

FUNDStücke 3-2017, Rubrik: Aus der Praxis

Quereinsteiger sucht Qualifikation: Aus- und Weiterbildung im Fundraising

Die meisten Fundraiser sind Quereinsteiger. Wer einen Job in der Branche sucht oder gefunden hat, braucht oft noch eine Ausbildung – und später regelmäßige Weiterbildung. Wir haben Experten gefragt: Wie findet man die passenden Angebote? Worauf ist zu achten?

Ist das Berufsinteresse geweckt, haben Fundraising-Einsteiger mehrere Hürden zu überwinden: „Eine klassische Ausbildung beispielsweise mit IHK-Abschluss gibt es für Fundraiser nicht“, weiß Dr. Marita Haibach vom Major Giving Institute, das Fundraiser speziell im Bereich Großspenden-Fundraising weiterbildet. Und Prof. Dr. Michael Urselmann von Urselmann Fundraising Consulting berichtet: „Stellenausschreibungen fordern meistens zwei bis drei Jahre Praxiserfahrung im Fundraising – für frischgebackene Hochschulabsolventen und Berufseinsteiger regelmäßig ein Problem.“ Doch wie gelingt die Qualifikation vom Quereinsteiger zum Profi?

Ausbildung in Theorie und Praxis







„Natürlich ist es möglich, Fundraising-Theorie und -Struktur auch ohne Praxishintergrund zu erlernen“, stellt Dr. Thomas Kreuzer, Direktor der Fundraising Akademie fest. „Das ist aber nicht zu empfehlen. In Deutschland agieren wahrscheinlich alle Ausbildungsanbieter im Bereich Fundraising vor einem Praxishorizont.“ Prof. Urselmann lehrt an der Fakultät für Angewandte Sozialwissenschaften an der TH Köln. „Seit mehreren Jahren arbeiten wir erfolgreich mit Praxispartnern wie dem Stiftungszentrum des Erzbistums Köln“, erklärt er. „Sie bieten eine auf ein Jahr befristete Stelle als ‚Junior Fundraiser‘ in ihren Fundraising-Abteilungen an. Parallel dazu absolviert der/die Junior Fundraiser/in die einjährige berufsbegleitende Ausbildung mit dem staatlich anerkannten Abschluss ‚Diploma of Advanced Studies (DAS) Fundraising-Management‘ an der School of Management and Law der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW).“ Marita Haibach nennt eine weitere Einstiegsmöglichkeit: „Berufseinsteiger mit Abitur oder in Ausnahmefällen mit mittlerer Reife können als Trainee oder Volontär in einer NPO oder in einer Agentur an der Seite von erfahrenen Kollegen lernen. Begleitend dazu können sie den berufsbegleitenden Lehrgang ‚Fundraising-Manager‘ an der Fundraising Akademie absolvieren.“ Einen akademischen Durchbruch hat die Fundraising-Branche vor Kurzem mit der Einführung des Masterstudiengangs „Fundraising-Management und Philanthropie (M.A.)“ geschafft: Es ist der erste Fundraising-Studiengang mit staatlich anerkanntem Abschluss. Er setzt eine Hochschulzugangsberechtigung und ein abgeschlossenes Erststudium voraus – aber auch Berufstätige ohne Erststudium können teilnehmen, wenn sie bestimmte Voraussetzungen erfüllen.

Weiterbildung: Welches Angebot passt?

Das Weiterbildungsangebot ist groß und die Auswahl nicht leicht. „Man muss erst einmal differenzieren zwischen Weiterbildungen durch ‚kurze‘ Veranstaltungen, wie Seminare oder Kongresse, und solchen, die aus mehreren Modulen bestehen und sich über einen längeren Zeitraum

