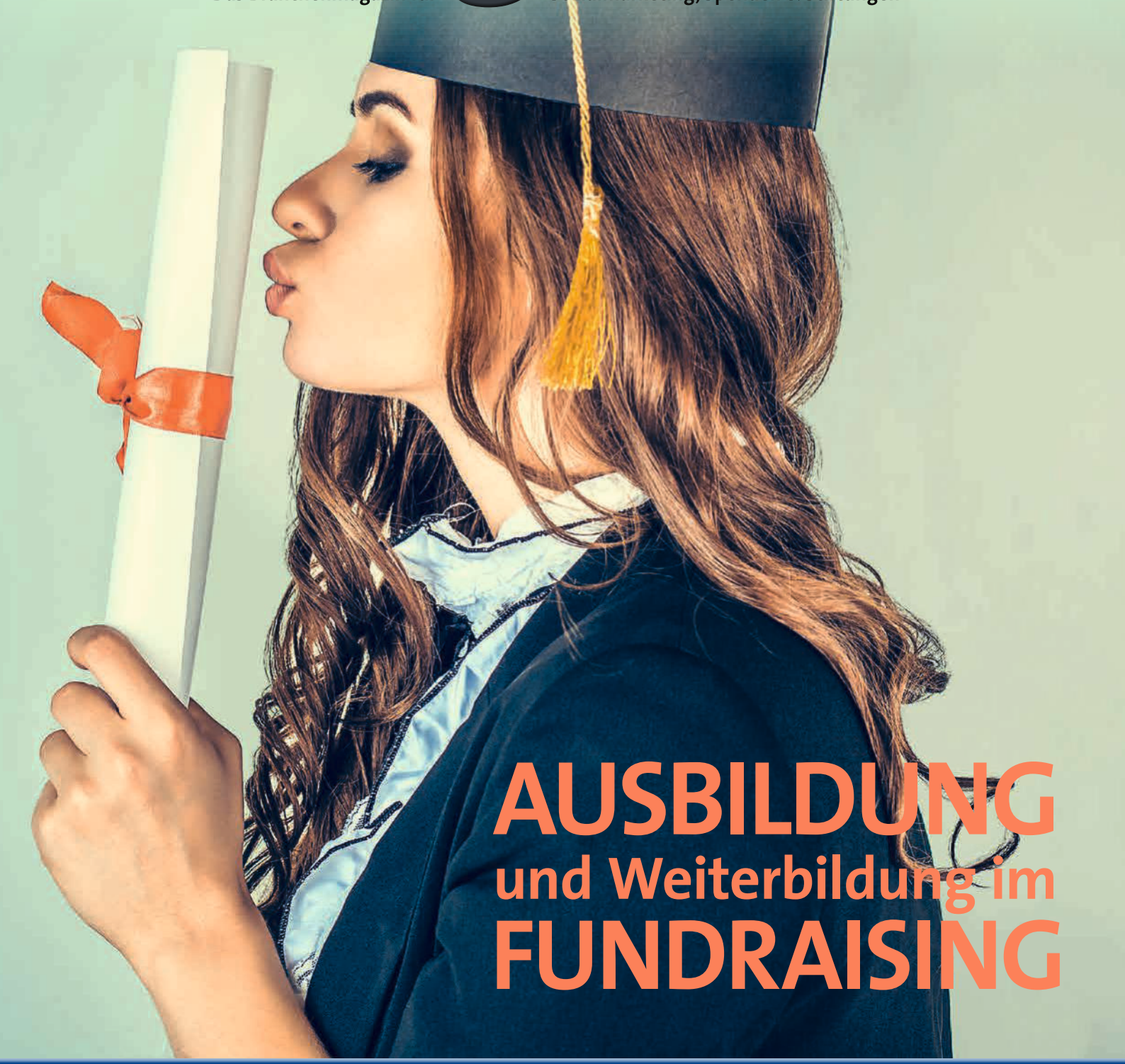
ISSN
1867-0563

Fundraiser
Ausgabe 4/2021

Fundraiser magazin

Das Branchenmagazin für Sozialmarketing, Spenden & Stiftungen



AUSBILDUNG und Weiterbildung im FUNDRAISING

Online-Magazin
Best-Practice, Termine, Ideen ...
Wissen, das alle weiterbringt:
web.fundraiser-magazin.de

Fundraising-Shop
Fachbücher, Magazine und
Nützliches finden Sie unter
shop.fundraiser-magazin.de

