

Laut gedacht: Fundraising im Ehrenamt?

Zwischen Herzblut und Handbremse

Rafael Alfen | Fundraiser & M.A. Nonprofit Management

„Machen Sie doch Fundraising!“

Vor einigen Monaten saß ich mit Eltern, mit denen ich gemeinsam im Vorstand unserer KiTa (e.V.) sein durfte, und Vertretern der Stadt zusammen. Thema: Die Finanzierung der Kita unserer Kids. Die Tariflöhne sind stark gestiegen, die kommunalen Zuschüsse aber kaum angepasst worden – und schon gar nicht zeitnah. Die Reaktion der Stadt inmitten dieser Gespräche?

„Machen Sie doch Fundraising!“

Dieser Satz klingt auf den ersten Blick fast harmlos, ja fast wie ein guter Rat – so war es sicher auch gemeint. Aber für alle Beteiligten steckt darin eine immense Herausforderung – und oft auch ein unterschwelliges Problem: Ehrenamtliche sollen eine Lücke schließen, die strukturell gar nicht gefüllt wird. Ohne wirklich die Mittel, das Wissen oder die Zeit dafür zu bekommen.

Ehrenamtliches Fundraising – ein ambivalentes Phänomen

Fundraising im Ehrenamt ist längst kein Nebenbei mehr. In vielen Vereinen, Initiativen und sozialen Einrichtungen wird es als wichtige Säule der Finanzierung gesehen – nicht selten sogar als überlebenswichtig. Doch wie passt das zusammen mit ehrenamtlicher Arbeit, die eigentlich auf Engagement, Freiwilligkeit und Freude fußt?

Ehrenamtliche bringen Motivation und Leidenschaft mit. Sie kennen ihre Themen oft aus persönlicher Betroffenheit oder tiefer Verbundenheit. Aber Fundraising erfordert mehr als das gute Gefühl, es braucht Strategie, Organisation, Zeit und Know-how. Es bedeutet, Spender:innen zu gewinnen, Kommunikation zu gestalten, rechtliche Rahmen zu verstehen, Mittel korrekt zu verwalten.

Und genau hier beginnt oft die Herausforderung: Viele Ehrenamtliche fühlen sich überfordert, manchmal sogar allein gelassen mit dieser Aufgabe.

Betteln – das Missverständnis

Viele Menschen verbinden Fundraising immer noch mit dem Bild vom „Betteln“. Mit dem geduckten Gang und dem ausgestreckten Hut. Diese Assoziation sitzt tief – auch bei manchen Ehrenamtlichen selbst. Historisch ist das kein Zufall: Jahrhunderte lang war Bitten um Unterstützung etwas, das Menschen nur aus purer Not taten – und oft öffentlich zur Schau stellen



mussten. Heute leben wir in einer Zeit, in der Fundraising eigentlich auf Augenhöhe funktioniert: als Einladung, Teil einer Lösung zu werden.

Doch diese alte Prägung wirkt nach. Sie sorgt dafür, dass die ersten Schritte im Fundraising oft von Unsicherheit und Scham begleitet werden. Dabei ist Fundraising nichts anderes als das Einladen, Teil einer guten Sache zu werden. Wer gibt, gibt nicht aus Mitleid, sondern weil er überzeugt ist – und weil er gestalten möchte.

Diese innere Haltung muss wachsen. Wer gegen sein eigenes Bauchgefühl ankämpft, wer jedes Gespräch als Überwindung empfindet, wird Fundraising kaum mit Freude betreiben. Und ohne Freude geht auf Dauer die Luft aus – für alle Beteiligten.

Mangelware – Zeit, Energie und Aufmerksamkeit – Mangelwirtschaft?

Ehrenamtliche jonglieren oft schon mit vielen Bällen gleichzeitig: Sitzungen, Organisation von Veranstaltungen, Betreuung von Mitgliedern, Kommunikation mit Behörden – und dazu noch Fundraising. Diese Aufgaben erfordern kontinuierliche Aufmerksamkeit, strategisches Denken, Organisationstalent sowie Wissen und Präzision. Fehler können nicht nur finanzielle Mittel kosten, sondern auch Vertrauen und Reputation der Organisation beeinträchtigen.

Fundraising lebt von Kontinuität und Beziehungen, die über Monate und Jahre wachsen – es ist keine Aufgabe, die man einmal erledigt und abhaken kann. Manch einer stellt diese Aufgabenfülle in quantitativer und qualitativer Hinsicht als (theoretisch?) machbar dar, in der Praxis aber kollidieren die Anforderungen ständig. Wer seine Zeit zwischen Familie, Beruf und Ehrenamt aufteilt, findet selten die langen, ruhigen Momente, in denen gute Ideen entstehen und umgesetzt werden können. Dazu kommt: Ehrenamtliche haben auch ihr eigenes Leben – Kinder, Partnerschaften, Jobs, Hobbys oder einfach das Bedürfnis nach Ruhe.

