

iwd 07.08.08

Fundraising an Hochschulen



Um ihre klammen Kassen aufzubessern, hoffen deutsche Hochschulen auf Spender und Sponsoren aus der Wirtschaft. Private Förderer wollen aber keine Lückenbüßer sein, sondern Nutzen aus dem Engagement ziehen. Was bei der Akquise solcher Geldgeber zu beachten ist, erläutert Marita Haibach, Präsidentin der European Fundraising Association, in ihrem Buch „Hochschul-Fundraising“. Es heißt zu Recht „Handbuch für die Praxis“.

Der erste Teil des Buches bietet gut begründete begriffliche Klärungen und präsentiert die rechtlichen Rahmenbedingungen. Dabei werden auch sensible Themen wie die potenzielle inhaltliche Einflussnahme auf die Freiheit der Wissenschaft nicht ausgespart. Die Autorin gibt pragmatische Hinweise, wie man eine reibungslos funktionierende Beziehung zwischen Wissenschaft und Geldgeber vertraglich gestaltet.

Ohne eine gute Organisation läuft im Fundraising nichts. Deshalb beschreibt das zweite Kapitel, was dafür zu tun ist. Wer bislang vergeblich nach einer systematischen Übersicht über die Geberseite gesucht hat – also Privatpersonen, Unternehmen und Stiftungen –, wird im dritten Teil fündig. Besonders verdienstvoll ist der Einblick in die sich rasant entwickelnde Szene der Wissenschaftsförderung durch Stiftungen. Geboten werden außerdem anderweitig nur schwer auffindbare Informationen über das finanzielle Volumen der Förderaktivitäten. Das letzte Kapitel gibt Ratschläge, wie man potenzielle Geldgeber anspricht.

Der Rat der Expertin: Hochschulen sollten auf langfristige Beziehungen setzen. Dazu müssen sie ihr eigenes Profil und ihre Motive klar benennen und mit dem potenziellen Förderer offen über die wechselseitigen Erwartungen sprechen. Denn dieser muss sich in dem Projekt inhaltlich wiederfinden und erkennen, was es ihm materiell und ideell bringt. „The Ask“ – die eigentliche Frage nach dem Geld – will gut vorbereitet sein. Gefordert sind hier das persönliche Engagement der Hochschulleitung, ein professionelles Fundraising-Büro und Geduld. Hochschulen, denen es daran noch fehlt, hilft Marita Haibachs Buch auf die Sprünge.

Christiane Konegen-Grenier

Marita Haibach: Hochschul-Fundraising – Ein Handbuch für die Praxis, Campus-Verlag Frankfurt/New York 2008, 327 Seiten, 32,90 Euro, ISBN 978-3-593-38587-7