erstrecken“, gibt Marita Haibach zu bedenken. Und auch bei letzteren gibt es Unterschiede: Von einzelnen Tagesseminaren wie an der Munich Fundraising School bis hin zur zweijährigen Weiterbildung mit mehrtägigen Präsenzphasen wie an der Fundraising Akademie ist alles drin. Paul Dalby leitet das Evangelische MedienServiceZentrum – dessen Weiterbildungsangebote richten sich vor allem an Mitarbeiter der evangelischen Kirche. Der Basiskurs ist EFA¹-zertifiziert. Er empfiehlt, die Leistungspakete der Anbieter vor Anmeldung genau zu prüfen, denn: „Mit Intensiv-Kurz-Workshops allein wird niemand einen komplexen Beruf erlernen können.“ Für die passende Auswahl sollte man sich vorab einige Fragen stellen, findet Marita Haibach: „Wo stehe ich? Warum und wozu brauche ich eine Weiterbildung? Was will ich erreichen?“ Aber auch: „Wann macht welches Angebot Sinn? Welcher Umfang ist angebracht?“

Eine Checkliste kann bei der Auswahl helfen:

-  Passt das Curriculum zu meinen Vorstellungen?
-  An wen richtet sich das Angebot? Erfülle ich die Voraussetzungen?
-  Was empfiehlt mir der Anbieter?
-  Wer sind die Dozenten? Haben sie eine solide Praxiserfahrung?
-  Was ist aus den Absolventen geworden? Was berichten sie über die Weiterbildung?
-  Gibt es Raum für Interaktion und Erfahrungsaustausch?

Immer mehr Zulauf

Die möglichst frühe Qualifizierung und Weiterbildung im Bereich Fundraising hat heute sicher einen höheren Stellenwert als noch vor einigen Jahren. Paul Dalby weiß: „Neue technische oder juristische Herausforderungen sowie der demografische Wandel erfordern permanenten Wissenstransfer – das zeigt der Zulauf der Angebote.“ Dr. Kreuzer bestätigt diese Erfahrung: „Es kommen immer mehr Leute zu den Kursen. Auffällig ist: Der Anteil der unter 30-jährigen Teilnehmer hat deutlich zugenommen, die Kollegen werden immer jünger.“ Er wünscht sich für die Zukunft die Konzeptionierung breit angelegter Angebote: „Weiterbildungen sollten neben Fundraising ein möglichst weites Spektrum an Nachbarschaftshemen abdecken, wie CSR oder Stiftungsfundraising. So bieten sie Absolventen mehr Entscheidungsmöglichkeiten für ihren weiteren Werdegang.“

Die Gehaltsstudie des Deutschen Fundraising Verbands aus dem Jahr 2015 zeigt jedoch: Eine Fundraising-Aus- oder Weiterbildung schlägt sich nicht automatisch im Gehalt nieder. „Einen unmittelbaren Zusammenhang zwischen Weiterbildungen und Gehaltssteigerungen gibt es häufig nicht“, stellt auch Marita Haibach fest. Änderung bringt vielleicht die beginnende Akademisierung, wie Paul Dalby vermutet: „Spannend wird zu beobachten, wie Masterstudiengänge die bisherige Gehaltslandschaft verändern werden.“

Melanie Koch

¹ European Fundraising Association





Infokasten:

Wenn eine längere Aus- oder Weiterbildung kann nicht in Frage kommt, helfen die zahlreichen Seminar- und Workshop-Angebote auf dem Markt weiter. Der DFRV veranstaltet außerdem Fachtagungen, die dem Wissensaustausch dienen.

Weiterbildungsangebote finden Sie im Veranstaltungskalender des DFRV:

fundraisingverband.de/service/veranstaltungskalender

Kasten Ansprechpartner:

-  Paul Dalby, Leitung Fundraising und stellvertretender Direktor des EMSZ – Evangelisches MedienServiceZentrum
-  Dr. Marita Haibach, Fundraising-Beraterin und Mitinitiatorin des Major Giving Institute
-  Dr. Thomas Kreuzer, Direktor der Fundraising Akademie
-  Prof. Dr. Michael Urselmann, Urselmann Fundraising Consulting GmbH, Fakultät für Angewandte Sozialwissenschaften an der TH Köln