

Mit einem Lächeln erfolgreich im Job

Face 2 Face Fundraiser*innen werben für gemeinnützige Projekte und lernen dabei für jeden Lebens- und Karriereweg.

Ohne Spendengelder sind lebenswichtige Hilfsprojekte schlichtweg nicht durchführbar. Öffentliche Spendenwerbung, auch Face 2 Face Fundraising genannt, ist für Non-Profit-Organisationen das wichtigste Instrument, um neue Unterstützer*innen von ihrer wertvollen Arbeit zu überzeugen. Es ist der Job der F2F Fundraiser*innen, Menschen auf der Straße oder an der Haustür anzusprechen und als Spender*innen zu gewinnen. Was es braucht, um in diesem Job erfolgreich zu sein, verraten Elias, Lukas und Maciej.

„Beim ersten Mal auf der Straße kann man von der Menschenmasse schon überfordert sein. Wen soll man ansprechen, wen nicht? Aber diese Aufregung legt sich innerhalb kürzester Zeit wieder“, berichtet Maciej über seine Anfänge als Face 2 Face Fundraiser. Nach mehreren Jahren bei einer Agentur ist er heute als Projektleiter für die F2F Kampagnen von World Vision und damit für das Recruiting neuer Werber*innen und ihre Ausbildung verantwortlich. Den Schritt zum Fundraising hat Maciej mit 19 während seines Studiums gemacht. Im Außeneinsatz hat er sich einen nachhaltig anderen Blick auf das Berufsleben und die Menschen angeeignet: „Face 2 Face Fundraising ist keine Fließbandarbeit und man muss dabei nicht lästig sein. Entscheidend ist es, dass man respektvoll auf die Menschen zugeht. Das zahlen sie dir fast immer zumindest mit einem guten, wertschätzenden Gespräch zurück, im Idealfall mit einer Spende“, erzählt Maciej. „Auf der Straße habe ich unglaublich spannende Menschen kennengelernt, die mir selbst fünf oder zehn Jahre später noch in Erinnerung geblieben sind. Aber nicht nur das: In Reisetams hast du die Chance in ganz Österreich und darüber hinaus unterwegs zu sein. Jeder Ort, jeder Tag, jedes Gespräch ist anders. Diesen Abwechslungsreichtum bietet dir kein anderer Job!“

Aufstiegsmöglichkeiten. Ins Schwärmen kommen auch Elias und Lukas bei der Frage, warum sie sich für eine F2F-Karriere bei Greenpeace entschieden haben. Elias hat Lehre und Schule abgeschlossen, um nach einer Weltreise bei Greenpeace zu arbeiten. Innerhalb weniger Jahre stieg er bis zum Regionalleiter auf. „Die Aufstiegsmöglichkeiten in dieser Branche sind wirklich einzigartig, vorausgesetzt du bist ehrgeizig, motiviert und hast den Willen, dranzubleiben. Für mich ausschlag-

gebend, längerfristig als Fundraiser zu arbeiten, war aber die persönliche Entwicklung, die ich bei der Arbeit auf der Straße selbst an mir beobachten konnte. Von den Kommunikationsfähigkeiten und dem gesteigerten Selbstbewusstsein, die man sich hier aneignen kann, profitierst du in jeder Lebenslage und in jedem Beruf.“ Auch der gelernte Koch und Kellner Lukas würde jeder und jedem empfehlen, den Job als Werber*in für den guten Zweck mal auszuprobieren. „Speziell alle, die mit Kunden arbeiten oder es vorhaben, können selbst in wenigen Tagen und Wochen als Fundraiser eine unglaubliche Persönlichkeitsentwicklung durchmachen und lernen, aktiv, empathisch und schlagfertig auf fremde Menschen zuzugehen.“ Auch er ist als Teamleiter mittlerweile selbst für die Schulung neuer Fundraiser*innen verantwortlich.

Zentrale Voraussetzungen, die man in der Arbeit als F2F Fundraiser*in mitbringen sollte, sind Ausdauer, Ehrgeiz und die Fähigkeit zur Selbstmotivation. „Wichtig ist es ansonsten, stets mit positiver Energie und einem Lächeln auf die Menschen zuzugehen“, sind sich Elias und Lukas einig. „Eine gewisse Begeisterungsfähigkeit gegenüber neuen Herausforderungen und die Freude an der Arbeit im Team sollte man ebenfalls

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 genau vorbereitet und mit Kommunikations- sowie Sozialkompetenzen ausgestattet. Besonderer Wert wird unter anderem auf ein sympathisches Auftreten, 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. Zum Beispiel wurden gleich zu Beginn der COVID-19 Pandemie spezifische Sicherheitsmaßnahmen entwickelt, damit dieses wichtige Fundraising-Tool, das so viele wohltätige Projekte ermöglicht, in Österreich rasch wiedereingesetzt werden konnte. www.qualitaetsinitiative.at/jobforgood-at/



Lukas machte in wenigen Wochen eine unglaubliche Persönlichkeitsentwicklung durch.

Für Maciej ist es entscheidend, dass man respektvoll auf die Menschen zugeht

