

Ein flexibler Job mit Aufstiegsmöglichkeiten

Face 2 Face Fundraising – Ein wichtiges Instrument, mit dem man fürs ganze Leben lernen kann

Es ist der Job der Face 2 Face Fundraiser*in, Menschen auf der Straße anzusprechen oder von Tür zu Tür zu gehen und Werbung für die gute Sache zu machen. Für gemeinnützige Organisationen ist Face 2 Face Fundraising eines der wichtigsten Instrumente, um Spenden zu sammeln und vor allem auch potenzielle neue Spender*innen anzusprechen. Doch was braucht es für diesen Job und wo gibt es Unterschiede zwischen Werbung an der Haustür und auf der Straße?

„Wenn man von Tür zu Tür geht, weißt du nie, was dich erwartet“, erzählt Claudia. Sie ist im Auftrag des Roten Kreuzes unterwegs und bei der Agentur hsp DIE FUNDRAISER angestellt. „Es kann sein, dass du sehr freundlich empfangen wirst, aber es kann auch sein, dass die Reaktion ablehnend ist und dir sogar die Türe vor der Nase zugeschlagen wird. Aber gerade aus diesen negativen Situationen lernt man am meisten – zum Beispiel, wie man mit Ablehnung umgeht und diese nicht auf sich selbst bezieht und vor allem bei der nächsten Tür wieder frisch motiviert anklopft.“

Motivation, Selbstmotivation, ein ernsthaftes Interesse an Menschen, die Fähigkeit, zu kommunizieren und zuhören zu können. Das sind einige der wichtigsten Voraussetzungen, die man in diesem Job als Haustürwerber*in mitbringen sollte.

Starker Wille gefragt „Man braucht viel Durchhaltevermögen, Frustrationstoleranz und einen starken Willen“, ergänzt Christopher. Er ist Kampagnenleiter der Arbeitsgemeinschaft von Amnesty International Österreich und dem Umweltverband WWF Österreich. „Man ist viel unterwegs, Reisefreudigkeit ist fast ein Pflichtkriterium. Aber das Coolste an dem Job ist, dass er viel Abwechslung mit sich bringt und kein Tag wie der andere ist.“ Auch Teamfähigkeit ist gefragt, ist man doch viele Tage mit Kolleg*innen unterwegs und in enger Zusammenarbeit. „Die Arbeit im Team ist besonders wichtig aber auch hilfreich. Die Kolleginnen und Kollegen stützen einen, wenn's grad nicht so gut läuft“, weiß der langjährige Face 2 Face Fundraiser.

Beim Werben auf der Straße sieht man im Unterschied zur Haustürwerbung sein potenzielles Gegenüber schon bevor man ein Gespräch beginnt. Dennoch gilt es auch hier, erste Hürden zu überwinden. „Eine der größten Herausforderungen für neue Fundraiser*innen ist es, auf die Menschen zu



LUDWIG SCHEDL

HELMUT MITTER



HELMUT MITTER



Anna (gr. Bild), Claudia und Christopher brennen für ihren Job und lieben die Abwechslung

zugehen und sie anzusprechen“, sagt Anna. Sie wirbt für die Organisation *Ärzte ohne Grenzen*. „Es braucht viel Mut und vor allem musst du für die Sache brennen. Nur dann kannst du Menschen überzeugen und sie dafür begeistern.“

Alle drei sind sich einig, dass der Job der Face 2 Face Fundraiser*in – ob an der Haustür oder auf der Straße – große Flexibilität bietet. Ob Ferialjob, Teilzeitjob neben Schule, Studium oder Projektarbeit sowie Vollzeitjob, alles ist möglich. Auch Unterbrechungen oder Wiedereinstiege sind kei-

ne Seltenheit. „Wer seinen Job gerne und mit Leidenschaft macht, ist immer willkommen“, erzählt Anna aus Erfahrung.

Ebenso vielseitig sind die Karrieremöglichkeiten, wie die drei Fundraiser*innen zeigen. Sie alle haben als Werber*innen auf der Straße oder an der Haustür angefangen. Claudia und Anna sind heute Teamleiterinnen, Christopher ist mittlerweile Kampagnenleiter. Diese Aufstiegsmöglichkeiten sind unabhängig von Anstellungsart, -dauer oder dem Ausmaß an Stunden.

Qualität im Face 2 Face Fundraising hat Vorrang

Egal ob Straßen- oder Haustürwerbung, die Qualität des Fundraisings ist besonders wichtig. Deshalb werden neue Mitarbeiter*innen auf ihren Job inhaltlich vorbereitet und mit Kommunikations- sowie Sozialkompetenz ausgestattet. Besonderer Wert wird unter anderem auf einen „guten Auftritt“, einen packenden Gesprächseinstieg und den Umgang mit Ablehnung gelegt. Begleitet werden die Werbenden immer von Teamleiter*innen und/oder Coaches.

Die „Qualitätsinitiative Fördererwerbung“ – eine Initiative des Fundraising Verband Austria gemeinsam mit mittlerweile 25 Mitgliedern – wurde vor mehr als zehn Jahren gegründet um einheitliche Standards zu setzen und auf Einhaltung und Weiterentwicklung zu achten. So wurden z.B. gleich zu Beginn der COVID-19 Pandemie spezifische Sicherheitsmaßnahmen entwickelt, damit dieses wichtige Fundraising-Tool in Österreich rasch wiedereingesetzt werden konnte. www.qualitaetsinitiative.at/jobforgood-at/