

Interview

EKK-Stiftung fördert Ausbildung zum Fundraising-Manager

Christoph Zacheus-Hufeisen, ausgebildeter Gemeinmediakon, Religionspädagoge und Bildungsmanager, war von 2010 bis Anfang 2017 als Geschäftsführer des Sozialen Arbeitskreises (SAK) Lörrach e. V. tätig. Die Sozialeinrichtung im äußersten Südwesten hat die Schwerpunkte Jugendarbeit, Bildung und Begegnung. Bei seinem berufsbegleitenden Studiengang „Fundraising-Manager“ an der Fundraising Akademie in Frankfurt am Main hat ihn die EKK-Stiftung finanziell unterstützt. Die EKK-Stiftung unter dem Dach der Evangelischen Bank hat es sich zur Aufgabe gemacht, kirchliche Nachwuchskräfte in ihrer Aus- und Weiterbildung zu fördern.

Das Engagement der EKK-Stiftung führte zielgerichtet zum Erfolg: seit 1. Februar 2017 ist Christoph Zacheus-Hufeisen zu 50% im Fundraising-Team der Evangelischen Landeskirche in Baden tätig, mit den anderen 50% als Beauftragter für Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising im Evangelischen Kirchenbezirk Markgräflerland.



Christoph Zacheus-Hufeisen

Herr Zacheus-Hufeisen, wie lange dauert die Fortbildung und wie ist der Einstieg?

Die berufsbegleitende Fortbildung dauert zwei Jahre und umfasst vier Präsenzphasen sowie eine Prüfungsphase. In der Einführungswoche werden die Grundlagen des Fundraisings

vorgestellt. Die Seminarwochen umfassen neben dem theoretischen Input durch erfahrene Referentinnen und Referenten intensive Agenturarbeiten, also fiktive oder reale Aufgabenstellungen, in denen das Erlernte praktisch umgesetzt wird. Hier lassen sich wertvolle Erfahrungen sammeln, die für die Umsetzung in die eigene Praxis und für die Zusammenarbeit mit Agenturen sehr hilfreich sind.

Wie ist der Studiengang strukturiert, was sind die wesentlichen Inhalte?

Durch den Arbeitsaufwand, praxisbezogene Hausarbeiten und persönliches Coaching wird der eigene berufliche Alltag in die Fortbildung mit eingebunden. Der durch erfahrene Regionalleiter moderierte Austausch in einer Regionalgruppe zählt zu den absoluten Highlights der Fortbildung. Da geht es um praktisches Lernen von und mit anderen. Das Coaching und die kollegiale Beratung unterstützen dabei die Entwicklung einer eigenen „Fundraising-Persönlichkeit“. Die zweite Präsenzphase widmet sich vor allem dem wichtigen Kontakt zu Spenderinnen und Spendern, also dem Customer-Relationship-Management. Im dritten Ausbildungsabschnitt geht es um die rechtlichen Aspekte des Fundraisings, während der vierte verschiedene Formen des Fundraisings näher beleuchtet. Dazu zählen zum Beispiel Großspenden- und Telefonfundraising. Am Ende steht eine Prüfungsklausur. Die Fortbildung endet mit einer mündlichen Prüfung und einem Thesenpapier mit selbst gewählter Themenstellung. Ein wichtiger Nebeneffekt der Fortbildung sind die vielfältigen Kontakte, die entstehen. Auch die Möglichkeit der Vernetzung über den Alumni-Verein ist für die weitere berufliche Arbeit sehr hilfreich.

Als Religionspädagoge und Diakon sind Sie seit Jahren „kirchennah“ beschäftigt. Wo sehen Sie die Schwerpunkte von diakonischer Arbeit heute – und in Zukunft?

Die Landeskirchen müssen neue Wege finden, für die Menschen relevant zu sein, um auch in Zukunft eine aktive gesellschaftliche Rolle zu spielen. Die Vielfalt diakonischer Berufsprofile und konkrete diakonische Angebote für Menschen in schwierigen Lebenslagen leisten hier einen wichtigen Beitrag, die Bedeutung kirchlich-diakonischer Angebote zu unterstreichen. Denn hier wird Solidarität, Nächstenliebe und Hilfsbereitschaft direkt greifbar – und die Nachfrage ist groß. Die religionspädagogische Arbeit mit verschiedenen Ziel- und Altersgruppen bietet den Menschen Berührungspunkte mit Kirche und Möglichkeiten kirchlicher Sozialisation. Das fängt in der Kita an und reicht bis in den Seniorenkreis: Biblische Geschichten berühren uns ein Leben lang! Erfolgreiches Fundraising leistet dabei einen wichtigen Beitrag, solche Angebote auch in Zukunft finanzieren zu können.

Inwieweit knüpfen die Inhalte der Fortbildung an Ihre Tätigkeit im SAK Lörrach an?

Als Sozialunternehmen ist der SAK Lörrach e. V. schon seit seiner Gründung vor über 40 Jahren auf Drittmittel angewiesen. Durch die Reduzierung staatlicher Zuwendungen und einen verstärkten Wettbewerb von Non-Profit-Organisationen um Spenderinnen und Spender war es notwendig, das Fundraising im SAK zu professionalisieren. Eine Tendenz, die sich in vielen Einrichtungen beobachten lässt. Hier bietet die Fundraising-Akademie mit diesem Lehrgang einen guten Ansatz. Zugleich ergänzt und bereichert der Fundraising-Blickwinkel auch die alltägliche Arbeit in einer Leitungsfunktion.

Lassen sich die neu erworbenen Kompetenzen auf die Arbeit im SAK Lörrach übertragen und dort anwenden?

Mit den Erfahrungen aus dem Studiengang und den dort erworbenen Kompetenzen konnten neue Projekte im SAK Lörrach angegangen und das Fundraising stärker systematisiert werden. Zugleich wurde für mich persönlich deutlich, dass die Kombination der Geschäftsführung mit einem maßgeblichen Fundraisinganteil bei der aktuellen Struktur des SAK nicht möglich ist. Da ich im Studiengang meine Leidenschaft für das Fundraising entdeckt habe, habe ich mich jetzt für eine berufliche Veränderung entschieden.

Das Engagement der EKK-Stiftung und Ihre persönliche Initiative führen Sie jetzt komplett in den Fundraising-Sektor. Wie werden Sie Ihre neuen Kenntnisse einsetzen?

In der Evangelischen Landeskirche in Baden ergänze ich zukünftig das Fundraising-Team. Schwerpunktmäßig werde ich im Bereich Studientage und Fortbildungen aktiv werden und mein erworbenes Wissen als Multiplikator an Ehren- und Hauptamtliche weitergeben. Ohne die fundierten Kenntnisse des Studienganges Fundraising-Management, die ich mir auch dank des Einsatzes der EKK-Stiftung in den vergangenen Jahren aneignen konnte, wäre dies nicht möglich gewesen. Für die Unterstützung an dieser Stelle mein herzlicher Dank!

Für Ihre berufliche Zukunft wünschen wir Ihnen alles Gute!

(Das Gespräch führten Christoph Zacheus-Hufeisen und Albrecht Weisker, Öffentlichkeitsarbeit der Evangelischen Bank, Anfang Februar 2017.)