

Wolfgang Stoll

„Fundraising als alternatives Finanzierungsmodell im Bereich der Diakonie?“ Eine kritische Analyse

SoSe 1998, Beiträge zur Diakoniewissenschaft N.F. 100, 142 Seiten + 52 Seiten Anhang

Zur Zeit befindet sich die Diakonie in der Bundesrepublik Deutschland in einer schwierigen Situation. Von verschiedenen Seiten gerät sie unter Druck. Zugleich steigt aber die Zahl der Menschen, die auf ihre Hilfe angewiesen sind. Die Diakonie muß neue Wege beschreiten, damit sie aus der Krise wieder herauskommt und ihren Auftrag erfüllen kann. Zu diesen neuen Wegen gehört auch das Fundraising als alternatives Finanzierungsmodell.

Die vorliegende Arbeit versucht, die Euphorie und die Skepsis, die dem Fundraising von seiten der Verantwortlichen und der Mitarbeiter in der Diakonie, von der Politik und der Öffentlichkeit entgegengebracht wird, kritisch in Augenschein zu nehmen. Dabei geht es nicht nur um die Frage, ob sich Fundraising tatsächlich als ein alternatives Finanzierungsmodell in der Diakonie eignet, sondern auch darum, welche anderen Auswirkungen und Einflüsse Fundraising auf die Diakonie hat oder haben kann.

Wie sich die Zukunft für die Diakonie gestalten wird, hängt in nicht geringem Maße von den äußeren Rahmenbedingungen ab: von der Rolle, die sich der Staat in Sozialpolitik und Sozialgesetzgebung vorbehält; von der Reform des „Sozialstaates“; aber auch von der Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft, die die materielle Basis für eine wirksame Sozialpolitik bereitstellt.

Ob nun diese Zukunftsperspektiven verheißungsvoll oder bedrohlich anmuten – die Diakonie hat sich mit ihnen auseinanderzusetzen. Sie muß die Herausforderungen annehmen und produktiv mit ihnen umgehen.

Zu diesen Herausforderungen gehört – neben einer veränderten Wettbewerbssituation auf dem „sozialen Markt“ und einem schwindenden gesamtgesellschaftlichen Konsens über die Notwendigkeit einer gesetzlich privilegierten und finanziell subventionierten Freien Wohlfahrtspflege – auch die drastische Verknappung der finanziellen Ressourcen der Diakonie.

Der derzeitige Prozeß der Konzeption einer „Corporate Identity“ der Diakonie ist ein Indiz für die generelle Bereitschaft weiter Kreise in der Diakonie, sich den Herausforderungen zu stellen. Eine ähnliche Bereitschaft besteht in der Diakonie inzwischen auch hinsichtlich der Einführung von Managementelementen aus dem Bereich der Erwerbswirtschaft und der Orientierung der Arbeit am Kriterium der Effizienz.

Daß es im Zuge dieser Veränderungsprozesse Anstrengungen gibt, die weit über das Ziel hinausgehen, spricht nicht gegen diese Bemühungen, sondern für eine kritische Analyse der Axiome, die den zu übernehmenden Denkmustern und Handlungsmaximen zugrunde liegen.

Der Grundsatz einer kritischen Analyse vor einer Übernahme in den Bereich der Diakonie gilt selbstverständlich auch für die in dieser Arbeit thematisierten Fundraising-Modelle. Ihr Erfolg in anderen Ländern (USA, Großbritannien) und in anderen Bereichen (Sport, Kultur) ist noch keine Gewähr für ihre Legitimität und ihren Erfolg in der Diakonie.

Ziel dieser Arbeit ist es deshalb, grundsätzliche Überlegungen zum Fundraising und seinen Möglichkeiten und Grenzen in der Diakonie zu formulieren. Dazu werden Fundraising-Modelle und Fundraising-Methoden exemplarisch dargestellt und auf ihre Einsatzmöglichkeiten in der Diakonie überprüft.

Mancher Verantwortliche in der Diakonie fühlt sich überfordert, wenn er sich immer häufiger damit konfrontiert sieht, für bestimmte Aufgabenbereiche und Projekte die notwendigen Finanzmittel auf dem Fundraising-Markt zu beschaffen.

Blickt man jedoch in der Geschichte der Diakonie zurück, so wird man schnell zu der Erkenntnis gelangen, daß die „Väter“ der Diakonie sich selbstverständlich auch mit der Finanzierung ihrer Arbeit durch private Mittel beschäftigen mußten. Dabei entwickelten sie eine außerordentliche Kreativität und hatten wenig Hemmungen, auch unkonventionelle Wege zu beschreiten.

Manche ihrer Methoden und Modelle begegnen auch heute in Fundraising-Konzepten. Andere harren noch immer ihrer Wiederentdeckung und Neubelebung.

Gerade die Beispiele aus der Gründungsphase vieler diakonischer Einrichtungen im 19. Jahrhundert können dazu ermutigen, sich nicht in ideologischer Verengung, sondern mit kritischem Interesse den Fundraising-Modellen zuzuwenden und sie auf ihre Tauglichkeit und Praktikabilität für Einrichtungen der Diakonie zu überprüfen.

Sich in unvertrautes Terrain vorzuwagen, erfordert Mut zum Risiko. So will diese Arbeit vor allem Mut machen, sich auf den schwierigen, doch nichts desto trotz notwendigen Weg der Suche nach neuen organisatorischen und finanziellen Strukturen in der Diakonie zu begeben, damit auch weiterhin gelten kann: „Um Gottes willen – Den Menschen zuliebe: Diakonie!“