INTERVIEW

„Unsere Referenten spielen Bundesliga!“

Maik Meid

Am 18. Januar 2017 startet der neue und mittlerweile dritte Kurs der qualifizierenden Ausbildung im Online-Fundraising an der Fundraising Akademie. Nach einem Jahr Erfahrung und zwei durchgeführten Runden ist es Zeit, ein erstes Resümee zu ziehen. Wir sprachen mit Maik Meid, Studienleiter des Kurses.

NGO-Dialog: *Kaum eine Woche vergeht, in dem nicht mindestens eine namhafte Organisation eine Stelle im Online-Fundraising ausschreibt. Bestätigt das die Entscheidung, dieses Thema bei der Fundraising Akademie anzubieten?*

Maik Meid: Ja, denn es zeigt, dass unsere Fortbildung „Referent/-in Online-Fundraising“ genau richtig und wichtig ist. Bislang gab es keine wirklich aussagekräftige Qualifikation in dem Bereich, an der sich Arbeitgeber orientieren konnten. Ob bei einem Bewerber digitale Fähigkeiten vorliegen, zeigte sich eher durch die Praxis und die persönlichen Neigungen der Person. Im ersten Jahr konnten wir nun bereits die ersten 30 Kolleginnen und Kollegen qualifizieren und mit großen Hoffnungen und Zertifikat in der Tasche in den digitalen Fundraising-Alltag zurücksenden.

NGO-Dialog: *An wen richtet sich die Ausbildung? Wer sollte sich anmelden?*

Maik Meid: Sie ist an Kolleginnen und Kollegen gerichtet, die zumindest Grundkenntnisse im Fundraising haben. Ein paar Jahre Berufserfahrung im Feld sind von Vorteil, aber nicht unbedingt Voraussetzung. Der inhaltliche Schwerpunkt liegt im digitalen Bereich. Im übertragenen Sinne möchten wir dem klassischen Fundraiser den digitalen Rucksack packen. Nach der Ausbildung soll er in der Lage sein, die Einführung von Online-Fundraising in der eigenen Organisation implementieren oder operativ durchführen zu können.

NGO-Dialog: *Wie war das Publikum in den ersten beiden Kursen?*

Maik Meid: Das war bunt gemischt. Von den „alten Fundraising-Hasen“ über Agentur-Mitarbeitende hin zu kompletten Neueinsteigern. Besonders freut mich immer – wie dieses Mal auch geschehen – wenn Neueinsteiger nach den neun Tagen so begeistert sind, dass sie nun aktiv ins Fundraising wechseln möchten. Somit verändert das Online-Fundraising Biographien, und das ist nicht nur für den ständig wachsenden Markt großartig.

NGO-Dialog: *Die Namen der Referentinnen und Referenten lesen sich wie ein Who-is-Who der deutschen Online-Fundraising-Szene.*

Maik Meid: Und darauf sind wir sehr stolz. Es ist aus unserer Sicht besonders wichtig, Praktiker lehren zu lassen, die ihre Expertise in Organisationen aufbauen konnten. Somit ist gewährleistet, dass der Fokus auf den Arbeitsalltag der Kolleginnen und Kollegen gewährt bleibt. Nahezu alle Referenten haben ihren Fachbereich in den vergangenen Jahren maßgeblich geprägt und spielen im übertragenen Sinn in der 1. Bundesliga.

NGO-Dialog: *Wie ist die Ausbildung aufgebaut?*

Maik Meid: Schwerpunkt der Ausbildung sind die drei mal drei Tage dauernden Präsenzphasen. Diese finden für den kommenden Kurs alle im Tagungshaus Martin-Niemöller in Schmitten im Taunus statt. Ergänzt werden diese Phasen durch vier circa 90-minütige Webinare, die von zu Hause verfolgt werden können. Als Abschlussprüfung gilt die Agenturarbeit für einen „realen“ Kunden. In dieser wird von den Teilnehmenden in einer Wettbewerbssituation eine realistische Lösung einer Online-Fundraising-Herausforderung entwickelt und präsentiert. Hier gleicht sich die Ausbildung dem über Jahre entstandenen und erfolgreichen Prinzip der Fundraising Akademie an.
Der erste Teil dient der allgemeinen Orientierung. Inhalte sind der Online-Markt, Wahrnehmung von Medien und Texten, Fotos und Videos. Der zweite Teil ist inhaltlich sehr dicht und nimmt die Bereiche Suchmaschinenoptimierung (SEO), Suchmaschinenmarketing (SEA), HTML, Social Media, Monitoring, Newsletter und Mobile in den Blick. Die letzte Phase endet mit Controllingthemen und dem Zahlungsverkehr und mündet in die praktische Agenturarbeit.

NGO-Dialog: *Die ersten beiden Kurse waren sehr gut gebucht. Wie geht es weiter?*

Maik Meid: Wir hoffen, weiterhin steil bergauf. Mit Stolz können wir sagen, dass die bisherigen Rückmeldungen ausschließlich positiv sind. Die konstruktiven Kritiken aus den ersten Kursen haben wir direkt umgesetzt. Somit profitieren Teilnehmende aus dem neuen Kurs 3 von den Erfahrungen der Vorgänger.

NGO-Dialog: *Und es gibt noch freie Plätze?*

Maik Meid: Ja, auf jeden Fall. Kurs 3 startet am 18. Januar 2017. Jetzt anmelden wäre großartig und vielleicht ja ein selbstgemachtes Weihnachtsgeschenk?

NGO-Dialog: *Und wer sich noch nicht sicher ist? Kann man zum Beispiel mit einer Jobgarantie rechnen?*

Maik Meid: Jeder kann sich gern bei der Akademie melden, und gemeinsam finden wir auf viele Fragen eine Antwort. Eine Jobgarantie gibt es natürlich nicht, aber eine um ein Vielfaches gesteigerte Chance, eine gute Stelle in einem weiterhin florierenden Arbeitsfeld zu finden. Ebenfalls nicht zu unterschätzen: Ein Abschluss im Kurs ermöglicht den Zugang zum schlagkräftigsten Netzwerk im deutschsprachigen Nonprofit-Bereich, dem Alumni-Verein der Fundraising Akademie.

(Bild: privat)

Einen Kommentar schreiben