

Fundraising in Einrichtungen der Altenhilfe

Verzichtbare Spielerei oder Problemlöser?

Immer noch schütteln manche den Kopf, gefragt, ob sie wüssten, was denn „Fundraising“ sei. Andere haben davon gehört, und einige wenige sehen es als Chance und einen möglichen Ausweg aus dem steigenden Kostendruck im Gesundheitswesen. Dabei handelt es sich um einen Markt von beachtlicher Größe: Vorsichtigen Schätzungen zufolge spenden Stiftungen und Privatpersonen jährlich 1,5 bis 2 Milliarden Euro für Einrichtungen des Gesundheitswesens (Stumpf 2015). Zum Thema „Fundraising und Altenhilfe“ unterhielten wir uns mit Reinhard Strüven, 56 Jahre, seit über 30 Jahren in der stationären Altenhilfe tätig und seit Beginn dieses Jahres selbstständiger Fundraising-Berater.



© Reinhard Strüven. Fotografie Caroline Seidel

Zur Person

Reinhard Strüven, geboren 1966 in Krefeld, Studium der Sozialarbeit an der FH Düsseldorf, lange Jahre in Düsseldorf ansässig, jetzt wieder in Krefeld, Vater zweier Kinder. Reinhard Strüven arbeitete 30 Jahre in der Stationären Altenhilfe und betrieb dort 20 Jahre erfolgreich Fundraising. Seit Anfang des Jahres 2023 ist er als freier Fundraising-Berater tätig.

Kontakt: info@fundraising-ziele.de, www.fundraising-ziele.de,

Investitionen sich rentieren und Spenden in nennenswerter Größe fließen. Und nicht jede einzelne Fundraising-Maßnahme oder -Strategie muss am Ende erfolgreich sein.

ProAlter: Warum sollte dennoch in Fundraising investiert werden?

Reinhard Strüven: Weil Fundraising den Einrichtungen der stationären, teilstationären und ambulanten Altenhilfe viele Möglichkeiten bietet. Neben den finanziellen sind dies auch öffentlichkeitswirksame und einrichtungsinterne Aspekte. Ein ehrgeiziges Fundraising-Projekt ist keine Zauberei und kann, neben der finanziellen Zuwendung, zu einem besseren Miteinander und zu einer Stärkung des Wir-Gefühls in einer Einrichtung beitragen. Auch die Darstellung des Projekts nach außen kann positive Wirkungen entfalten.

ProAlter: Wie definiert sich „Fundraising“ eigentlich genau?

Reinhard Strüven: Fundraising hat auch – aber nicht nur – mit Geld zu tun. Vielmehr fällt jede Mittelbeschaffung für den guten Zweck unter diese Definition (Doktor 2022). Und das können neben Geld- auch Sach- und Zeitspenden sein. Doch natürlich geht es, wie sollte es anders sein, vor allem um Geld. Geld für teure Pflegehilfsmittel, welche die Krankenkassen nicht zahlen wollen und für deren Beschaffung man nach Alternativen zu einem langwierigen (Rechts-)Streit sucht. Geld für die Neugestaltung des großen Gartens – und

ProAlter: Herr Strüven, was hat Sie zu dem Schritt in Selbstständigkeit als Fundraising-Berater bewogen?

Reinhard Strüven: Nach meiner Einschätzung gibt es in diesem Bereich noch viel Potenzial. Fundraising hat in den letzten 20 Jahren in die Einrichtungen des Gesundheitswesens Einzug gehalten, wird jedoch oft nicht systematisch, sondern eher sporadisch betrieben.

ProAlter: Woran liegt das Ihrer Meinung nach?

Reinhard Strüven: Vor allem am Fehlen personeller und finanzieller Ressourcen. Zuerst muss ja in die Strukturen einer Einrichtung oder eines Verbands investiert werden. Es kann dauern, bis

dann jemanden, der diesen ehrenamtlich pflegt. Geld für eine neue SAT-Anlage auf dem Dach. Geld für die mobile Kegelbahn, eigens von einer örtlichen Schreinerei angefertigt. Geld für die Klimatisierung der Zimmer, in denen es im Sommer unerträglich heiß wird. Geld für den mehrtätigen Bewohnerausflug, um die Taschengeldkonten Ihrer Bewohnerinnen und Bewohner zu schonen. Geld für die Umgestaltung eines karg wirkenden Wohnbereichs, in welchem sich überwiegend an Demenz Erkrankte aufhalten. Geld für einen Snoezelenraum, dessen Kosten das Budget für die Altenbetreuung sprengt. Geld für die Neugestaltung des Kurzzeitpflegebereichs, damit die Gäste dorthin gerne wiederkommen.

