

Fundraising

Betteln will gelernt sein

Einige Universitäten dürfen sich über Millionenspenden freuen. Vom professionellen Spendensammeln sind viele Hochschulen aber noch weit entfernt, wie eine neue Studie zeigt

Von **Martin Spiewak**

2. August 2007, 14:00 Uhr / Editiert am 8. August 2007, 10:48 Uhr / Quelle: DIE ZEIT, 02.08.2007 Nr. 32

AUS DER ZEIT NR. 32/2007



Manchmal kommt das Geld fast von allein. So erging es dem Rektor der Düsseldorfer Universität, Alfons Labisch, mit der Spende eines Industriellen. Immer wieder war Labisch dem Mäzen begegnet. Meist sprach man über die gemeinsame Leidenschaft für Musik, mitunter über die Zukunft der Hochschule. Einmal erzählte der bildungsbewusste Unternehmer von seinem Plan, das Studium Universale in Düsseldorf zu einem festen Programm auszubauen. Kurze Zeit später versprach er eine Million Euro für das Projekt – ohne dass der Uni-Chef nach Unterstützung gefragt hatte. Weder um eine Spendenbescheinigung noch um eine öffentliche Erwähnung bat der Gönner. "Er fand die Idee einfach gut", sagt Labisch.

So leicht fällt das Spendensammeln den deutschen Hochschulen selten – auch wenn man angesichts jüngster Meldungen den gegenteiligen Eindruck gewinnen kann. Innerhalb weniger Monate durften sich verschiedene Universitäten über mehrstellige Millionengaben von Privatleuten freuen. Anfang Juli stiftete der Spediteur Klaus-Michael Kühne der Technischen Universität Hamburg-Harburg 30 Millionen Euro für ein neues Logistik-Institut. Eine Woche später meldete die Frankfurter Universität ein Vermächtnis von 33 Millionen Euro zu ihren Gunsten.

Kurze Zeit vorher hatte der ehemalige Wursthändler und Philanthrop Peter Krüger der sächsischen Bergakademie Freiberg den größten Teil seines Immobilienbesitzes überschrieben. Geschätzter Jahresertrag: mehrere Millionen Euro. Über die größte Spende aller Zeiten darf sich die International University Bremen (IUB) seit vergangenem November freuen. 200 Millionen Euro stellt die Stiftung des ehemaligen Kaffeerösters Klaus J. Jacobs der

Hochschule bis 2011 in Aussicht, die nun Jacobs University heißt.

Der überraschende Geldregen entfacht die Fantasie von Hochschulpräsidenten und Bildungsmanagern. Sind die privaten Gaben der Beginn einer neuen Spendenwelle, oder handelt es sich bloß um eine Zufallserscheinung? Ist die Botschaft, dass Deutschlands Zukunft in der Wissenschaft liegt, endlich bei den Vermögenden im Land angekommen? Und müssen die Hochschulen tatsächlich kostspielige Fundraising-Apparate aufbauen, oder reicht es vielleicht, den Uni-Rektor mit ein paar Millionären in Kontakt zu bringen?

Fest steht: Das Studienjahr 2006/07 wird als das finanziell einträglichste in die deutsche Universitätsgeschichte eingehen. "Bisher hieß es immer, Großspenden in dieser Höhe seien hierzulande nicht möglich. Nun ist das Gegenteil bewiesen", sagt Marita Haibach. Auch sonst beobachtet die Präsidentin der European Fundraising Association eine leichte Aufbruchstimmung: Universitäten überlegen, wie sie ihre Mittelakquise professionalisieren können; Rektoren unternehmen Fortbildungsreisen zum Thema Sponsoring in die USA; die wenigen erfahrenen Fundraiser im deutschen Wissenschaftsbetrieb sehen sich von Headhuntern umworben.

Von einer Trendwende will Haibach dennoch nicht sprechen. Dafür fielen die Spendenerträge insgesamt noch "viel zu gering" aus, seien zu wenige Hochschulen bereit, ins Geschäft mit dem Geldsammeln ernsthaft zu investieren. Haibachs verhaltener Optimismus wird bestätigt von einer neuen Studie zum Thema Hochschulfundraising in Deutschland, die das Centrum für Hochschulentwicklung (CHE) gemeinsam mit der ZEIT und dem Deutschen Fundraising Verband veröffentlicht. Danach

- nahmen die Universitäten im letzten Jahr (ohne die Bremer Großspende) im Schnitt 2,5 Millionen Euro an Zuwendungen ein, 500000 Euro mehr als im Vergleichsjahr 2004,
- erzielten sieben der an der Umfrage beteiligten Universitäten Spendeneinnahmen von mehr als fünf Millionen Euro,
- stieg die Zahl der befragten Hochschulen, die über eigene Fundraiser verfügen, von 23 auf 36. Waren es im Jahr 2003 lediglich zwei Universitäten, die mehr als eine Stelle eingerichtet hatten, so waren es 2006 sieben.