Fundraising-Jobs
Kostenlose Job-Börse für
NGOs rund ums Fundraising:
fundraising-jobs.de

Fragen zum Abonnement: service@fundraiser-magazin.de | Telefon +49 (0)351 8762780 | Infos: www.fundraiser-magazin.de

„Das echte

Monica Culen wird nach 17 Jahren ihr Amt als Präsidentin beim Fundraisingverband Austria abgeben. So lange wollte sie das Amt gar nicht ausüben, denn als Vorstand der Dachorganisation „Rote Nasen International“ hatte sie genug zu tun. Im Interview mit Matthias Daberstiel erzählt sie, wie es zur NGO-Gründung kam und warum sie eigentlich niemals mit Krankenhäusern arbeiten wollte.

? Sie haben die Idee des Lachens auf Rezept als Erste in Europa entwickelt und die Roten Nasen in Österreich gegründet. Wie kam es dazu?

Manche Dinge sind einfach Schicksal und nicht geplant. Ich war als Kind lange im Spital und hatte keine gute Zeit dort. Eigentlich wollte ich nie mehr etwas mit Krankenhäusern zu tun haben. Doch dann kamen durch einen Zufall einige engagierte Damen auf mich zu und stellten mir eine Idee aus Amerika vor, die sie nicht umsetzen konnten und für die sie Hilfe brauchten. Ich arbeitete damals im Bereich Public Relations und dachte: „Okay, dann mach ich mal ein Konzept!“ Mit diesem etwas unbedachten Schritt ist mir das Programm der Clown-Doktoren in den Schoß gefallen und dort fröhlich sitzen geblieben. Denn die Damen zogen sich zurück zu ihren familiären Verpflichtungen, und ich war dann plötzlich allein mit diesem Programm.

? Sie selbst kommen also nicht aus der Medizin. Wie schwierig war es, die Ärzte zu überzeugen, Clowns in ihre heiligen Hallen zu lassen?

Oh, der Anfang war sehr holprig. Die Krankenhäuser haben das gar nicht verstanden.

Lachen liegt in den Augen“

Uns selbst fehlte auch die konkrete Erfahrung, wie die Clowns auf die Patientinnen und Patienten wirken könnten. Aber ein wenig Fröhlichkeit im Krankenhaus kann doch nicht schaden, meinten wir dann, und so konnten wir das zumindest probieren. Dann stellten sich schon nach drei bis vier Wochen erste Erfolge ein. Das war natürlich ein langer Prozess von diesen ersten Versuchen bis heute, wo Clowns State-of-the-Art in vielen westlichen Kliniken sind.

? Sie legen sehr viel Wert auf Qualität der Clownauftritte. Rumblödeln reicht also nicht?

Wir haben vor mehr als 25 Jahren begonnen und haben natürlich jetzt immense Erfahrungen, welche Wirkung Humor erzielen kann, um seelische und psychische, aber auch physische Leiden zu lindern. Selbstverständlich gibt es auch eine wissenschaftliche Begleitung und Evaluation der Programme. Unsere Clowns werden künstlerisch und charakterlich sehr sorgfältig ausgesucht. Wir haben eine internationale Schule für Humor, wo wir unsere 450 Clowns, die in elf Ländern unterwegs sind, aus- und weiterbilden. Es gibt mittlerweile auch eine maßgeschneiderte Ausbildung für spezielle Krankheiten und Patientengruppen, aber auch für den Einsatz in Krisenregionen. Selbst für Komapatienten haben wir ein Format entwickelt oder für kleine Patienten, die von uns vor und nach Operationen betreut werden. Die Ergebnisse sind gerade da ganz fantastisch. Professionalität ist uns sehr wichtig. Exzellenz ist einer unserer zentralen Werte. Auch ethische Richtlinien spielen eine wichtige Rolle. Wir wollen ein seriöser Partner für die Kliniken sein.

? Das Qualitätsmanagement ist im Fundraising aber nicht so sexy?

Nein, das kann man wirklich nicht sagen (lacht). Aber gerade in der Zusammenarbeit mit internationalen Hilfsorganisationen ist das sehr wichtig. Das ist viel Arbeit, und das will der Spender nicht so gerne zahlen. Aber wir müssen es trotzdem machen.

? In welchen Feldern sind Rote Nasen von der Corona-Krise betroffen? Kann beispielsweise ein Clown mit Mund-Nasen-Schutz überhaupt arbeiten?

