

# Zukunftsfähige Kirchenfinanzierung

## Nähe der Gemeinde

Um das Fundraising-Potential der Kirche zu erschließen, könnte ein systematisches Fundraising theoretisch auf Bistums- oder Bundesebene installiert werden. Alternativ dazu ist denkbar, Fundraising dezentral auf Gemeindeebene zu verorten. Die derzeitigen Fundraising-Aktivitäten auf Diözesan- und Gemeindeebene scheinen tatsächlich basisorientiert gedacht zu werden. Damit verbunden ist aber (noch) eine mangelhafte Effizienz, da die Maßnahmen strukturell nicht im Rahmen eines integrierten Fundraising-Konzepts gedacht und verortet werden. Tatsächlich ist aber ein vernetzter Ansatz am sinnvollsten, der sowohl die personale Nähe der Kirchengemeinde (im Bereich der Erstspender- und Großspendengewinnung) als auch die Professionalität und spezialisierte Arbeitsweise der Diözesen nutzt.

Erfolgreiches Fundraising setzt eine möglichst direkte Beziehung zwischen dem Spender und Empfänger einer Zuwendung voraus. Diese ist in der Kirche natürlich in besonderer Weise in der Gemeinde mit ihren oft sehr persönlichen Kontakten auf lokaler beziehungsweise regionaler Ebene gegeben. Darüber hinaus verfügt eine Kirchengemeinde neben den engen Beziehungen zu potentiellen Spendern auch

über eine Vielzahl an Spendenzwecken, deren Finanzbedarf evident ist: die Kirchen-, Pfarrheim- oder Orgelrenovierung, die Ausstattung des Seniorenheimes oder Kindergartens, Projekte innerhalb der Jugendarbeit, die Unterstützung der Partnergemeinde et cetera. Dies impliziert, dass Fundraising – zumindest was die Ansprache betrifft – vor allem unmittelbar über die Gemeinden installiert werden muss. Diese Verortung des Fundraisings setzt aber voraus, dass Pfarreien beim Aufbau ihrer Fundraising-Aktivitäten Unterstützung erhalten. Diese Hilfestellung müsste auf Bistumsebene geleistet werden.

Die Verankerung des Fundraisings auf Gemeindeebene bietet Chancen sowohl im Bereich der Erstspendengewinnung als auch im Bereich der Großspenderbetreuung. Denn auch im Non-Profit-Bereich hat sich gezeigt, dass die Pareto-Regel anwendbar ist. Tatsächlich tragen in vielen Organisationen nur 20 Prozent der Spender zu 80 Prozent des Spendenaufkommens bei. Diese Relation ist ein Indikator dafür, dass es sich bei den Großspendern um eine überdurchschnittlich bedeutsame Gruppe im Rahmen der Mittelbeschaffung einer spendensammelnden Organisation

handelt. Deshalb sind Non-Profit-Organisationen im 20. Jahrhundert zunächst in den USA sehr erfolgreich dazu übergegangen, Fundraiser speziell für diesen mit einem hohen Maß an personeller Kommunikation verbundenen Bereich anzustellen und Großspenderbetreuungsprogramme zu etablieren. In Deutschland hat sich ein solches Vorgehen erst in den 90er-Jahren des 20. Jahrhunderts anfanghaft etablieren können. Im kirchlichen Bereich könnte hier die Pfarrgemeinde ihr großes „Plus der Nähe“ ausspielen. Gerade in der Betreuung von Großspendern könnten persönliche Kontakte geknüpft und intensiviert werden.

Mit einem stärkeren Engagement der Gemeinden im Bereich des Fundraisings wird sich in der deutschen Ortskirche allerdings die Richtung des Geldflusses ändern. Das Geld wird nicht von der Diözese nach einem von der Diözesanleitung festgelegten Umverteilungsschlüssel an die Kirchengemeinden weiter geleitet, sondern kommt nun

direkt den Kirchengemeinden zu. Das Bistum als übergeordnete Instanz würde dann von einer Umlage abhängen, die die Gemeinden den Bistümern zukommen lassen. Solch ein veränderter Finanzfluss scheint zunächst nur auf operativer Ebene Bedeutung zu besitzen. Doch tatsächlich würde die Veränderung der Finanzströme langfristig zu Machtveränderungen im Kirchengefüge und damit vermutlich auch zu einer Veränderung der ekklesiologischen Reflexion führen. Denn die ökonomischen Entscheidungsstrukturen und Geldflüsse innerhalb der Kirche bilden ja immer auch – und weitaus realistischer als alle theologischen Abhandlungen und Beteuerungen – das tatsächlich vorherrschende Kirchenbild ab. Die Kirche würde stärker von der Basis gedacht, da diese sich zu einem finanzstarken Ort entwickeln dürfte.

▼ *Klaus Vellguth*