

## Anhang I

# Checkliste für die persönliche Ansprache von Spendern

Um in persönlichen Gesprächen erfolgreich Spendenmittel einzuwerben, sind gründliche Vorüberlegungen und eine Schulung der Mitarbeiter nötig. Die folgende Checkliste will bei den ersten Schritten helfen.

### Unsere Vision:

---

---

### Unser Projekt / unsere Projekte:

---

---

*(Eine klare Vision und attraktive Projekte sind für den Erfolg unabdingbar!)*

### Weitere anstehende Maßnahmen, die durch Fundraising zu finanzieren sind:

---

---

*(Unterschiedliche Projekte dürfen nicht miteinander konkurrieren, sondern müssen aufeinander abgestimmt sein. Eventuell ist eine zeitliche Abfolge nach Prioritätensetzung festzulegen.)*

**Finanzbedarf:**  einmalig \_\_\_\_\_ €  dauerhaft \_\_\_\_\_ € pro Monat/Jahr

darunter: Personalkosten in Höhe von \_\_\_\_\_ € jährlich/monatlich  
*(Tipp: Ein regelmäßig wiederkehrender Finanzbedarf spricht in besonderer Weise für die Gründung eines Vereins/einer Stiftung.)*

### Vorschläge für ein Projekt-Team:

#	Name	besondere Kompetenz	zeitl. Ressource in Stunden
1			
2			
3			
4			

*(Versuchen Sie, zusätzliche Mitarbeiter zu gewinnen! Zugleich liegt hier auch eine Chance, dass sich Menschen mit ihren speziellen Begabungen neu einbringen.)*

## In welchen Schritten und bis wann soll das Ziel erreicht werden?

---

*(Zwischenschritte helfen bei Erfolgskontrolle und ermöglichen Feinjustierungen!)*

## Werbung durch persönliche Ansprache

Zielgruppe	besonderer Fokus der Argumentation
Rentner	
Geschäfte	
Selbstständige	
andere Konfessionen	
Konfirmandeneltern	
Mitarbeiter	
Freundeskreis	
Verwandte	

*(Die Werbenden brauchen verschiedene Argumentationsschwerpunkte für unterschiedliche Zielgruppen, z. B. Werbewert für Geschäfte, bei Rentnern Ausgleich für die früheren Kirchensteuerbeiträge. Diese Argumente sollten gemeinsam erarbeitet werden.)*

## Wer wirbt und spricht den für ihn bestimmten Personenkreis an?

Werbende	Personen/Zielgruppe
Pfarrer/in	
Kirchenälteste	
Fundraisingteam	
Mitarbeiter	

*(Die systematische Auswahl und Zuordnung der potenziellen Spender ist entscheidend. Wichtig ist bei denen zu beginnen, die einen hohen Bezug zur Institution und/oder zum Projekt haben!)*

## Anhang I

### Zeitplan für die ersten Gesprächs- und Auswertungsrunden

---

---

*(Es ist wichtig, einen Zeitpunkt festzulegen, zu dem eine bestimmte Anzahl an Besuchen und Gesprächen erfolgt ist, um notwendige Erkenntnisse über Reaktionen zu gewinnen und eine allgemeine Zwischenbilanz ziehen zu können!)*

### Förderern bieten wir folgende Gegenleistung(en) an:

---

---

### Den Spenderinnen und Spendern wollen wir auf folgende Weise danken:

---

---

### Den Kontakt zu den Spenderinnen und Spendern wollen wir auf folgende Weise pflegen:

---

---

*(Attraktive Gegenleistungen für Sponsoren, Spenderdank und Spenderpflege sind die Voraussetzung für langfristig erfolgreiches Fundraising.)*

### Weitere Erkenntnisse:

---

---

*(Alles festhalten, auch wenn es im Zusammenhang mit Fundraising oder kurzfristig betrachtet nicht relevant erscheint!)*

### Zu klärende Fragen:

---

---

*(Unvorhergesehenes geschieht immer wieder. Aber manches lässt sich durch sorgfältige Vorüberlegungen ausschließen.)*

# Argumentationshilfe für Spendergespräche

Die folgende Übersicht zeigt am Beispiel der Mitgliederwerbung eines Fördervereins zur Pfarrstellenfinanzierung, wie die Inhalte der Mitarbeiterschulung kurz zusammengefasst werden können. Als DIN-A5-Faltblatt formatiert, diente es den Mitarbeitern als Gedächtnisstütze bei der Vorbereitung der Gespräche. Nach jeder Auswertungsrunde wurde die Übersicht aktualisiert.

