

Fit fürs Fundraising

Die meisten sozialen Organisationen könnten viel mehr erreichen. Wie das geht, lernt man in der **MUNICH FUNDRAISING SCHOOL**.

Fundraising ist viel mehr als „Spenden sammeln“. Aber wie schafft man den wichtigen Schritt vom Bittsteller zum Partner auf Augenhöhe? Ganz klar: Sie sollten sich Expertenwissen holen! Ein Gespräch mit René-Christian Effinger, geschäftsführender Gesellschafter der MUNICH FUNDRAISING SCHOOL, und Werner Mantl, Leiter des Generationen- und Stiftungsmanagements der Stadtparkasse München.

Seminare und Coachings gibt es ja wie Sand am Meer. Was ist anders bei Ihnen?

René-Christian Effinger: Zunächst einmal das hohe Niveau unserer Seminare, unser Netzwerk, unsere Stärke. Dann natürlich unsere professionellen Dozenten aus unterschiedlichsten Bereichen der Praxis und fundamental unser Gründerteam.

Wie haben Sie sich gefunden?

Effinger: Zwei Fundraising-Profis fanden mich. Die langjährigen Erfahrungen von Ursula Becker-Peloso und Manfred Welzel zeigten: Es gibt zwar einige Plattformen, aber wenn es um ganz spezielle und innovative Themen zum Fundraising geht, fehlten der Tiefgang und die Professionalität. Mit mir als Profi im Bereich Bildung war ein perfektes Gründerteam für entsprechende Angebote geboren.

Wie würden Sie Ihr Angebot in einem Satz beschreiben?

Effinger: In der MUNICH FUNDRAISING SCHOOL können Sie Ihr Wissen rund um Fundraising und Management erweitern, aber auch neue Perspektiven aufnehmen, um durchdacht und inspiriert die finanziellen Ressourcen Ihrer Einrichtung auf- und auszubauen.

Welche Organisationen? Neue? Bestehende? Kleine? Mittelgroße? Riesige?

Effinger: Tatsächlich alle. Zu uns kommen Verbände, Vereine, Stiftungen, Start-ups für Schulstiftungen, Kliniken, die einen MRT-Bereich aufbauen möchten und dafür Millionenbeträge benötigen, private Hochschulen, sogar die UNICEF auf der Suche nach neuen Ideen.

Was sind Ihre Besonderheiten?

Effinger: Einige: Wir gehen weit über das Basiswissen hinaus. Wir setzen auf Interaktion statt auf Frontalunterricht und arbeiten anhand konkreter Praxisbeispiele. Zudem

bieten wir Seminare mit Vertriebsselementen an. Denn auch beim Fundraising muss man richtig argumentieren, verhandeln und gut „verkaufen“. Zu unseren Dozenten gehören unterschiedlichste Experten aus der Praxis wie auch Anwälte. Denn einfach nur irgendwie eine Satzung zusammenzimmern und vor sich hinarbeiten genügt nicht, wenn Sie langfristig Erfolg haben möchten.

Ist das vielleicht generell die falsche Einschätzung: Spenden sammeln und es wird schon ...

Effinger: Ganz genau. Mit der Dose auf der Straße stehen oder ein paar Zettel verteilen ist vielleicht ganz nett. Fundraising hat ja einen philanthropischen Ansatz und ist eng mit der gesellschaftlichen Verpflichtung verknüpft, etwas Gutes zu tun. Aber weit kommt man damit nicht und aus dem Bittsteller-Dasein kommt man irgendwie auch nicht heraus.

Bitten die Deutschen andere ungern um Geld?

Effinger: Im anglo-amerikanischen Raum ist Spenden gesellschaftlich viel stärker verankert. Menschen geben selbstverständlich etwas an andere ab. Die Harvard University beispielsweise würde anders gar nicht funktionieren. Die Deutschen sind auf Sicherheit bedacht und häufig skeptisch. Oder sie wissen nicht, wie wichtig ihr Beitrag ist. Dazu kann unser Partner, die Stadtparkasse München, auch einiges sagen.

Werner Mantl: In der Tat ist es so: Gäbe es keine sozialen Organisationen, würde unsere Gesellschaft nicht funktionieren. Hierzulande gibt es zwar viele, aber die arbeiten sehr instinktiv. Manche brauchen Monate, bis sie auch nur irgendeine Entscheidung treffen.

Wo man durch passende Seminare Abhilfe schaffen könnte?

Mantl: Ganz bestimmt. Vielen fehlt eine Strategie zur Vernetzung. Oder sie wissen ab einer bestimmten Größe nicht weiter. Fachliche Unterstützung hilft da auf alle Fälle. Wir von der Stadtparkasse haben durch unsere eigenen Stiftungen und die Spendenplattform www.gut-fuer-muenchen.de viel Erfahrung in diesem Bereich. Auch wir leben die Vernetzung und gegenseitige Unterstützung – zum Beispiel mit der MUNICH FUNDRAISING SCHOOL.

So ein Seminar ist bestimmt kostspielig?

Effinger: Uns ist natürlich klar, dass viele Gelder zweckgebunden sind. Daher ist unser Crashkurs für jeden erschwinglich. Er kostet nur 295 Euro und man erhält hier einen sehr guten Überblick über ein professionelles Fundraising.



Mehr im neuen Digital-Magazin:

[business.mein-muenchen.de/
unternehmer-fit-fuers-fundraising](http://business.mein-muenchen.de/unternehmer-fit-fuers-fundraising)



René-Christian Effinger