



Begrüßung

Sehr geehrte Präsidentin, liebe Marion Großklaus-Seidel,
sehr geehrte Referenten, Unterstützer und Sponsoren, liebe Gäste,

im Namen unserer Mitveranstalter, der Evangelischen Kirche in Hessen und Nassau, der Evangelischen Kirche Kurhessen-Waldeck, der Diakonie Hessen und der Fundraising-Akademie Frankfurt, darf ich sie hier heute ganz herzlich willkommen heißen. Ich freue mich, dass so viele von Ihnen dem Aufruf zur Diskussion bei diesem für unsere Zukunft doch so wichtigem Thema gefolgt sind.

Auch wenn ich es vermeiden will, vor der Keynote eines der gefürchteten Co-Referate zu halten, so erlauben Sie mir doch ein paar einführende Hinweise.

Aus historischer Sicht ist das Spendenwesen bereits ein alter Hut. Schon seit der Antike sind viele Formen des Spendens oder des Mäzenatentums dokumentiert, deren Grundmuster auch heute noch prägend für das moderne Fundraising sind. Spenden einzuwerben war seit dieser Zeit allerdings eher eine auf individuellem Talent beruhende Fähigkeit als eine professionelle Qualifikation.

Einen enormen Bedeutungszuwachs hat das Thema in Deutschland erst vor gut 20 Jahren durch den Transfer angelsächsischer Konzepte und Praktiken unter dem Namen „Fundraising“ erhalten. Die Gründung der Bundesarbeitsgemeinschaft Sozialmarketing (BSM) 1993 markierte schließlich den Einstieg in die Institutionalisierung des Arbeitsfeldes. Seitdem wurden beträchtliche Fortschritte in der Entwicklung von Spenden- und Finanzierungsinstrumenten gemacht.

20 Jahre später mag allerdings nicht nur Freude aufkommen. Trotz des enormen Professionalisierungsschubes pendelt das Spendenvolumen seit über zehn Jahren – je nach Quelle – zwischen vier und fünf Milliarden Euro und die Anzahl der Spender nimmt sogar langsam ab. Eine wissenschaftliche Anbindung der Disziplin ist nur punktuell gelungen, sodass das erfolgreiche Tandem aus Theorie und Praxis etwas ins Stottern gekommen ist. Schließlich sind in den letzten Jahren unzählige neue Begrifflichkeiten aufgetaucht, die in einem ungeklärten Verhältnis oder sogar als Konkurrenz zum Fundraising – wenigstens in der öffentlichen Aufmerksamkeit – gesehen werden können: Um nur ein paar der gängigsten Schlagworte zu nennen: Venture Philanthropy, Social Investment, Social Venture Capital oder Social Entrepreneurship.

Social Talk 2014



Dies alles ist der Hintergrund vor dem wir zehn Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und Praxis eingeladen haben, um heute mit uns gemeinsam über Stand und Perspektiven von Finanzierung und Fundraising zu sprechen. Das Themenspektrum der Vorträge, Workshops und Seminare ist bewusst breit gewählt, um viele Facetten und Problemlagen erörtern zu können und somit einen Überblick über die aktuelle Situation zu gewinnen.

Nach dem einführenden Vortrag von Kai Fischer können Sie jeweils aus drei Themenangeboten einen Vortrag wählen. In der Mittagszeit haben wir etwas Gelegenheit uns zu stärken und zugleich ins Gespräch mit den Referenten, Tagungsgästen und den Ausstellern an ihren Ständen zu kommen.

Dass wir uns heute hier zusammenfinden können, haben wir einer Vielzahl von Menschen und Organisationen zu verdanken. Allen voran unseren Sponsoren, von denen viele selbst tagtäglich mit den Herausforderungen zeitgemäßer Finanzierung befasst sind.

An dieser Stelle möchte ich unseren Partnern herzlich für ihre Unterstützung danken.

Aus dem Bankenbereich begrüße ich die Vertreter

- der Bank für Sozialwirtschaft (BfS) und
- der Evangelischen Bank.

Ferner heiße ich die Vertreter

- der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Curacon GmbH,
- der KIGST GmbH,
- des Versicherers im Raum der Kirchen,
- der VR Leasing-Gruppe und
- des Generali Zukunftsfonds herzlich willkommen.

Ein herzlicher Dank gilt auch unseren Medienpartnern

- vom Verlag Wort im Bild,
- vom Gemeinschaftswerk der Evangelischen Publizistik (GEP) sowie
- dem Fundraisermagazin für ihre Unterstützung.

Einige dieser Partner beteiligen sich mit Ihrer Expertise auch inhaltlich an der Ausgestaltung dieser Tagung. Nutzen Sie daher die Gelegenheit mit ihnen in Sachen Finanzierung, Medien und Management ins Gespräch zu kommen.

Social Talk 2014



Über die genannten Partner hinaus gibt es eine ganze Reihe von helfenden Händen, die an der Konzeption und Umsetzung der Tagung beteiligt sind. Lassen Sie mich hier stellvertretend für viele andere die Mitglieder der Tagungsleitung

Bernd Kreh von der Diakonie Hessen, Joachim Pothmann von der EKKW, Angelika Vasold von der EKHN sowie auch meinem wissenschaftlichen Mitarbeiter Sebastian Wegner und Ulrike Weber von der Abteilung Fort- und Weiterbildung der EHD für ihre Ideen und ihr Engagement danken. Letzterer ist auch in Zusammenarbeit mit Frau Ulrike Weber von der Abteilung Fort- und Weiterbildung der EHD für die Organisation dieses Tages verantwortlich und koordiniert die zahlreichen jetzt nicht genannten Menschen von der Hauswirtschaft über die IT bis zum wissenschaftlichen Personal, die unsere Tagung begleiten. Auch ihnen allen einen herzlichen Dank.

Und nun bleibt mir, Ihnen für den Rest des Tages spannende Inputs und anregende Diskussionen zu wünschen. Helfen Sie durch ihre Fragen und Beiträge mit, die Herausforderungen der Zukunft besser zu verstehen, Lösungen vorzudenken und neue Wege zu erkennen.

Begrüßen Sie jetzt mit mir einen Pionier des Fundraising, Herrn Kai Fischer, der nun für uns 20 Jahren Fundraising kritisch kommentieren wird!

Herzlichen Dank !