



Zehn Fragen zum Fundraising

Frage 1: Warum wird der Begriff „Fundraising“ nicht übersetzt?

Zugegeben: Wenn es ginge, wäre das englische Wort „Fundraising“ schon längst übersetzt worden. Aber bisher scheiterten alle Versuche. Die Liste der Versuche ist enorm: Spendensammeln, Spendenwerbung, Spendenbeschaffung etc. Aber keiner der Begriffe besaß scheinbar die Ausstrahlung wie „Fundraising“. Nehmen wir dieses Wort also so an wie schon viele andere eingewanderten Wörter der deutschen Sprache. Als Leihgabe unserer englischen Nachbarn bedeutet es schlicht die Beschaffung von Kapital (fund – Kapital, to raise – beschaffen, aufbringen). Der Vollständigkeit halber sei darauf hingewiesen, dass es sich bei diesem Kapital wohl in erster Linie um Geldspenden, aber ebenso um Sach- oder Zeitspenden handeln kann.

Frage 2: Kann man Fundraising lernen?

Ja, ganz bestimmt. Wer heute Fundraising-Bücher zur Hand nimmt oder Fundraising-Kongresse besucht, gewinnt manchmal den Eindruck, hier handele es sich um eine Art Geheimwissenschaft. Das Gegenteil ist der Fall. Die Geschichte des Spendensammelns zeigt deutlich, dass nicht das große Wissen von akademischen Fachbegriffen erfolgreich macht. Vielmehr zählen am Anfang Vision, persönliche Überzeugung und der Mut zu fragen. Und das gelingt nur bedingt durch Studium, sondern vor allem durch Erfahrung. Deshalb ist auch dieses Buch kein Zauberschlüssel. Es kann Ihnen aber wichtige Einsichten vermitteln, die Sie dann praktisch umsetzen können. Denn viele Menschen – mehr als wir meistens für möglich halten – sind gerne bereit zu geben. Es fehlt oft nur jemand, der ihnen eine passende Möglichkeit eröffnet.

Frage 3: Ist es seriös, um Geld zu bitten?

Sicher: Es gibt eine Art, Spenden zu sammeln, die entwürdigend ist. Hierzu zählt jede Form von Betteln. Wer bettelt, tut dies entweder aus großer Not oder weil er nicht willens ist, für sich selbst zu sorgen. Fundraising ist aber keine „Bettelei“, sondern eine „Beziehung“ zwischen gleichgesinnten Partnern. Also: Die Not der Welt oder in der kleinen Nachbarschaft ist oft groß. Um hier Abhilfe zu schaffen, schließen sich die Menschen zusammen. Die einen informieren über die Zustände und erstellen Lösungspläne, die anderen stellen die notwendigen Finanzen



**Fundraising:
Nicht betteln, sondern
der Bau und die Pflege
guter Beziehungen**