



## Denkmodell 6: Fundraising in Krisensituationen

**Kernaussage dieses Denkmodells ist es, nach einer Phase des Reagierens auf die Krisensituation entweder in einen Beobachtungs-Modus hinsichtlich des weiteren Krisenverlaufs zu wechseln, um zu gegebener Zeit neue Entscheidungen zu treffen oder einen Schritt weiter zu gehen, um bewusst Neues aus der Krise entstehen zu lassen.**

Dieses Denkmodell startet in einer unerwarteten Situation, auf die reagiert werden muss. Wie jetzt in der „Corona-Krise“ handelt es sich um eine Situation, die noch nie dagewesen ist und auf die keiner vorbereitet war.

Es werden zunächst alle Ressourcen dafür gebraucht, zu reagieren und um Sicherheit zu gewährleisten – sowohl für die Menschen (Kund\*innen, Patient\*innen etc.), für die Sie da sind, als auch die Mitarbeiter\*innen, für die Sie Verantwortung haben. Begleitet wird diese Phase der Reaktion von Unsicherheiten, täglich veränderten Informationen, immer neuen Zukunftsszenarien, wie es weitergeht und was noch alles passieren kann.

Einschneidende Entscheidungen werden getroffen, neue Abläufe erarbeitet, Umstrukturierungen kurzfristig umgesetzt – die Liste ist lang und erweitert sich je nach Krise zu völlig neuen Reaktionsweisen.

Dieser unumgängliche und wichtige Modus des Reagierens wird so lange beibehalten, bis ein Gefühl entsteht von: „Wir haben alles getan, um uns gut aufzustellen.“ Übrig bleibt eine aufmerksame Beobachtung dessen, was weiter passiert und ob ein erneutes Reagieren auf veränderte Situationen nötig wird. Aber es werden nicht mehr alle oder so viele Ressourcen gebraucht wie zu Beginn der Krise.

**Hier ist ein erstes Aufatmen möglich.**



Zusätzlich eröffnet sich an dieser Stelle die Möglichkeit, einen weiteren Schritt zu gehen, in den Modus des Agierens zu wechseln. Es wird möglich, die Chancen in der Krise zu suchen, um z.B. neue Fundraising-Prozesse anzustoßen. Es geht darum, hier seine Rolle im Gemeinwesen zu nutzen, um neue Spendenprojekte zu erschließen oder/und Entstehendes zu unterstützen. (Es entstehen derzeit in der Corona-Krise neue Formen der gegenseitigen Unterstützung: Menschen proben ein neues Miteinander, helfen sich anders usw.)

In Krisen werden immer auch Kräfte frei, die in Organisationen zu positiven Energien führen. Diese positive Energie beflügelt, gibt Anstrengungen einen Sinn, überwindet die Angst, macht Mut und bereitet – neben den nötigen Schritten –

einen Weg in die Zukunft nach der Krise vor. Dies alles sind gute Argumente für eine möglicherweise neue oder veränderte Spenderansprache.

Es können innovative Konzepte, Strategien und Ideen entstehen, die den Bereich Fundraising, aber auch die Organisationsentwicklung, Personalentwicklung und Öffentlichkeitsarbeit betreffen. Diese können sowohl aus der Führungsetage kommen als auch von den Mitarbeiter\*innen oder vom Ehrenamt, von Klient\*innen, Angehörigen. Die Umsetzung dieser neuen Konzepte wird sich in und nach der Krise positiv auf alle Bereiche der Organisation/des Sozialunternehmens auswirken.

**Es ist der aktive Start in eine sich verändernde Zukunft.**

*Eine persönliche Bemerkung der Autorinnen: Als Fundraising-Managerinnen, Organisations-Entwicklerinnen und als Coach wünschen wir uns natürlich, dass die gute Energie des Agierens jeden Menschen in einer Krise begleitet. Sie macht es möglich, sich nicht ausgeliefert, sondern sich stark und zuversichtlich zu fühlen mit dem Wissen: „Ich kann handeln“.*

### **Conversio Institut**

Beate Haverkamp  
Wiebke Doktor  
Tel. 0203-4857770  
info@conversio-institut.de  
www.conversio-institut.de

Standort Duisburg:  
Tilsiter Ufer 16  
47279 Duisburg

Standort Essen:  
Mathildenhof  
Mathildenstraße 15a  
45130 Essen



## Fundraising in Krisensituationen

