

AKTUELLE DEBATTE

Bildung und Fortbildung im Fundraising

Ein zertifizierter Abschluss zum/zur Fundraising Manager/in (FA) an der Fundraising Akademie in Frankfurt/Main ist der Türöffner für eine berufliche Karriere. Denn der Arbeitsmarkt für Fundraiser boomt. Doch kaum ein Betätigungsfeld ist so rasanten Veränderungen unterworfen: neue Kommunikationstechnologien, Gesetzesänderungen, Marketing-Trends – wer sich nicht auf dem Laufenden hält, verpasst den Anschluss. Bildungstechnisch auf dem neuesten Stand und jede Menge Praxiserfahrungen: das zeichnet den Profi aus. Die US-amerikanische „Association of Fundraising Professionals“ (AFP) bietet ein Zertifizierungs-Programm für Fundraiser in den USA, Kanada und Australien. Wie funktioniert es und wäre das auch in Deutschland denkbar?

Ein TÜV für Fundraiser – die Amerikaner zeigen, wie es geht

Wer am „Certified Fund Raising Executive“ (CFRE)-Programm der AFP teilnimmt verbessert seine Berufschancen auf dem Fundraising-Markt. Bevor es allerdings los geht, müssen eine fünfjährige Berufspraxis als Fundraiser sowie Fachkompetenz nachgewiesen werden. Anhand eines Punktesystems werden die praktischen Erfahrungen, der Grad der Ausbildung, die bisherige Umsetzung der Fachkompetenz und die Erfolge bei der Mittelbeschaffung des Kandidaten bewertet. In jedem dieser Gebiete muss eine vorgeschriebene Mindestpunktzahl erreicht werden, erst dann wird man zur eigentlichen Prüfung zugelassen.

Nach dem Vorauswahlverfahren beginnt die eigentliche Prüfung: 225 Multiple Choice-Fragen gilt es zu beantworten. Hierbei werden Hard- und Soft Skills gleichermaßen unter die Lupe genommen. Die Kandidaten müssen u.a. ihre soziale Kompetenz, Akquise-Fähigkeiten sowie Kenntnisse in Fundraising-Verwaltung und -Management nachweisen.

Die zertifizierten Fundraiser unterliegen nicht nur der Donor Bill of Rights (Spendenrechtecharta), sondern auch und den CFRE-Accountability Standards (Bilanzierungs- und Rechenschaftsregeln) und weisen damit ihre Integrität und eine gute ethische Fundraising-Praxis nach.

Kontinuierliche Weiterbildung und eine gute fachliche Praxis

Ein dynamisches Feld wie die Fundraising-Praxis erfordert eine ständige Auffrischung und Konsolidierung der Kenntnisse. Der Weiterbildungsgedanke ist deshalb im CFRE-Programm implementiert. Alle drei Jahre muss das CFRE-Zertifikat erneuert werden und bietet daher für Bewerber eine gute Möglichkeit, topaktuell professionelle Fähigkeiten, eine gute Praxis sowie kontinuierliche fachliche Weiterbildung nachzuweisen. Denn nur wer eine Mindestanzahl an Stunden in Fortbildungsmaßnahmen investiert, wird überhaupt für das Zertifizierungsverfahren zugelassen.

Mit Zertifikat bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt?

Auch wenn einige Fundraising-Experten durchaus Nachbesserungsbedarf bei den Prüfungsinhalten sehen: das CFRE-Zertifikat hat einen unschlagbaren Vorteil. Denn wer dieses Gütesiegel besitzt, hat seine Professionalität und Kompetenz bereits unter Beweis gestellt. Für Personaler und Vorstände könnte das ein entscheidender Anhaltspunkt sein, wenn sie Verstärkung für ihr Fundraising-Team suchen. Die Eintrittskarte in den Job ist es jedoch noch nicht. „Kreativität, strategisches Denken und die uneingeschränkte Neugierde gegenüber Menschen – wie sollen diese Fähigkeiten in einer Prüfung unter Beweis gestellt werden?“, so Robert Hartsook, Fundraising-Berater aus Kansas City. Dennoch kommt es im Fundraising-Business gut an, wenn Bewerber ihre beruflichen Fähigkeiten einer externen Bewertung unterziehen und ein Zertifikat mitbringen.

Ein Fundraiser-Zertifikat in Deutschland – Bedürfnis, Notwendigkeit oder überflüssig?

In Deutschland gibt es seit etwa 15 Jahren Professionelles Fundraising – wer über entsprechende betriebswirtschaftliche Kenntnisse und soziale Kompetenz verfügt, kann Fundraiser werden. Die Nachfrage nach den Mittelbeschaffungs-Profis steigt und ein Kriterium für die fachliche Qualifikation ist zweifelsfrei der zertifizierte Abschluss als Fundraising-Manager. Doch einen Fundraising-Profi macht einiges mehr aus: sich fachlich auf dem Laufenden halten, viele Erfahrungen in der Berufspraxis sammeln und über ein gut funktionierendes Netzwerk verfügen sind das A und O dieses Handwerks. Um die Qualität des Personals und der zahlreichen Weiterbildungsangebote im Fundraising-Business auf einem professionellen Niveau zu halten, wäre ein unabhängiges Gütesiegel vielleicht wirklich sinnvoll. Vielleicht sollte man auch in Deutschland einmal darüber nachdenken?

Einen Kommentar schreiben