

# Werbung für die gute Sache

Fundraising: Ein Job mit Mehrwert – nicht nur im Frühjahr und Sommer

Auf der Straße Werbung für gemeinnützige Organisationen zu machen, scheint auf den ersten Blick nicht der einfachste Job zu sein. Dennoch bietet die Arbeit als Face2Face Fundraiser\*innen und Fundraisern oft ungeahnte Möglichkeiten, Karriere zu machen oder die eigene Persönlichkeit bereits in einem Ferial- oder Nebenjob zu entwickeln. Lena von der Agentur DialogDirect weiß ganz genau wovon sie redet. Sie hat als Dialogerin an öffentlichen Plätzen angefangen, war später Teamleiterin und ist jetzt zuständig für das Recruiting. „Um erfolgreich im Face2Face Fundraising zu sein, braucht es vor allem Mut, Motivation aber auch Frustrationstoleranz. Manchmal stehst du einen ganzen Tag im Regen und hast keinen Erfolg. Aber das darf nicht abschrecken. Denn mit dieser Arbeit wird sehr viel bewegt und gerade, wenn das Wetter nicht so passt, zauberst du den Menschen ein Lächeln ins Gesicht.“

Auch Ines von der Agentur Wortstark kann nur Positives von ihrem Job berichten. Sie war 18 Jahre jung, als sie angefangen hat, in den Ferien als Fundraiserin zu arbeiten. Heute, einige Jahre später, ist sie Teamleiterin und berät neue Kolleginnen und Kollegen in ihrer Arbeit. Besonders spannend an ihrem Job findet sie, dass sie nie weiß, wie der Tag ablaufen wird. „Jeder Tag ist eine neue Herausforderung, die ich gerne annehme. Der Job als Face2Face Fundraiserin ist abwechslungsreich und ich habe jeden Tag Lust, in die Arbeit zu gehen.“ Was den Beruf auch noch spannend macht, ist, dass man komplett neue Erfahrungen macht, wie Ines betont: „Du triffst Passanten, die nichts mit dir und deinem Umfeld zu tun haben. Davon profitierst du, für dich und dein zukünftiges Berufsleben.“

Die Flexibilität und die Anstellungsmöglichkeiten in diesem Job sind groß. Von Ferialjob, Teilzeitjob bis hin zur Vollzeitstellung ist alles möglich. Sowohl Lena als auch Ines können die Vorteile des Jobs nur bestätigen. „Du darfst dich einfach nicht einschüchtern lassen. Und das ist manchmal leichter gesagt als getan. Vor allem, wenn man Ablehnung zu spüren bekommt. Aber in dem Job ist alles möglich. Und man lernt Dinge fürs Berufsleben, die einem ein Leben lang weiterhelfen.“

Was mehr als erstaunlich ist: mehr als 100.000 Österreicher engagieren sich jährlich über Fördermitgliedschaften für wohltätige Anliegen. Face2Face Fundraising ist damit eines der wichtigsten Standbeine von Non-Profit-Organisationen. Seit dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie war es für gemeinnützige Vereine schwer, auf diesem Weg mit neuen Unterstützer\*innen in Kon-

FRANK HEIMRICH PHOTOGRAPHIE



Lena: „Als Fundraiserin braucht es Mut, Motivation aber auch Frustrationstoleranz“

takt zu treten. Mit dem derzeitigen Wiederaufblühen des öffentlichen Lebens und den sommerlichen Temperaturen ist es für Vereine wieder möglich, in der Öffentlichkeit zu werben. Das schafft Jobs, die Sinn stiften und viele Karrierechancen bieten. Über 2.500 Jobs stehen für engagierte, junge Menschen bereit.

## Menschen durch persönlichen Kontakt erreichen

Qualitätsinitiative Förderwerbung des Fundraising Verbandes schafft Qualität und Kontinuität

Spendenwerbung im öffentlichen Raum ist eine in Österreich seit mehr als 30 Jahren bewährte Form zur Ansprache neuer Förderer\*innen von gemeinnützigen Organisationen. Mit der vom Fundraising Verband Austria initiierten „Qualitätsinitiative Fördererwerbung“ wird die Spendenwerbung in der Öffentlichkeit seit Jahren in professioneller Weise sichergestellt. Die Mitgliedsorganisationen verpflichten sich zur laufenden Weiterentwicklung, Kontrolle und Evaluation.

Unter der Nummer 0800/100 382 steht die Ombudsstelle für Fragen zur Spenderwerbung im öffentlichen Raum bereit.

FOLGT



Ines: „Du triffst Passanten, die nichts mit dir und deinem Umfeld zu tun haben. Davon profitierst du, für dich und dein zukünftiges Berufsleben“