Beim ersten Lockdown waren die Krankenhäuser zu, und das war für uns ein Schock, aber wir konnten schnell auf digitale Medien umstellen. Wir haben mit Video und Zoom gearbeitet und versuchten, die Kontakte zu den 650 Krankenhäusern in den elf Ländern, in denen wir tätig sind, zu halten. Wir waren in den Klinik-Innenhöfen präsent, sind sogar bei Seniorenheimen mit Hebebühnen von Stockwerk zu Stockwerk gefahren und haben die Menschen am Fenster besucht. Palliativkinder besuchten wir zu Hause per Video. Jetzt sind fast alle unsere Clowns auch geimpft und wieder im Krankenhaus aktiv.

? Aber Clownerie mit OP-Maske? Ist schwierig, oder?

Stimmt! Aber wenn man weiß, dass das echte Lachen in den Augen liegt, relativiert sich das. Die Maske war auf Intensivstationen auch schon vor der Pandemie Teil des Spiels und der Interaktion. Das geht schon.

? Wie stolz ist man auf eine Organisation, die sich so entwickelt hat?

Ich habe mir einen alten Zeitungsartikel aufbewahrt, wo über die Roten Nasen berichtet wurde und mein Vater darauf fast empört notierte: Das ist das, womit sich meine Tochter jetzt beschäftigt! Denn ich war vorher beim OPEC-Fund. Dort wurde ich im Seidenkostüm von einem Chauffeur herumgefahren, habe Ministerkonferenzen in Afrika und Südamerika organisiert und natürlich auch viel verdient. Und dann war ich für ihn plötzlich im Chaos und mit Straßenkünstlern unterwegs. Das war für ihn unmöglich. Aber ich habe durchgehalten, auch durch schwere Zeiten. Das ist ein gutes Gefühl.

? Was empfehlen Sie anderen?

Wenn man an einer Sache dranbleibt, eine Vision hat und man spürt, dass Dinge Wirklichkeit werden, begeistert einen das. Auch aus unternehmerischer Sicht. Aber es gibt noch einen zusätzlichen Aspekt. Wir hätten uns im Leben nicht vorstellen können, was daraus geworden ist. Der Rückblick ist toll, aber ich freue mich umso mehr, dass sich eine nächste Generation ankündigt, die das übernimmt und auch eine große Begeisterung mitbringt. Es wird noch viel aus Rote Nasen entstehen. Das macht mich sehr glücklich!

? Welche Rolle spielte das Fundraising für Ihre Organisation?

Das ist natürlich zentral. Ich habe mit meinem Team immer versucht, eine Haltung zu haben: Wenn wir das Richtige tun, dann kommt das Geld auch! Macht euch keine Sorgen! Die Idee und die Mission müssen stark genug sein. Aber klar, am Anfang war es sehr knapp, und es gab auch Cocktailpartys, zu denen ich nicht mehr eingeladen wurde, weil ich ja alle anbetteln würde. Das war schon hart. Wir waren anfangs natürlich noch nicht so professionell aufgestellt. Um Geld zu fragen war der Anfang, aber dann hat mir das Netzwerk des Fundraising Verbands Austria (FVA) sehr geholfen. Ich habe an FVA-Stammtischen die Kollegen ausgefragt, Workshops besucht und viel gelernt. Ohne den Verband hätte ich unser Fundraising nicht so schnell professionalisieren können, und deswegen bin ich sehr froh, dass ich als Vorsitzende des Verbandes auch etwas zurückgeben konnte.

? Seit 2004 stehen Sie dem Fundraisingverband Austria als Vorstand vor. Hätten Sie damals gedacht, dass Sie dieses Ehrenamt so lange ausüben?

Es gab damals einen Skandal um die ... ▶

... Organisation unseres damaligen Vorsitzenden und er musste abtreten. Da war guter Rat teuer, und alle blickten auf mich. Ich weiß noch, dass ich sagte: „Leute, ich hab wirklich gar keine Zeit! Ich mache jetzt übergangsmäßig eine Frühstückspräsidentin, und dann schauen wir mal, wer da kommt." Und nun gehe ich 2021 aus dem Amt und schaue, wer da kommt. (lacht)

? Sie haben aber auch eine Struktur im Verband gefunden, die auf einer aktiven Geschäftsführung beruht, die auch für den Verband spricht.

