

„Hochschulfundraising ist Philan



In den USA und in Großbritannien betreiben Hochschulen schon lange Fundraising. Inzwischen suchen auch Hochschulen im deutschsprachigen Raum zunehmend die Unterstützung durch private Förderer. Die 2003 gegründete Eidgenössische Technische Hochschule (ETH) Zürich Foundation gehört zu den Pionieren. Um Details über das genaue Profil des Fundraisings für die Hochschule zu erfahren, sprach Leticia Labaronne, Studienleiterin Diplomlehrgang Fundraising-Management an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) in Winterthur, mit zwei Mitgliedern der Geschäftsleitung der ETH Zürich Foundation: Corinna Adler (rechts im Bild) ist Leiterin Partnerschaften. Ihre Kollegin Amina Chaudri (links) verantwortet den Bereich Legate und Kommunikation. Beide gehören zum Dozenten-Team des Weiterbildungskurses Major-Donor-Fundraising an der ZHAW Winterthur.

? Im vergangenen Jahr hat Ihre Stiftung rund 48 Millionen Franken Fördermittel erhalten. Was zeichnet ein erfolgreiches Hochschulfundraising aus?

Corinna Adler: Die Grundlage ist eine klare Strategie. Welche Schwerpunkte setzt sich unsere Hochschule für die Zukunft? Welchen Stellenwert sollen Drittmittel haben? Für welche Projekte suchen wir private Mittel? Die Schulleitung der ETH Zürich hat unter anderem die Förderung von talentierten Studierenden sowie Gesundheitswissenschaften und Data Science als Schwerpunkte definiert. In diesen Bereichen investiert die Hochschule selber viel – und sucht gleichzeitig die Unterstützung durch private Förderer.

Amina Chaudri: Ist die Strategie klar, gilt es, für jedes einzelne Projekt zu überlegen, wen dies in unserer Gesellschaft interessieren und begeistern könnte. Dann gehen wir aktiv auf

Philanthropie für die Wissenschaft“

Unternehmen, Privatpersonen, Stiftungen und Organisationen zu.

? Worauf muss man dabei achten?

Corinna Adler: Bei uns stehen die Gönnerinnen und Gönner mit ihren Interessen im Zentrum – Stichwort „donor centric“. Sie erhalten die Gelegenheit, sich an etwas Großem und Bedeutendem zu beteiligen – der Entwicklung der Technologien von morgen. Ich spreche dabei eigentlich lieber von Philanthropie für die Wissenschaft als von Hochschulfundraising. Denn es geht um mehr als Fördermittel einwerben – es geht um die geteilte Begeisterung für innovative Projekte.

Amina Chaudri: Die Förderer werden Teil eines Netzwerkes, zum Beispiel in Themenbereichen, die sie besonders interessieren. Dabei profitieren sie auch vom persönlichen Austausch mit den geförderten Studierenden und Forschenden. Unser Ziel ist immer, langfristige Beziehungen zu unseren Förderern aufzubauen. Deshalb sollte das Fundraising einer Hochschule systematisch und nachhaltig sein.

? Was bedeutet das?

Amina Chaudri: Es macht wenig Sinn, nur punktuell beispielsweise für eine einmalige Veranstaltung Mittel einzuwerben, die nicht an der ETH verankert ist. Langfristige Beziehungen zu pflegen heißt auch, dass die Förderer der Hochschule verbunden bleiben mit ihrer Unterstützung. Nur so können wir planbarer erfolgreich sein: Die Hochschule muss mit den von uns eingeworbenen Mitteln rechnen können, um ihre strategischen Ziele zu erreichen.

Corinna Adler: Das Umfeld, um dieses Ziel zu erreichen, ist zum Glück gut. Die große Bedeutung von Bildung und Wissenschaft ist in unserer Gesellschaft erkannt. Außerdem führt die immer stärker international ausgerichtete Suche nach Talenten dazu, dass mehr Unternehmen und Organisationen

die Nähe zu den Hochschulen suchen. In der Philanthropie für die Wissenschaft herrscht deshalb Aufbruchstimmung.

? Gibt es weitere Punkte, die für ein erfolgreiches Hochschulfundraising wichtig sind?

Corinna Adler: Ich denke, abgesehen von den bereits erwähnten Aspekten muss jede Hochschule ihre eigene Version des Fundraisings finden, die zur Kultur der Organisation passt. Dass wir zum Beispiel die Beziehungspflege betonen, passt zur ETH Zürich, die das Alumni-Wesen schon immer gepflegt hat. Tradi-

„Es geht um mehr als Fördermittel einwerben – es geht um die geteilte Begeisterung für innovative Projekte.“

tion hat auch, dass unsere Professorinnen und Professoren mit Industrieunternehmen kooperieren.

Amina Chaudri: Auch bei der Organisation des Fundraisings muss eine Hochschule ihren eigenen Weg finden. Die ETH Zürich hat sich für eine eigenständige Stiftung entschieden. Eine andere Hochschule wird vielleicht eine Stabsstelle oder ein Schulleitungsmitglied damit beauftragen. Verschiedene Wege führen zum Ziel.

Corinna Adler: Klar ist, weil das Hochschulfundraising ein wachsender Markt ist, werden an den Hochschulen zusätzliche Mitarbeitende dafür gesucht.

? Welche Voraussetzungen muss eine solche Person mitbringen?

Corinna Adler: Die Anforderungen unterscheiden sich kaum von anderen Bereichen des Fundraisings. Gesucht sind begeisterungs-

fähige und begeisternde Menschen, die eine positive Einstellung und ein gewinnendes Auftreten haben. Weil die Beziehungspflege der wichtigste Aspekt unserer Arbeit ist, suchen wir Mitarbeitende, die Freude daran und Erfahrung darin haben, langfristige Beziehungen aufzubauen und zu pflegen.

? Eine Hochschulausbildung ist nicht notwendig?

Amina Chaudri: Nein, man kann das Hochschulwesen auch neu kennenlernen. Wichtig ist, dass jemand neugierig und ambitioniert ist und über Durchhaltewillen verfügt. Eine gute Mischung von Mitarbeitenden mit unterschiedlichen Hintergründen im Team ist bereichernd. Deshalb sind bei uns auch Quereinsteiger aus dem Nicht-Hochschulbereich willkommen. Corinna Adler und ich sind das beste Beispiel dafür, dass unterschiedliche Lebensläufe ins Hochschulfundraising führen.

? Inwiefern?

Corinna Adler: Ich habe an der ETH Zürich Agrarwissenschaften studiert und danach in der Industrie gearbeitet. Seit zehn Jahren arbeite ich für die ETH Zürich Foundation und habe mitgeholfen, das Fundraising für die Hochschule aufzubauen. Ich war schon immer fasziniert davon, verschiedene Welten zusammenzubringen. Das kann ich in meiner jetzigen Tätigkeit sehr gut ausleben – Wissen und Menschen verknüpfen.

Amina Chaudri: Ich war lange beim Schweizer Radio und Fernsehen (SRF) tätig – zuerst als Musik-Journalistin, später als Leiterin Sponsoring und Partnerschaften. Während dieser Zeit gab es viele Berührungspunkte mit der ETH Zürich. So bin ich der faszinierenden Welt der Wissenschaft begegnet. Meine Leidenschaft ist es, Menschen für innovative Projekte zu begeistern, die unsere Gesellschaft voranbringen. ■

► www.ethz-foundation.ch

► www.zhaw.ch/zkm/fundraising-major-donor