ProAlter: Sie sind gelernter Diplom-Sozialarbeiter. Wie sind Sie zum Fundraising gekommen?

Reinhard Strüven: Ein kleiner Blick zurück: Vor zwanzig Jahren hatte das Altenheim, in dem ich arbeitete, nur einen älteren, klapprigen VW-Bus für die wöchentlichen Bewohnerinnen- und Bewohnerausflüge. Der Bus war alles andere als behindertengerecht und die Zahl der Bewohner, die noch an den Ausflügen in die Umgebung teilnehmen konnten, nahm zusehends ab. Ich fragte mich, wie sich daran etwas ändern ließe.

ProAlter: Was unternahmen Sie?

Reinhard Strüven: „Fundraising“ war damals noch ein exotisch klingender Begriff. Es gab noch keine Vielzahl an Agenturen, die beratend hätten zur Seite stehen können, und Fachbücher nur sehr wenige. Eines davon kaufte ich (Fabisch 2013), las es durch und erstellte ein Konzept, wie meine Einrichtung zu einem neuen behindertengerechten Bus kommen könnte. Ich plante verschiedene Maßnahmen: Mit einem Flyer „Projekt Neuanschaffung eines behindertengerechten Busses“ wandte ich mich an die Lieferanten sowie an Freunde und Förderer des Hauses mit der Bitte um Spenden. Im Eingangsbereich des Hauses stellte ich eine Spendenbox auf, daneben ein Spendenbarometer, das über den aktuellen Stand an Zuwendungen informierte. Auf Festen und Feiern, zu denen auch Angehörige und Freunde des Hauses eingeladen waren, wurde für das Projekt geworben.

ProAlter: Hatten Sie damit Erfolg?

Reinhard Strüven: Nein, dies gelang letztlich auf anderem Weg: durch die Ansprache von Stiftungen, die, neben anderen Zwecken, als Stif-

tungszweck auch die „Altenhilfe“ angegeben hatten. Auf die Recherche aller infrage kommenden, vor allem lokal agierender Stiftungen erfolgte eine Vorauswahl, an wen wir uns wenden wollten. Das Ergebnis war verblüffend: Es öffneten sich Türen, von denen wir zuvor nicht wussten, dass es sie gab. Nicht lange, und unser Spendenziel war nicht nur erreicht, sondern übertroffen, und der behindertengerechte Bus bekam noch manche Sonderausstattung. Als großer Sozialverband bekamen wir außerdem einen satten Rabatt auf das Fahrzeug.

ProAlter: Hat Ihnen das Mut für Ihr weiteres Fundraising gemacht?

Reinhard Strüven: Ja, von den so entstandenen Kontakten profitierten wir in den nächsten Jahren ein ums andere Mal. Mit einigen Stiftungen, Unternehmen und Großspendern entwickelte sich eine Zusammenarbeit, die uns zu vielen weiteren Spenden verhalf.

ProAlter: Wer ist es, der spendet? Eine bestimmte Spezies, die sich von uns „normalen Menschen“ unterscheidet?

Reinhard Strüven: Kaum. Hinter beiden, Spendenempfängern und -gebern, stehen Menschen und ihre Biografien: Ich erinnere mich an einen erfolgreichen Bauunternehmer und seine Frau, die einen privaten Schicksalsschlag erlitten hatten und nun neuen Lebenssinn darin fanden, anderen zu helfen. Schnell und unbürokratisch. Ich denke an eine finanzkräftige, eher im Verborgenen agierende Stiftung, bei der wir Wünsche von beachtlicher Größe äußern konnten, die meist positiv beschieden wurden. Hier aber galt es, die halbjährlichen Beschlusstreffen abzuwarten. Die Stifterin, eine mittlerweile hochbetagte Dame, habe ich nie kennengelernt, sie direkt anzusprechen war tabu. Ich denke aber auch an weitere Beispiele, bei denen es nicht immer so glatt lief, insbesondere, wenn die Verantwortlichen wechselten und Kontakte neu aufgebaut werden mussten.

ProAlter: Sie waren für einen großen Sozialverband tätig und aktiv. War das für Sie von Vorteil?

Reinhard Strüven: Ja, denn das Unternehmen ist bereits eine „Marke“, ist also bekannt. Jeder verbindet damit etwas, und zuallermeist nichts Schlechtes. Wenn Sie einen Spender dann noch von einer Einrichtung der Altenhilfe aus anrufen, genießen Sie einen weiteren Vorteil: Jeder

da draußen weiß, dass die Arbeitsbelastung der Pflegerinnen und Pfleger hoch und dass es überdies sinnvoll ist, sich für Menschen in ihrer letzten Lebensphase zu engagieren.

