungsaustausches!

Beispiel: Firma XYZ sponsert ein Konzert und erhält dafür eine Werbeanzeige im Veranstaltungsheft.

Ein Beispiel:



Wichtig:

Abschluss einer Sponsoring-Vereinbarung, die detailliert die Leistungen und Gegenleistungen beschreibt!

→ [siehe EKM Handreichung Sponsoring](#)

Sponsoring-Paket zum Evangelischen Kirchbautag in Erfurt:

- Beilage einer Werbebroschüre zu den Teilnehmerunterlagen
- Nennung als Unterstützer und aktive Verlinkung auf der Internetseite
- Nennung als Unterstützer in der Dokumentation zum Kirchbautag

} = **1.000 €**

6 Fundraising-“Weisheiten“
oder:
Was man zum Einstieg ins
Fundraising wissen sollte.

1. „Aller Anfang ist schwer.“

Grundvoraussetzung:

Fundraising kann nur gelingen und nachhaltig erfolgreich sein, wenn es von den Verantwortlichen eines Vereins, einer Institution, einer Kirchengemeinde gewollt ist und es ein Selbst-Bewusstsein gibt!

(Stichwort „Leitbild“):

- Wofür stehen wir, warum gibt es unser Projekt, was ist das Grundanliegen unserer Gemeinde, unserer Einrichtung? (Mission)
- Welche Pläne haben wir, was sind unsere Ziele? (Vision)
- Was tun wir wertvolles, wem bringen wir einen Nutzen?
- Welche **Wirkung** erzielen wir mit unserer Arbeit?



Organisatorische Voraussetzungen:

- ✓ Ein gemeinnütziger, kirchlicher oder mildtätiger Zweck entsprechen der Abgabenordnung liegt vor.
- ✓ Es gibt realistische Förderprojekte mit einem plausiblen Finanzbedarf.
- ✓ **Es gibt Menschen, die für Fundraising bereit sind und die notwendige Zeit aufbringen können (Fundraising-Team).**
- ✓ Es gibt ein Fundraising-Budget.
- ✓ Es gibt definierte Abläufe (Buchhaltung, Erfassung Adressen, Pflege von Kontakten ...).
- ✓ Es gibt eine gute Öffentlichkeitsarbeit.

2. „Planung ist das halbe Leben“

Ohne Planung (Konzept) geht es nicht:

- Wo stehen wir? (Umfeldanalyse)
- Was wollen wir konkret erreichen? (Zielsetzung)
- Wen wollen wir um Unterstützung bitten? (Zielgruppen)
- Wie wollen wir die Zielgruppe ansprechen? (Methoden und Maßnahmen)
- Was müssen wir investieren? (Kosten)
- Welche Zeit benötigen wir zur Zielerreichung? (Zeitplanung)



3. „Wer fragt gewinnt“

- Menschen wollen um Ihre Unterstützung gebeten werden!
- Eine Bitte kann auch abgelehnt werden!
- **Wer nicht fragt, bekommt keine Unterstützung!**



**Zu nehmen, zu behalten und gut für sich zu leben,
fällt jedem selber ein.
Die Börse zu entfalten, den anderen was zu geben,
das will ermuntert sein.**

Wilhelm Busch

4. „Ich danke, also bin ich“

- Das wichtigste Grundprinzip in der Beziehungspflege zu unseren Unterstützer*innen ist der **schnelle und herzliche Dank!**
- Danken Sie möglichst „bevor die Sonne untergeht“, aber mindestens zeitnah (innerhalb einer Woche)!
- Nur wer seine Spende gewertschätzt fühlt, wird auch beim nächsten Mal geben!



5. „Kurze Rede, langer Sinn“ oder „Schweigen ist Silber, Reden ist Gold“

- Spendenaufrufe/-bitten sollen **kurz und knapp**, nur so lang wie nötig sein!
- Wer Spenden erhalten möchte, muss erklären, **wofür** man diese benötigt und **warum!** (Transparenz)
- Informieren Sie **regelmäßig** über Ihre Aktivitäten und zeigen Sie ihren Unterstützer*innen, welchen **konkreten Nutzen** ihre Spende bringt!



Was ist der langen Rede kurzer Sinn? (oft als:
Lange Rede, kurzer Sinn).

(Friedrich Schiller)

6. „Einem geschenkten Gaul schaut man ab und an ins Maul“

- Grundsätzlich sollten wir wissen, wer uns unterstützt und darauf vertrauen können, dass es die „richtigen“ Personen sind!
- In einzelnen Fällen muss man „dem Gaul doch genauer ins Maul schauen“, um nicht „Schiffbruch“ zu erleiden.
- Ein einzelner unpassender Spender kann den Verlust vieler anderer treuer Spender nach sich ziehen!





NPD-STADTRAT SPENDET AN KINDERGARTEN

Redaktion 23/07/2015 Gemeinschaft und Soziales, Pressemitteilungen

Nachdem im Kindergarten Regenbogenland in Ronneburg durch Unbekannte in der Nacht von Freitag zu Sonnabend eingebrochen und der Tresor gestohlen wurde, hat der Greizer NPD-Stadtrat und Unternehmer David Köckert der Leiterin gestern eine Spende über 200 Euro überreicht. Außerdem übergab er einen Karton mit Spielsachen.