Anfangs hatten wir kaum eine Struktur, der Vorstand führte alle Agenden. Aber der Anspruch war, den gemeinnützigen Sektor zu vertreten und eine starke Stimme zu sein. Durch die Einführung der Organisationsmitgliedschaft haben wir einen großen Schritt nach vorn gemacht. Günther Lutschinger als Geschäftsführer zu gewinnen, war ein Coup, denn wir hätten ihm damals kein volles Gehalt zahlen können. Gemeinsam mit der Agentur „Direct Mind" hoben wir damals eine gemeinnützige Lotterie aus der Taufe. Günther Lutschinger konnte als Projektleiter für die Lotterie gewonnen werden und dort Geld verdienen und bei uns erst mal zusätzlich eine Teilzeit-Geschäftsführung machen. Das hat die Professionalisierung wirklich vorangebracht. Wir alle sind Günther Lutschinger für seine Arbeit sehr dankbar. Das sieht man auch im europäischen Vergleich. Da sind wir als Verband ein Vorbild, und das macht mich auch ein wenig stolz.

? Was ist heute im Fundraising in Österreich anders als vor 17 Jahren?

Das kann man wirklich nicht mehr vergleichen. Diese klare strategische Professionalität, die Einbeziehung der Spendersicht, die Weiterentwicklung der Tools sind nur einige Beispiele. Wir hatten 1996 mit Mailings begonnen, und schon das erste Direct Mail brachte uns damals Gewinn. Eher ungewöhnlich. Das war die Basis unseres Erfolgs. Wenn ich heute Datenbanken und Analysen sehe und wie die Spendergruppen individuell betreut werden können, ist das schon fantastisch.

? Welche Wertschätzung durch die Politik erleben Sie für die Arbeit der Non-Profits in Österreich?

Die Politik nimmt uns mittlerweile wahr. Sie hört auf den FVA. Gerade bei rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen werden wir gefragt und machen Vorschläge. Das ist auch Basis unseres Erfolges, weil wir als verlässlicher Partner gelten.

? Frauen in Führungspositionen sind bei Rote Nasen in Österreich Alltag. Machen Sie mal den männerlastigen Vorständen und Geschäftsführungen anderer Organisationen Mut! Müssen diese Angst vor Frauen in Führung haben?

Die Frauen sind im Vormarsch, möchte ich sagen! Ich arbeite aber mit Männern und Frauen gleich gern, da wird keiner bevorzugt. Wir haben natürlich auch sehr gute Männer im Team. Vielleicht fühlen sich Frauen bei uns so wohl, weil unser Thema so viel Empathie und Fingerspitzengefühl braucht. Es ist sehr fruchtbar, wenn es ein gutes Gender-Gleichgewicht gibt.

? Zum Schluss geht es aber um Qualifikation?

Absolut! Ausschließlich. Auch um Motivation und den Willen, sich komplett einzubringen. Gute Teamarbeit ist mir sehr wichtig wie auch die Qualität der Arbeit. Nur bei den Clowns versuchen wir eine 50/50-Aufteilung einzuhalten, weil gemischte Teams besser funktionieren.

? Und was kommt als Nächstes? Wohin geht die Reise von Monica Culen?

Im Verband hatte ich eine superschöne Zeit mit sehr gescheiten, engagierten und sehr professionellen Personen. Das war immer eine Freude, sich auszutauschen und gemeinsam Dinge zu entwickeln. Das wird mir abgehen. Aber es ist jetzt schon Zeit. International bin ich bei den Roten Nasen noch unterwegs, aber nicht mehr in verantwortlicher Position. Ich will mich mehr den strategischen Aspekten widmen und unsere internationale Organisation und das Thema Humor und Gesundheit so weiter voranbringen. Ich bin bei der WHO eingeladen, fahre zu Konferenzen und würde am liebsten ein Buch über die unglaublichen Dinge, die ich erlebt habe, schreiben.

? Was geben Sie der neuen Generation in NGOs mit?

Bei uns hängt ein Schild „No is not an answer!". Lass Dich nicht durch ein Nein demotivieren! Wenn es so nicht geht, dann gibt es einen anderen Weg. Am Fundraising muss man einfach Spaß haben. In der Kreativität, der Vielschichtigkeit, liegt viel Positives. Und ich habe meinem Team immer gesagt: Es gibt nicht „die Spender". Denk an die Menschen, die du erreichen möchtest, dann werden sie dich unterstützen!

▶ www.rotenasen.at