Hier entstehen die ersten Risse: Zwischen dem, was notwendig wäre, und dem, was realistisch leistbar ist. Unrealistische Erwartungen und fehlende Struktur verstärken Druck und Überforderung, sodass Fundraising schnell zur Belastung werden kann – trotz Engagement und Motivation.

Die Gratwanderung zwischen Engagement und Überforderung

Die Gefahr ist real, dass Ehrenamtliche an dieser Gratwanderung scheitern. Sie wollen helfen, sie wollen etwas bewegen – aber stoßen auf Grenzen der eigenen Zeit, des Wissens und der Kraft. Dieses „Zuviel“ kann schnell zu Frust führen. Und das wiederum schadet nicht nur dem Fundraising selbst, sondern der gesamten Organisation und der Idee dahinter. Denn das Ehrenamt ist ein unverzichtbarer Bestandteil vieler sozialer Angebote. Wenn es dort knirscht, wirkt sich das auf das gesamte System aus.

Nicht zu vergessen: Wir reden hier vom Ehrenamt, immanent ist dem als Kernkonzept die Freiwilligkeit. Und über allem steht ein entscheidendes Prinzip: das Recht, Nein zu sagen – oder sich jederzeit aus einer Aufgabe zurückzuziehen, ohne Rechenschaft ablegen zu müssen. Diese Freiheit ist Kern der Ehrenamtlichkeit und Voraussetzung dafür, dass Engagement langfristig Freude macht. Oder für unseren Kontext: Nicht jede und jeder muss Fundraising machen.

Was Ehrenamtliche für gutes Fundraising brauchen

Wer Fundraising ernsthaft betreiben will, braucht mehr als guten Willen. Es braucht Wissen – und zwar so vermittelt, dass es verständlich, praxisnah und direkt auf die jeweilige Aufgabe zugeschnitten ist. Niederschwellige Schulungsangebote, wie sie etwa die Deutsche Stiftung für Engagement und Ehrenamt, lokale Freiwilligenagenturen oder Bildungsträger wie Volkshochschulen anbieten, können Ehrenamtliche gezielt unterstützen. Auch Online-Webinare oder kurze E-Learning-Module zu Themen wie Fördermittelanträge, Spenderkommunikation oder Datenschutz sind hilfreich, weil sie flexibel in den Alltag integrierbar sind. Standardisierte Vorlagen für Förderanträge oder Kommunikationsmaterialien senken die Hürden und entlasten die Zeitplanung.

Es braucht außerdem Unterstützung durch klare Strukturen, feste Ansprechpersonen und eine geteilte Verantwortung, damit niemand allein vor einer übergroßen Aufgabe steht. Ebenso wichtig sind realistische Ziele – keine utopischen Summen, die mehr frustrieren als motivieren, sondern erreichbare Etappen, die Schritt für Schritt zum Erfolg führen.

Schließlich braucht es Rollen, die zu den Menschen passen: Wer ungern telefoniert, sollte nicht im Kaltakquise-Team sitzen, während jemand, der gerne schreibt, im Bereich

Öffentlichkeitsarbeit seine Stärken entfalten kann. Mentoring durch erfahrene Fundraiser:innen oder Patenschaften innerhalb der Organisation können zudem helfen, Unsicherheiten abzubauen und die Motivation hochzuhalten. Externe Fundraisingberater:innen können hier wertvolle Impulse und Expertise liefern – ihr Engagement hat aber seinen absolut berechtigten Preis, den sich kleinere Organisationen oft nur schwer leisten können. Daher sind die erwähnten niederschweligen Angebote besonders relevant. Gleichzeitig ist die Passgenauigkeit auf die konkreten Gegebenheiten vor Ort nicht immer einfach zu gewährleisten.

Lust statt Last – warum Motivation zählt

Fundraising kann Freude machen – wenn man es will. Wenn man in eine Rolle gedrängt wird, die man nie gesucht hat, entsteht schnell das Gefühl, fremdgesteuert zu sein. Das drückt auf die Motivation und oft auch auf die Qualität der Arbeit. Wer aber Fundraising als Möglichkeit sieht, Kontakte zu knüpfen, Ideen zu verwirklichen und die eigene Organisation weiterzubringen, entdeckt eine neue Dimension des Ehrenamts.

