



Berufswege-Veranstaltungen: 2018

Workshop

Fundraising

Dr. Ramona Gresch

22. Juni 2018, 9 – 12 Uhr

Fundraising ist ein großes und vielfältiges Berufsfeld. Der Begriff Fundraising beinhaltet verschiedene Arten der Geldbeschaffung oder auch die Beschaffung von (ehrenamtlichem) Personal.

Bei dem Workshop Fundraising unter Leitung von Dr. Ramona Gresch hatten die Teilnehmenden die Gelegenheit einen genaueren Einblick in die Tätigkeiten von FundraiserInnen zu bekommen. Dr. Ramona Gresch war vor ihrem derzeitigen Beruf in der Unternehmenskontaktstelle „Beruf und Karriere“ sowie der Öffentlichkeitsarbeit selbst als Fundraiserin für Difäm (Deutsches Institut für Ärztliche Mission e.V.) tätig und konnte daher auch eigenen Erfahrungen und Beispiele teilen.

Zunächst galt es einen Überblick über den allgemeinen Prozess des Fundraisings sowie seine verschiedenen Tätigkeitsbereiche zu bekommen. Ähnlich wie beim Projektmanagement wird in der Regel zu Beginn geklärt, wer überhaupt an dem Fundraising-Prozess beteiligt ist. Mit diesen Informationen geht es anschließend daran ein Konzept sowie einen Budget- und Zeitplan zu erstellen. Da Fundraising immer auf Kooperation angewiesen ist, ist es für FundraiserInnen wichtig, sich in ihr Gegenüber hineinversetzen zu können, insbesondere um die Motivation des/der Gebenden nachzuvollziehen. Dies ist eine Grundvoraussetzung für den Erfolg des Fundraising-Prozesses. Grundlegende, mitzubringende Eigenschaften für FundraiserInnen sind daher auch ein proaktives Auftreten und Kontaktfreudigkeit.

Die Teilnehmenden konnten auch lernen, wie der Fundraising-Markt in Deutschland aufgestellt ist. So spendeten 2016 etwa 33% der Einwohner Deutschlands ca. 5,3 Milliarden Euro. Ganz anders als in den USA, wo die Spendenden häufig Alumni sind, die an ihre ehemaligen Universitäten spenden, spenden die Deutschen vielmehr an Vereine, die sich beispielsweise für den Wiederaufbau und der Versorgung von Siedlungen in Katastrophengebieten einsetzen.

Im weiteren Verlauf des Workshops wurden verschiedene Formen des Geldgebens vorgestellt, sowie ihre grundlegenden Unterschiede hervorgehoben. So ist bei der Spende beispielsweise insbesondere eine eventuelle Zweckgebundenheit zu beachten, beim Sponsoring hingegen vielmehr eine passende Gegenleistung des Empfängers. In den jeweiligen Verträgen ist es wichtig, die Rahmenbedingungen genau festzuhalten.

Auch auf neuere Formen, wie in etwa das Crowdfunding und Crowdinvesting ging Frau Dr. Gresch ein. Dazu gab es passende Beispiele, mit denen die verschiedenen Formen schnell verständlich wurden. So war das „Fairphone“ ein passendes Beispiel für Crowdinvesting, das sich dadurch kennzeichnet, dass „die Crowd“ das Projekt vorfinanzieren und damit später einen Anspruch auf Anteile des Projekts haben. Im Falle des Fairphones war es ein solches Smartphone selbst, das den Investierenden zugesichert wurde.

Nach dem theoretischen Überblick hatten die Teilnehmenden die Möglichkeit in Gruppen das neu gewonnene Wissen zusammenzutragen. Schlüsselbegriffe wurden gesammelt sowie über die Berufsaussichten im Feld Fundraising besprochen.



Foto: Dr. Ramona Gresch

Diese sind als sehr gut einzuschätzen, da FundraiserInnen in den verschiedensten Branchen gesucht werden. Zudem ist das Feld nicht nur für WirtschaftswissenschaftlerInnen, sondern auch für QuereinsteigerInnen vieler Fachrichtungen offen, da es keine einheitliche Ausbildung für diesen Beruf gibt. Zu Erleichterung des Berufseinstiegs lassen sich jedoch Zusatzausbildungen und Fortbildungen absolvieren.

Im letzten Teil des Workshops wurde besonders praxisorientiert gearbeitet: In kleinen Gruppen überlegten sich die Studierenden ein eigenes Fundraising-Projekt und erstellten für dieses selbstständig ein Konzept, einen Budget- und einen Zeitplan. Anschließend hatten sie Gelegenheit ihre Projekte zu präsentieren und Feedback zu erhalten. Dabei gab es einige Studierende der Empirischen Kulturwissenschaft, die tatsächlich ein Fundraising-Projekt im Rahmen



eines Ausstellungsprojektes zu realisieren hatten. Sie bekamen die Möglichkeit an diesem konkreten Projekt zu arbeiten, es zu präsentieren und Hilfestellung zu erhalten.

Von Anna Priese