

AKTUELLE DEBATTE

Hochschulfundraising - Erste Erfolge sichtbar!



Literatur, die sich mit

Hochschulfundraising beschäftigt, nimmt ebenfalls zu.

Große Spenden für Universitäten und Bildungseinrichtungen in den USA regen in Deutschland schon mal die Phantasie von Rektoren an. In der Praxis zeigt sich, dass das deutsche Hochschulfundraising auf einem guten Weg, aber immer noch Lichtjahre von den USA entfernt ist.

von Matthias Daberstiel

Der Oracle-Chef und IT-Milliardär Larry Ellison spendete 2016 der University of Southern California 200 Millionen Dollar. Mit dem Geld soll ein neues Krebsforschungs-Zentrum finanziert werden. Solche Großspenden sind in Deutschland noch nicht an der Tagesordnung, aber es gibt sie auch. Beispiele sind die 20 Millionen Euro Spende der Mäzenin und BMW-Hauptaktionärin Johanna Quandt für den [„Johanna-Quandt-Jubiläumsfonds“](#) der Wissenschaft und Forschung an der Goethe-Universität Frankfurt oder die 100 Millionen Euro der Boehringer-Ingelheim-Stiftung für das Exzellenzzentrum für Lebenswissenschaften der Uni Mainz.

Hochschulfundraising kann mehr

Anders als im angelsächsischen Raum ist das deutsche Hochschulfundraising noch im Aufbau. „Die Briten sind uns bestimmt zehn bis 15 Jahre voraus, die Amerikaner Lichtjahre – dies hängt auch an unterschiedlichen gesellschaftlichen und universitären Strukturen“, schätzt Petra Bölling, Fundraising-Managerin der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (WWU) ein. Das lässt sich nicht nur an den

Einnahmen aus dem Fundraising sondern auch an den Investitionen in Personal und Budget erkennen. Gemeinsam mit der Fundraising-Akademie hat die WWU Weiterbildung deshalb die Fortbildung [„Referent/-in Hochschulfundraising“](#) entwickelt, um Fundraiserinnen und Fundraiser im Hochschulfundraising zu schulen und ihnen praktische Tipps zu geben. „Wir merken immer wieder, dass Kolleginnen und Kollegen, die früher erfolgreiche Fundraiser in NGOs waren und nun als Hochschulfundraiser tätig werden, in eine völlig andere Welt kommen“, beschreibt sie den Kulturschock mit dem die Profis zu kämpfen haben. „In ihren Organisationen waren die Fundraiser doch der König, weil sie einen Großteil der Finanzierung sicherten. An staatlichen Universitäten, die zu über 90 Prozent von der öffentlichen Hand finanziert werden, müssen zunächst die Chancen, die im Fundraising liegen, vermittelt werden“, beschreibt Bölling ihre Erfahrungen. Gerade die Balance zwischen der gewünschten staatlichen Finanzierung und der Beschaffung von zusätzlichen Mitteln für Forschung und Projekte ist aber zukunftsweisend für die Weiterentwicklung einer Universität. Deshalb heißen die Fundraising-Abteilungen an den amerikanischen Hochschulen auch meistens „Development“.

Deutschlandstipendium als Motor

Einen Kulturwechsel an vielen deutschen Hochschulen brachte zweifelsohne das Deutschlandstipendium. Dieser Matching-Fund zur Förderung begabter Studenten ist ein Erfolg und küsste das Fundraising an vielen Unis und Fachhochschulen wach. „Die Kontakte, die durch das Stipendienprogramm entstanden sind, sind für viele Kolleginnen und Kollegen ein wertvoller Anfang und bringen nicht nur durch den Matchingfund sofort Erfolge“, so Bölling. Die Matching-Fund-Idee auf weitere Stipendien für Promovierende oder Postdoc auszuweiten wäre eine Möglichkeit, zusätzliche Spender zu gewinnen: „Seine Spende zu verdoppeln kommt dem unternehmerischen Ansatz vieler unserer Mäzene und Großspender sehr entgegen“, erläutert sie. Wichtiger sei aus ihrer Sicht aber, den „Case for Support“, das Fundraising-Zielbild, für die großen Spender glaubwürdig und nachvollziehbar herauszuarbeiten.

Professoren sind Türöffner

Die Hoffnung vieler Hochschulfundraiser, über die Alumni-Arbeit hohe Spenden zu generieren, hat sich leider nicht erfüllt. Anders als in den USA ist die Bindung der Alumni an ihre Hochschule in Deutschland oft noch nicht so ausgeprägt und die Spenden-Bereitschaft der ehemaligen Studierenden nicht gegeben. Ein Grund dafür ist der noch fehlende Ansatz an Hochschulen, ihre Studierenden als zukünftige Alumni und Förderer wertzuschätzen. „Früher wurden in Deutschland Examenszeugnisse oftmals per Post verschickt, anstatt sie feierlich zu übergeben und so den Bezug zur Universität zu steigern“, nennt Bölling einen Grund für die fehlende Bindung und Spendenbereitschaft. Großspenden scheinen da für viele Unis reizvoller. „Insbesondere Professorinnen und Professoren sind perfekte Türöffner für uns Fundraiser und können ihre fachlichen Themen und den Finanzierungsbedarf authentisch und überzeugend darstellen.“

Weiterbildungsangebot der Akademie

Insgesamt ist das deutsche Hochschulfundraising sicher einen Schritt weiter. Doch jetzt gilt es, den nächsten Professionalisierungsschritt zu tun. Eine gute Möglichkeit zur Weiterbildung in diesem spannenden und zukunftssträchtigen Fundraising-Feld bietet die aktuelle Fortbildung der Fundraising-Akademie und der WWU Weiterbildung. „Ich freue mich als Studienleiterin, viele namhafte Kolleginnen und Kollegen als Referenten gefunden zu haben, die das Thema sehr praxisnah vermitteln.“ Der zertifizierte Studiengang besteht aus zwei aufeinander aufbauenden Modulen mit je 4,5 Präsenztagen und wird berufsbegleitend, in Gruppen von maximal 25 Teilnehmenden, absolviert. Das Wissen wird im Rahmen von Vorträgen, Diskussionen, Übungen und Fallstudien vermittelt. Das erste Modul startet am 10. Mai 2017 in Münster. Es sind noch wenige Plätze frei.

(Bild: Fundraiser-Magazin)

Einen Kommentar schreiben