

Die Zeichen stehen auf Alarm!

Persönliche Gedanken von Danielle Böhle

Jubel beim Blick auf das Spendenjahr 2020: Ein beträchtlicher Anstieg der Spendeneinnahmen, das zweitbeste Ergebnis überhaupt. Kurz vor dem Entkorken des Sektes mischt sich aber Bitterkeit unter meine Freude. Im Vergleich zum Vorjahr haben eine halbe Million Menschen weniger gespendet, zehn (!) Millionen weniger als 2006. Trotz all der Corona-Solidarität, die sich quer durch die Bevölkerung zog, konnte dieser bedrohliche Rückgang nicht aufgehalten werden.

Der Anstieg der Spenden geht auf die bestehenden Spenderinnen und Spender zurück, die im Corona-Jahr häufiger und mehr spendeten. Das ist toll! Aber ich sehe die Gefahr des Zurücklehns. „Et hätt noch immer jot jejang“, sagt man in Köln. Stattdessen sollten wir uns endlich um die Menschen kümmern, die nicht spenden. Dabei auch die „ganz jungen“ mit in den Blick zu nehmen, ist aus meiner Sicht jetzt besonders nötig.

Ich glaube nicht daran, dass Menschen ins Spenden reinwachsen. Mit dem 60. Geburtstag sollen sie plötzlich etwas tun, was sie vorher nie getan haben? Spenden ist ein Verhalten, das wie alles andere „erlernt“ werden muss. Menschen müssen es ausprobieren, wieder tun und positive Erfahrungen damit machen. Dann werden sie 60, 70, 80, haben alles abbezahlt, sind konsummüde und fragen sich, was sie auf



der Welt hinterlassen wollen. Das gelernte Verhalten „spenden“ wird dann intensiver, aber es entsteht nicht erst!

Das bestätigen Spenderinterviews, die ich mit 30-Jährigen führte, die nicht spenden. Die haben weder Geldsorgen noch fanden sie Spenden doof. Sie haben nur keine Ahnung, wie es geht. Sie fühlen sich überfordert und schieben es weg. Weder zuhause noch im Freundeskreis reden sie darüber. Dabei interessieren sich gerade die 25- bis 45-Jährigen sehr für zivilgesellschaftliche Themen. Aber sie haben seltener vorgelebt bekommen, dass die Spende einen Wert im Leben darstellt und ein Ausdruck gesellschaftlichen Engagements ist.

Und zu viele haben keinerlei Berührungspunkte mit NGOs, weil sie in deren Kommunikation nicht stattfinden. Und sie suchen sie auch nicht. Typisch für die Generation ist nämlich auch, dass sie andere in einer Bringschuld sehen. Wer etwas von ihnen will, muss auf sie zugehen. Und zwar jetzt! Wenn Eltern, Freunde, Kirche, Schule immer weniger über das Spenden sprechen, werden die Menschen „vergessen“, dass es das gibt. Der Wunsch nach sozialem Engagement ist bei vielen da, er wird aber anders ausgelebt (werden). Das finde ich fatal, denn es wird immer Projekte geben, die sich nur so finanzieren lassen.

Wir können das natürlich aussitzen – soll das die Fundraiser-Generation nach uns richten! Besser wäre aber, zu überlegen, wie wir als Branche gemeinsam etwas dafür tun, damit mehr übers Spenden geredet wird. Der Giving Tuesday oder der bereits angeregte Deutsche Spendentag sind gute Ansätze. Aber es braucht mehr Ideen, mehr Konsequenz und mehr Durchdringung. Kampagnen, Lobbyarbeit, Einbindung von Influencern, „Einführungskurse“, Spend-O-Mat, (Nicht-)Spenderstudien und mehr... Denn sonst verlieren wir nicht nur die aktuellen Generationen, sondern auch alle folgenden. Was man selbst nicht kennengelernt hat, gibt man nicht an seine Kinder weiter. ▣

Dipl.-Psychologin **Danielle Böhle** liebt es, Menschen zu unterstützen, die sich der guten Sache verschrieben haben. Mit Leidenschaft berät sie seit 2011 gemeinnützige Organisationen als Expertin für psychologische Spenderansprache, Spenderbindung und Spendersicht.

► www.goldwind-bewirken.de