## 1. Argumente für den Förderverein

### 1.1 Bei Rentnern und Pensionären

1. Wir sind auf die Unterstützung durch unsere Rentner angewiesen, die keine Kirchensteuer mehr zahlen. Deshalb schlägt der Oberkirchenrat die Einführung eines »Kirchgeldes« für Gemeindeglieder vor, die keine Kirchensteuer zahlen. Wir halten diese »freiwillige Zwangsabgabe« für keine gute Lösung. Mit einem starken Förderverein können wir das Kirchgeld vermeiden.
2. Um Pfarrehepaar N. ein sinnvolles Arbeiten in Staufenberg zu ermöglichen, muss die Paulus-Gemeinde weiterhin mindestens eine halbe Stelle bleiben. Sonst sind die dienstlichen Beanspruchungen außerhalb Staufenbergs so stark, dass für die Paulus-Gemeinde zu wenig Zeit und Energie zur Verfügung stehen.
3. Die Pfarrstelle kann langfristig bei sinkenden Mitgliedszahlen nur gesichert werden, wenn sich die Mitglieder der Paulus-Gemeinde an ihrer Finanzierung beteiligen. Nach den Sparplänen hätten wir maximal noch Anspruch auf 30 % einer Pfarrstelle. Unter dem derzeitigen Stand von 50 % ist aber ein sinnvolles Arbeiten nicht möglich. 20 % der Pfarrstelle wollen und müssen wir also künftig selbst finanzieren.
4. Nach der Steuerreform werden die Kirchengemeinden von der Landeskirche noch weniger Gelder zur Verfügung gestellt bekommen. Aktivitäten wie Jugendarbeit oder Kirchenmusik müssen dann teilweise selbst finanziert werden. Ohne den Förderverein kann unsere Gemeinde nur noch eine »pfarramtliche Grundversorgung« bieten, d. h. Taufen, Trauungen, Konfirmation, Beerdigungen, einige Besuche und ganz gewöhnliche Gottesdienste.

### 1.2 Bei Erwerbstätigen

1. Um Pfarrehepaar N. ein sinnvolles Arbeiten in Staufenberg zu ermöglichen, muss die Paulus-Gemeinde weiterhin mindestens eine halbe Stelle bleiben. Sonst sind die dienstlichen Beanspruchungen außerhalb Staufenbergs so stark, dass für die Paulus-Gemeinde zu wenig Zeit und Energie zur Verfügung stehen.
2. Die Pfarrstelle kann langfristig bei sinkenden Mitgliedszahlen nur gesichert werden, wenn sich die Gemeindeglieder an ihrer Finanzierung beteiligen: Nach den Sparplänen hätten wir maximal noch Anspruch auf 30 % einer Pfarrstelle. Unter dem derzeitigen Stand von 50 % ist aber ein sinnvolles Arbeiten nicht möglich. 20 % der Pfarrstelle wollen und müssen wir also künftig selbst finanzieren.
3. Nach der Steuerreform werden die Kirchengemeinden von der Landeskirche noch weniger Gelder zur Verfügung gestellt bekommen. Aktivitäten wie Jugendarbeit oder Kirchenmusik müssen dann teilweise selbst finanziert werden. Ohne den Förderverein kann unsere

## Anhang II

Gemeinde nur noch eine »pfarramtliche Grundversorgung« bieten, d. h. Taufen, Trauungen, Konfirmation, Beerdigungen, einige Besuche und ganz gewöhnliche Gottesdienste.

4. Die Spenden sind steuerlich abzugsfähig.
5. Schon kleine Beträge helfen. So ergibt z. B. ein halber Euro pro Tag im Jahr 180 Euro. Das ist bei einer vierköpfigen Familie schon mehr als der angestrebte Minimalbetrag von 40 Euro pro Person und Jahr.
6. Auch einmalige Spenden helfen, das Grundkapital zusammenzubekommen.

### 1.3 Geschäfte, Selbstständige, Institutionen (Banken), Vereine

1. Die Spenden sind steuerlich abzugsfähig.
2. Eine intakte Dorfgemeinschaft braucht eine Pfarrerin/einen Pfarrer vor Ort.
3. Als neutraler Ansprechpartner kann er zwischen verschiedenen Interessen vermitteln und die Zusammenarbeit zwischen Vereinen und verschiedenen Bevölkerungsgruppen fördern.