ProAlter: Wie sind Sie vorgegangen, wenn Sie einen Spendenantrag stellten?

Reinhard Strüven: Ich kann nicht sagen, ob es zeitgemäß ist, wie ich bei meinen Aktivitäten vorging und vorgehe, oder eher „oldschool“. Doch viele der Stifterinnen und Stifter sind ebenfalls „oldschool“, sind Menschen in den besten Jahren und älter, sind analog statt digital sozialisiert worden, Papier statt WhatsApp, und ebenso, so mein Eindruck, „dockt“ man auch am besten bei ihnen an. Ich bemühe mich stets, meine gewichtigen Anliegen auch gewichtig daherkommen zu lassen, lege also neben Anschreiben, Projektbeschreibung, Finanzierungsplan auch eine Hausbroschüre und eine aktuelle Hauszeitung bei, je nachdem, was vorhanden ist. Alles zusammen stecke ich in Klemmhefter, wie man sie auch für Bewerbungen verwendet. Ist der Adressat gut erreichbar, nehme ich mir die Zeit, den Spendenantrag persönlich vorbeizubringen oder einzuwerfen – gewinne ich doch auf diesem Weg einen Eindruck von der Stiftung und den Menschen, die dort arbeiten.

ProAlter: Was machen Sie, wenn ein Antrag erfolgreich war?

Reinhard Strüven: „Dank“ ist ein Schlüsselbegriff im Fundraising, wenn Spenden weiterhin fließen sollen: sei es mit dem obligatorischen Dankesbrief mit Zuwendungsnachweis, dem Artikel in der Haus- oder Verbandszeitung, der Videobotschaft, der Pressenachricht und dem Pressetermin, wenn gewünscht, der Einladung ins Haus mit Führung und kleinem Imbiss – eigentlich sind der Fantasie beim Thema Dank keine Grenzen gesetzt.

ProAlter: Wie lässt sich Fundraising in ein Unternehmen einbinden?

Reinhard Strüven: Erwiesenermaßen ist Fundraising umso erfolgreicher, je klarer Strategie und Ziele definiert sind. Erfolgreicher auch dann, wenn Vorstand und Geschäftsführung mit in die Vorhaben einbezogen sind. Fundraising muss nicht Chefsache sein, doch ohne die Chefin oder den Chef geht es nicht.

ProAlter: Gibt es Hindernisse, die sich als kontraproduktiv erweisen können?

Reinhard Strüven: Manche Einrichtungsleitung hat ein Problem damit, dass nicht sie selbst, sondern jemand anderes in der Belegschaft die guten Ideen produziert. Manchen mag die zeitnahe Übersendung von Dank und Spendenbescheinigung als nicht so wichtig erscheinen. Manche nutzen die Spenderinnen- und Spenderadressen, um eigenes Fundraising zu betreiben. Manche leiten eine Spende für einen anderen als den vereinbarten Zweck um. Dies alles kann Spenderinnen und Spender vertreiben und es wird schwer sein, sie zurückzugewinnen.

ProAlter: Was motiviert Sie, bei Rückschlägen weiterzumachen?

Reinhard Strüven: Ich bin immer motiviert, wenn es darum geht, die Lebensqualität von Seniorinnen und Senioren außerhalb und innerhalb von Einrichtungen zu verbessern. Und manches Mal sind es die kleinen Gesten, die Bestätigung bringen – Gesten, wie die Dankeskarte, die mich vor einigen Jahren zusammen mit einer guten Flasche Wein erreichte, als ich die Anschaffung eines Hilfsmittels für einen Wohnbereich eines Altenheims ermöglicht hatte: „Ein Dankeschön für die Spende, die Sie für uns organisiert haben. Dank Ihrer Hilfe können wir gesund in Rente gehen!“ ■

Literatur

Doktor, W. (Hrsg.) (2022): Das Einmaleins des Fundraisings. Einführung in Theorie und Praxis. Apollon University Press, Bremen.

Fabisch, N. (2013): Fundraising. Spenden, Sponsoring und mehr. Deutscher Taschenbuch Verlag, München.

Stumpf, B. (2015): Fundraising im Gesundheitswesen, SAZ Services AG, St. Gallen. Online: www.saz.com/de/fundraising-im-gesundheitswesen (abgerufen am 17. 1. 2023).