

Interview mit Fundraising-Berater Klaus-Dieter Boll

VON ULRICH JANSSEN

Bloß keine Bettelbriefe: Was Vereine und Ehrenamtliche beim „Fundraising“ beachten müssen, verrät Klaus-Dieter Boll.



Berät gemeinnützige Organisationen beim Fundraising: Klaus-Dieter Boll. Bild: Hutzenlaub

Die Zeit vor Weihnachten ist die große Zeit der Spendensammler. Fast täglich findet man in den Wochen vor dem Fest Bettelbriefe im Briefkasten. Bettelbriefe? Der Tübinger Klaus-Dieter Boll mag diese Bezeichnung nicht. Der gelernte Betriebswirt und Unternehmensberater berät seit 1997 gemeinnützige Organisationen beim Einwerben von Geld, dem „Fundraising“.

Herr Boll, was haben Sie gegen den Begriff „Bettelbriefe“?

Der typische Bettler sitzt am Straßenrand, auf dem Boden, schaut hoch zu den Passanten, und hält die Hand auf. Es ist eine eher unterwürfige Position, und die ist für mich nicht die Haltung, die zu einem Menschen passt, der selbstbewusst für eine

gute Sache um Geld wirbt.

Trotzdem gibt es selbst professionelle Spendensammler, die ihre Briefe als Bettelbriefe bezeichnen.

Das halte ich für falsch. So macht man sich schlechter als man ist.

Aber ist es nicht immer eine Art von Betteln, wenn man andere Menschen um Geld bittet, egal ob für einen selbst oder für ein Projekt?

Tatsächlich wird es oft schwierig, wenn es um Geld geht. Wer für seinen Verein um Geld bittet, fühlt sich schnell unbehaglich, gerät in eine Nehmer-Position, stellt die eigene Leistung in Frage: Ist sie wirklich eine Spende wert? Ganz anders ist es, wenn man über seinen eigenen Sportverein, seine Initiative oder Partei und deren Arbeit einfach berichtet – ohne am Ende um Geld zu bitten. Dann erlebe ich die Menschen oft stolz auf die eigene Leistung, die des Vereins. Sie fühlen sich dann eher in einer Geber-Rolle, denke ich.

Warum ist die „Geber“-Rolle besser?

Wer sich als Bettler sieht, macht sich selbst klein, stellt andere über sich, ist nicht auf Augenhöhe mit dem Gesprächspartner. Aus dieser Rolle heraus hat man nicht die Kraft, gut zu erzählen, worum es einem geht. Das ist aber wichtig.

Wie kann man als Spendensammler in die Geber-Rolle kommen?

Das ist eine Frage der Haltung. In meinen Fundraising-Seminaren frage ich die Teilnehmer, warum Sie sich überhaupt ihrer jeweiligen Organisation angeschlossen haben. Dann fangen sie an, ihre Geschichte zu erzählen, und man kann fast zusehen, wie sie größer werden und aufrecht stehen. Dazu haben sie auch allen Grund. Sie könnten ja abends auch einfach ins Kino gehen, aber stattdessen setzen sie sich für ihren Verein, ihre Initiative ein. Das ist großartig.

Was muss man beachten, wenn man um Geld für eine gute Sache wirbt?

Das Wichtigste ist, Geschichten zu erzählen. Eine gute Geschichte weckt unsere Aufmerksamkeit, geht uns nahe, wir können sie uns merken und weitererzählen. Und sie sollten sagen, wie die Spende eingesetzt wird und welche wichtige Rolle sie spielt. Das überzeugt Menschen zum Spenden. Ein Bettelbrief eher nicht.

Sie selbst bekommen sicher auch Spendenbriefe. Wie reagieren Sie als Profi darauf?

Ich spende gerne, klar, aber natürlich gebe ich nicht allen Geld, die mich anschreiben, auch dann nicht, wenn ich merke, dass erfahrene Fundraiser den Brief formuliert haben. Bei mir hat das Spenden mit meiner Biografie zu tun. Natur- und Umweltschutzwaren immer meine Themen, meine erste Fundraisingstelle war dann

auch beim Landesbund für Vogelschutz. Aber auch soziale Themen sind mir ein großes Anliegen. Wenn mich jemand fragt „Wem soll ich spenden?“ dann sage ich immer: Spende für etwas, was Dich berührt, was Dir am Herzen liegt.

Sie möchten diesen Artikel weiter nutzen? Dann beachten Sie bitte unsere Hinweise zur Lizenzierung von Artikeln.

(c) Alle Artikel und sonstigen Inhalte der Website sind urheberrechtlich geschützt. Eine Weiterverbreitung ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlags Schwäbisches Tagblatt gestattet.

05.10.2018 - 01:00 Uhr