### 1.4 Sonstige (andere Konfessionen, Auswärtige)

1. Viele Aktivitäten der Paulus-Gemeinde kommen auch Nichtmitgliedern zugute, z. B. die Musical-Arbeit, die Gemeindefeste, die besonderen Gottesdienste, der Kirchenchor, die Jugendarbeit und die Alternachmittage. Dafür brauchen wir künftig die Unterstützung von Menschen, denen diese Arbeit am Herzen liegt.
2. Die Spenden sind steuerlich abzugsfähig.
3. Die Vereinsmitglieder können über die Mittelvergabe mitentscheiden.
4. Die Mitglieder werden zwei Mal jährlich über die Mittelverwendung informiert.

## 2. Typische Einwände und mögliche Antworten

### »Wozu braucht Staufenberg zwei Pfarrer?«

Staufenberg hat zwar mit Ehepaar N.N. zwei ausgebildete Pfarrer in der Gemeinde. Für die Arbeit in der Paulus-Gemeinde haben sie aber zusammen nur eine halbe Stelle (und ein halbes Gehalt). Das meiste Engagement ist freiwillig.

### »Die Kirche hat doch mehr als genug Geld!«

1. Die Evangelische Landeskirche muss drastisch sparen – und zwar auf allen Ebenen. In der Kirchenleitung wird noch mehr gekürzt als in den Gemeinden.
2. Nur noch 30 % der Kirchenmitglieder zahlen Kirchensteuer. Die anderen sind Kinder, Schüler, Auszubildende, Rentner, Arbeitslose, Sozialhilfeempfänger oder Geringverdiener.

### »Was passiert mit dem Geld? Bleibt es in Staufenberg?«

1. Der Förderverein kann eigenständig und unabhängig von kirchlichen Strukturen über die Verwendung seiner Mittel entscheiden.
2. Die Mittel sind durch die Satzung für die Verwendung in Staufenberg zweckgebunden.

### »Ich möchte mich nicht durch eine regelmäßige Unterstützung oder gar eine Vereinsmitgliedschaft festlegen.«

1. Sie können den Förderverein auch anders unterstützen:
  - durch Einzelspenden,
  - indem Sie weitere Mitglieder werben, denen die Paulus-Gemeinde Staufenberg am Herzen liegt oder die allgemein ein Zeichen dagegen setzen wollen, dass kleinere Gemeinden keinen eigenen Pfarrer mehr bekommen,
  - indem Sie bei besonderen Anlässen eine Spende zugunsten des Fördervereins anstelle von Geschenken oder Blumen erbitten.
2. Die Mitgliedschaft ist an keinen bestimmten Spendenbetrag gebunden, auch kleine regelmäßige Beträge helfen viel.
3. Eine große Zahl von Vereinsmitgliedern ist ein deutliches kirchenpolitisches Argument zugunsten der Erhaltung der Pfarrstelle.
4. Durch die mit dem Vereinsbeitritt verbundene Erklärung der Spendenbereitschaft können schon heute die mit großer Wahrscheinlichkeit in mittlerer Zukunft zur Verfügung stehenden eigenen Geldmittel benannt und in die Diskussion um die künftige Finanzierbarkeit der Pfarrstelle eingebracht werden.
5. Ein Austritt aus dem Verein ist jederzeit möglich.

### »Dann trete ich aus der Kirche aus und unterstütze die Paulus-Gemeinde direkt!«

Die finanzielle Unterstützung ist wichtig. Leider zählen bei der Entscheidung über die künftige Einteilung der Pfarrstellen aber zunächst einmal alleine die Zahlen der Gemeindeglieder. Die Aktivitäten einer Gemeinde spielen gar keine Rolle. Deshalb sind wir sowohl auf Gemeindeglieder als auch auf finanzielle Unterstützung angewiesen.

## 3. Grundsätzliches

1. Niemanden unter Druck setzen.
2. Auch bei einer Absage eine freundliche Gesprächsatmosphäre beibehalten.
3. Das Gespräch nicht nur auf die Geldfrage konzentrieren, sondern inhaltlich argumentieren (Bedeutung der kirchlichen Arbeit vor Ort, der Arbeit von Pfarrehepaar N. sowie der Eigenständigkeit der Pfarrstelle).