Laut Köckert war die Leiterin besonders davon beeindruckt, daß überhaupt jemand vom Einbruch Notiz nahm und die Einrichtung gleichwohl mit einer Spende unterstützte.

Die NPD hat bereits im letzten Jahr mehrfach soziale Einrichtungen wie Tierheime, Kindergärten oder die Tafel mit Spenden unterstützt.

Quelle: <https://npd-thueringen.de/?p=5317>

Kinderhospiz-Mitteldeutschland.de

SPENDEN

START INFORMATIONEN NEUIGKEITEN PRESSEMITTEILUNGEN-DETAIL

Donnerstag, 11.08.2016

Rechtsradikale Spenden abgelehnt, Neonazi Hausverbot

Rechtsradikale initiieren Spendenaktion als politischer Akt der Selbstinszenierung. Unser Hilfeangebot richtet sich aber an alle betroffenen Menschen, unabhängig von einer Glaubensrichtung, Herkunft, Hautfarbe oder auch Sexualität.

Der gemeinnützige Verein des Kinder- und Jugendhospizes Mitteldeutschland in Tambach-Dietharz wurde vor wenigen Tagen durch Spender und aktive Facebooknutzer auf eine Spendenaktion des Thüringer Neonazis Tommy Frenck zugunsten unseres Trägers hingewiesen. An dieser Stelle möchten wir uns herzlich für diese Information bei den Betreffenden bedanken.

Wir sind händeringend auf Spenden angewiesen und für jedwede Hilfe sehr dankbar. Allein im kommenden Jahr werden wir wieder knapp 1 Mio. Euro benötigen, um unser ambulantes und stationäres Hilfeangebot den vielen betroffenen Familien, deren Kind oder Kinder an einer tödlichen Krankheit leiden, zur Verfügung stellen zu können. Tausende Spender schenken uns bisher ihr Vertrauen, für das wir, auch im Namen unserer Gastfamilien, von Herzen dankbar sind.

Grundsätzlich nehmen wir aber keine Spenden entgegen, die vorrangig der Profilierung einzelner Personen dienen und deshalb einen anderen Zweck verfolgen, als die Hilfe für lebensverkürzt erkrankter Kinder. Vor diesem Hintergrund, dass es bei der angesprochenen Spendenaktion offenkundig darum geht, eine politische Haltung über ein vorgeschobenes Engagement für unseren Verein einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich zu machen, sehen wir uns außerstande, solche Spenden entgegenzunehmen. Dies gilt generell für Spenden oder Zuwendungen durch alle politisch extremistisch handelnden Personen, Gruppierungen, Vereine oder auch Parteien.

Quelle: <http://www.kinderhospiz-mitteldeutschland.de/pressemitteilungen-detail.html/rechtsradikale-spenden-abgelehnt-neonazi-bekommt-hausverbot.20>

Grundsätzlich:

Niemand ist gezwungen eine Spende anzunehmen! Es muss jedoch deutlich gemacht werden, dass die Spende nicht angenommen wird!

§ 516 BGB - Begriff der Schenkung

(2) Ist die Zuwendung ohne den Willen des anderen erfolgt, so kann ihn der Zuwendende unter Bestimmung einer angemessenen Frist zur Erklärung über die Annahme auffordern.

Nach dem Ablauf der Frist gilt die Schenkung als angenommen, wenn nicht der andere sie vorher abgelehnt hat.

- Handreichung EKM „Umgang mit Spenden und Schenkungen aus dem rechtsextremen Umfeld“
- Grundsätze und Handlungsempfehlungen zum Umgang mit der AfD und anderen rechtsextremen und rechtspopulistischen Organisationen

Es gibt zahllose Fundraising-Methoden und -Instrumente ...

- Spendenbrief
- Unternehmenskooperation/ Sponsoring
- Stiftungsgründung
- Benefiz-Veranstaltung
- Geldauflagen-Fundraising
- Großspender-Fundraising
- Erbschafts-Fundraising
- Haus- und Straßensammlung
- Kollekten
- Patenschaften
- Online-Fundraising
- Anlassspenden-Fundraising
- Förderverein/ Förderkreis
- Merchandising
- Versteigerungen
- ...



Der Spendenbrief

- ist noch immer ein sehr wichtiges Instrument im Fundraising,
- ermöglicht eine individuelle, persönliche Ansprache,
- enthält eine direkte Botschaft,
- bietet einfache Response-Möglichkeit (Reaktions-/ Rückmeldemöglichkeit) per beiliegendem Zahlschein, QR-Code ...,
- hat in der Bevölkerung eine hohe Akzeptanz,
- Voraussetzung: Wir haben gute Adressen!
- siehe auch fundraising-evangelisch.de



... und es gibt Fördermittel

Neben Spenden und Sponsorenleistungen können auch Fördermittel (einmalig) zur Finanzierung eines Vorhabens eingeworben werden.