Der Weg zum großen Geld beginnt mit kleinen Schritten – und viele Hochschulen zweifeln noch, ob sie sich überhaupt in Bewegung setzen sollen. Denn bislang erwirtschaftet die Hälfte der befragten Universitäten nicht einmal ein Prozent ihres Budgets aus privaten Kassen. Im Vergleich zum Musterland aller Spendensammler, den USA, schrumpfen die Einnahmen selbst der erfolgreichsten deutschen Hochschulen zu Peanuts. Knapp zehn Millionen Euro

nahm die Universität Heidelberg im vergangenen Jahr aus Spenden ein – nur ein Hundertstel dessen, was die amerikanische Nummer eins, die Stanford University, im gleichen Zeitraum in Dollar anhäufte. Dem Council for Aid in Education zufolge zeigten sich die Amerikaner 2006 wieder ausgesprochen großzügig: Insgesamt 28 Milliarden Dollar hatten sie für die akademische Bildung übrig.

An die Erträge der Geldmaschinen der Ost- oder Westküste der USA – mit ihren Rasterfahndungen nach potenziellen Spendern, den Hundertschaften von Fundraisern, den generalstabsmäßig organisierten Milliardenkampagnen – werden deutsche Hochschulen niemals heranreichen. Doch immerhin probieren einige von ihnen mittlerweile aus, was dabei herauskommt, wenn man amerikanische Sammelmethode auf Europa überträgt.

In Bremen ließ die Universität zwei Dutzend Studenten in einer Telefonaktion ehemalige Absolventen der Hochschule anrufen und fragen, ob sie sich vorstellen könnten, etwas für ihre alte Alma Mater zu tun. Die Resonanz – knapp 20000 Euro sowie viele neue Alumnikontakte – war überraschend positiv. Die Essener Universitätsklinik errichtete eine Stiftung zur Unterstützung von Forschung und Lehre. Als Gründungstifter traten die Professoren selbst auf, die jeweils rund tausend Euro in den Fonds zahlten.

Als erste deutsche Universität startete Freiburg eine sogenannte Capital Campaign nach US-Muster. Der Anlass, das 550. Gründungsjubiläum der Alberto Ludoviciana, war gut gewählt. Drei Fundraiser stellte die Universität ein, die – so das ursprüngliche Ziel – einen zweistelligen Millionenbetrag erwirtschaften sollten. Am Ende landeten nur knapp zwei Millionen Euro in den Universitätskassen, die immerhin reichten, um die Jubelfeierlichkeiten zu finanzieren.

Dennoch darf man in Freiburg mit dem Ergebnis zufrieden sein, hat die Aktion doch bewiesen, dass das organisierte Geldsammeln auch jenseits von einmaligen Großspenden durchaus Erfolg haben kann. Insbesondere die Universitätsleitung tat sich als Finanzbeschaffer hervor. Dabei sei ihm seine neue Aufgabe anfangs durchaus schwergefallen, gesteht der Uni-Chef Wolfgang Jäger. "Ein deutscher Rektor ist es nicht gewohnt, auf Betteltour zu gehen."

Die Jubiläumskampagne dient den Freiburgern nun als Einstieg in ein systematisches Fundraising. Ziel ist es, einen Kapitalstock aufzubauen, mit dem die Universität besondere Ausgaben finanziert, etwa indem sie begehrte Gastdozenten aus dem Ausland anlockt. Die erste Million gab der Vorsitzende des Universitätskuratoriums, Stahlunternehmer Horst Weitzmann, aus seinem Privatvermögen in den neuen Finanztopf.

Damit es bald mehr wird, sollen unter anderem die Alumni helfen. Früher als

andere Hochschulen hat Freiburg in mühevoller Arbeit Kontakt zu 55000 Ehemaligen aufgenommen. Wer einst dort studiert hat, kann sich nun – organisiert von der Universität – mit ehemaligen Kommilitonen in München zum Konzert oder in New York zum Vortrag über Solarenergie treffen. "Bisher haben wir den Ehemaligen nur etwas gegeben", sagt Pressesprecher Rudolf-Werner Dreier. Nun möchte man auch etwas nehmen. Ein koreanischer Absolvent, heute Präsident des Unternehmerverbandes seines Landes, hat die Idee sofort verstanden und bereits einen beträchtlichen Betrag gespendet.

Damit ein Kapitalstock Früchte trägt, muss er jedoch eine gewisse Größe haben. Denn nur die Zinsen, die das Vermögen abwirft, darf die Universität ausgeben. Bei den heutigen Marktkonditionen lassen sich aus einem Stiftungsvermögen von 100 Millionen rund fünf Millionen Euro erwirtschaften. Den Uni-Haushalt erhöht eine solche Summe nur geringfügig – doch sie fließt regelmäßig und ist frei verfügbar. Deshalb setzen auch andere Universitäten auf diese langfristige Perspektive, zum Beispiel die Universität Frankfurt am Main oder die TU München.