Motivation ist dabei keine Anweisung – sie wächst aus Freiwilligkeit und Vertrauen. Und sie entfaltet sich besonders dann, wenn Menschen das Gefühl haben, ihre Talente sinnvoll einsetzen zu können, ohne dass sie ihr privates oder berufliches Leben komplett umkrempeln müssen.

Die Verantwortung der Organisation

Es ist eine Illusion, Ehrenamtliche einfach „machen zu lassen“. Organisationen tragen eine große Verantwortung, den Rahmen so zu gestalten, dass Fundraising gelingt. Das heißt: Ressourcen bereitstellen, Prozesse klären, Ansprechpartner:innen benennen. Es heißt auch, Erwartungen zu formulieren – und sie dann mit der Realität der Ehrenamtlichen abzugleichen.

Viel zu oft werden Ehrenamtliche als „Notlösung“ betrachtet, wenn es finanziell eng wird. Das ist nicht nur unfair, sondern gefährlich. Denn wenn Ehrenamtliche sich überfordert fühlen, leidet nicht nur das Fundraising, sondern auch das Vertrauen in die Organisation. Verantwortung bedeutet daher auch, Grenzen anzuerkennen: Nicht jede Lücke kann durch Engagement geschlossen werden.



Organisationen müssen bedenken: Ehrenamtliche bringen nicht nur Zeit und Energie ein, sondern auch Erwartungen. Sie brauchen Wertschätzung, klare Rahmenbedingungen und transparente Kommunikation. Wer diese Aspekte vernachlässigt, riskiert nicht nur Überforderung, sondern auch das Ausbleiben sowie Sinken von Engagement.

Die besten Ergebnisse, so zumindest meine These, entstehen, wenn Hauptamtliche und Ehrenamtliche Hand in Hand arbeiten. Wenn Fundraising als gemeinsame Aufgabe gesehen wird, bei der beide Seiten ihre Stärken einbringen. Und wenn klar ist: Ehrenamtliche sind kein Ersatz für fehlende Strukturen – sie sind die Ergänzung, die aus einer stabilen Basis heraus Großes bewirken kann.

Der stille Gewinn – mehr als Geld

Zahlen sind wichtig. Aber sie sind nicht alles. Fundraising kann Verbindungen schaffen, Menschen ins Gespräch bringen und Selbstvertrauen stärken. Manchmal ist der stille Gewinn sogar größer als der finanzielle.

Es ist die Erfahrung, dass die eigene Stimme Gewicht hat – etwa, wenn eine Unterstützerin sagt: „Ohne Ihren Einsatz hätte ich gar nicht gewusst, dass es dieses Projekt gibt.“

Es ist das Gespräch beim Straßenfest, das eine neue Sichtweise eröffnet. Die Begegnung mit einem Spender, der nicht nur Geld gibt, sondern auch Kontakte vermittelt. Oder das Lächeln eines Vereinsmitglieds, das stolz erzählt, wie es zum ersten Mal selbst einen Förderantrag gestellt hat.

Solche Momente stehen in keinem Finanzbericht. Und doch sind sie es, die das Ehrenamt lebendig machen – und die Motivation nähren, auch in schwierigen Phasen dranzubleiben.

Zwischen Idealismus und Realität

Ich erlebe oft den Wunsch, „alles selbst machen zu können“ – aus Idealismus, aus Überzeugung, aus dem Glauben an die Sache. Doch manchmal ist es besser, sich Hilfe zu holen und zu akzeptieren, dass Fundraising mehr ist als ein Projekt nebenbei. Diese Einsicht ist kein Eingeständnis von Schwäche, sondern ein Zeichen von Weitsicht.

Idealismus ist eine treibende Kraft, aber er braucht Strukturen, um wirken zu können. Und manchmal ist es genau diese Mischung aus Herzblut und professioneller Unterstützung, die



den Unterschied macht – zwischen einer einmaligen Aktion und einem Fundraising, das langfristig trägt.

Fundraising im Ehrenamt – keine einfache Aufgabe, aber eine gemeinsame Verantwortung

Ehrenamtliche sind das Herz vieler Organisationen. Sie tragen viel, oft still und unbeachtet. Fundraising darf keine zusätzliche Bürde sein, sondern muss Teil eines unterstützenden Systems sein.

Organisationen müssen Bedingungen schaffen, die Erfolg möglich machen – mit klaren Strukturen, echter Unterstützung und Wertschätzung. Und sie brauchen entsprechende Rahmenbedingungen und Systeme. Denn nur so können wir das Potenzial des Ehrenamts für Fundraising heben – und damit den Fortbestand und die Wirkung vieler wichtiger Projekte sichern. Aber wie gehen wir damit um? Sehen wir Ehrenamtliche als Lückenbüßer – oder als Partner:innen auf Augenhöhe?