Dazu gehören:

1. Öffentliche Förderung durch EU, Bund, Länder und Kommunen
2. Förderung durch Stiftungen
3. Lotteriemittel - Lottomittel und Soziallotterien

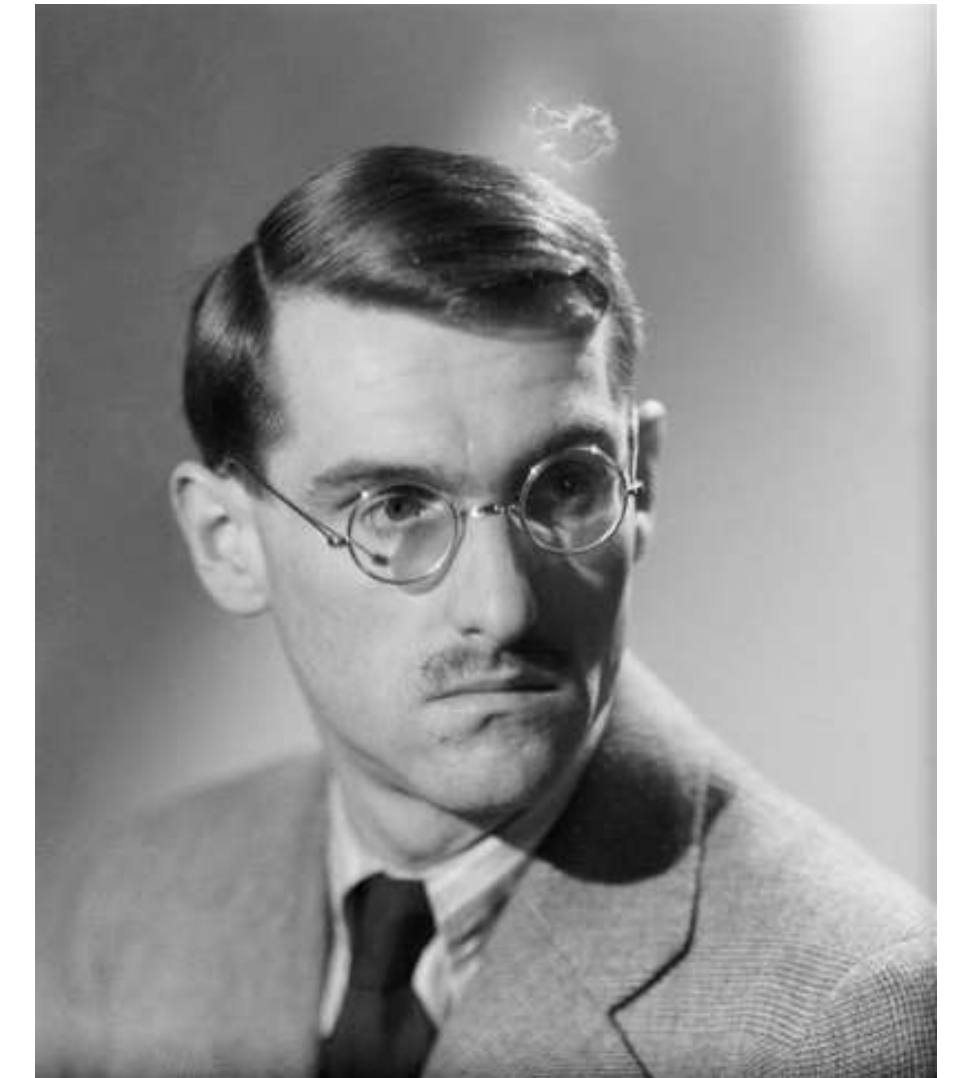
Positiv: Sie decken einen (Groß-)Teil der Kosten und ermöglichen eine schnelle Umsetzung von Ideen.

Negativ: Nur bestimmte Ideen und Programme werden gefördert, für manche Bereiche gibt es kein Geld.

Fazit

- Das Einwerben von Spenden- und Sponsoring-Mitteln ist langfristig nur erfolgreich, wenn es systematisch geplant und durchgeführt wird!
- Fundraising beginnt zu Hause: Wer Menschen überzeugen will, solidarisch zu sein und zu spenden, braucht eine vorbereitete Organisation!
- Ziele sind zu setzen, Wege sind zu planen, ein Budget ist zu sichern, Ergebnisse sind zu kontrollieren!
- Nur wer diese Herausforderung annimmt und den Aufwand nicht scheut, wird erfolgreich sein!

*„Das Leben besteht
aus vielen kleinen Münzen,
und wer sie aufzuheben weiß,
besitzt ein Vermögen.“*



Jean Anouilh*

* https://de.wikipedia.org/wiki/Jean_Anouilh

Links

- www.fundraising-evangelisch.de
- www.fundraising-akademie.de
- www.fundraisingverband.de
- www.gemeindedienst-ekm.de/unsere-arbeitsfelder/fundraising-mitgliederbindung/

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