Die bayerische Ingenieurschmiede, seit 2006 mit dem Elitestatus geadelt, gehört zu den erfolgreichsten Geldsammlern unter den deutschen Hochschulen. Der Sieg bei der Exzellenzinitiative hat der Mittelakquise noch einmal einen "großen Schub gegeben", freut sich der Leiter der Fundraising-Abteilung, Arnulf Melzer. Vor zwei Wochen konnte TU-Präsident Wolfgang Herrmann ein neues Stipendienprogramm der Firma MAN verkünden. Auch die Universität Karlsruhe münzte den Erfolg im Elitewettbewerb in einer Reihe von Stiftungsprofessuren und Forschungs Kooperationen mit Unternehmen um. Wegen ihrer traditionellen Nähe zur Wirtschaft zeigen gerade die technischen Universitäten wenige Berührungspunkte zu Sponsoren. Sie erleichtern Firmen wie MAN den Zugang zu guten Absolventen und öffnen Wohltätern selbst den Weg in den Hörsaal. Theo Lieven, Gründer der Computerfirma Vobis und Spender für die RWTH Aachen, hält im nächsten Semester eine betriebswirtschaftliche Vorlesung für Ingenieure. In München dürfen sich MAN-Manager in einer Vorlesungsreihe als "Innovative Unternehmer" präsentieren.

Mit dem klassischen Fundraising haben solche Geschäfte jedoch wenig zu tun; in der CHE-Studie tauchen sie deshalb nicht auf. Anders nämlich als selbstlose Spender, die mit einem öffentlichen Dank rechnen oder einer Ehrenplakette in der Eingangshalle, erhalten Sponsoren eine konkrete Gegenleistung. "Sponsoring und wirkliche Philanthropie werden in Deutschland noch zu sehr vermischt", sagt Hans Weiler, Emeritus der Stanford University. Dass ein Mäzen einer Universität einen großen Betrag zur freien Verfügung überschreibt, komme in Deutschland leider noch immer zu selten vor. Die höchste Einzelspende an seiner Hochschule belief sich auf 400

Millionen Dollar – gespendet von der Familie (nicht dem Unternehmer) Hewlett-Packard.

"Die meisten Privatleute in Deutschland denken noch immer, dass die Finanzierung von Wissenschaft allein Aufgabe des Staates ist", sagt der Freiburger Rektor Jäger. Dass dies auch für ehemalige Studenten gilt, die der Universität durchaus verbunden sind, musste die Freie Universität Berlin erfahren. Seit Jahren lädt die FU einstige Absolventen nach 25 Jahren zur Feier der Silbernen Promotion ein. Irgendwann bemerkte Uni-Präsident Dieter Lenzen mit vornehmer Zurückhaltung, die Universität freue sich über jede materielle Unterstützung, etwa um derartige Feierstunden auszurichten. Nur einer der Jubilare erbarmte sich bisher. Er schickte dem Präsidialbüro eine Kiste Wein.

Wenn sie jedoch etwas geben, erweisen sich auch in Deutschland Spender als Wiederholungstäter. Der 30-Millionen-Gabe in Hamburg-Harburg war eine kleinere Zuwendung vom gleichen Mäzen vorausgegangen. Der Gründer des Finanzdienstleisters MPL, Manfred Lautenschläger, gilt in Heidelberg mittlerweile als Dauerspender. Unter anderem gehen eine Kinderklinik sowie ein hoch dotierter Forschungspreis auf sein Konto.

An privatem Geld mangelt es hierzulande also nicht. Allein die Erbschaften, die in den nächsten Jahren den Besitzer wechseln werden, liegen im dreistelligen Milliarden-Bereich. Vermögende Menschen, die ihren Reichtum für etwas Sinnvolles nutzen möchten, gebe es überall auf der Welt, sagt Ivana Pelnar-Zeiko von Grenzebach Glier, einer der führenden internationalen Consultingfirmen auf dem Feld des Spendenwesens. Nur muss man gezielt danach fragen, und das kostet erst einmal Geld, bevor es welches einbringt. "Die Bereitschaft, ins Fundraising zu investieren, fehlt den meisten deutschen Hochschulen", sagt Pelnar-Zeiko. Immerhin: Laut der neuen CHE/ ZEIT- Studie hat sich die Zahl der Fundraising-Abteilungen, die über ein eigenes (meist bescheidenes) Budget verfügen, in den vergangenen zwei Jahren fast verdoppelt.

Dass diese Strategie sinnvoll ist, verrät der Blick nach Großbritannien. Auch dort hieß es anfangs, Philanthropie und Wissenschaft ließen sich in Europa anders als in den USA nicht verbinden. Dennoch baute eine Reihe von Hochschulen eine professionelle Sammelstruktur auf, die sich nun auszahlt. Die Universität Cambridge ist dabei, in den nächsten Jahren eine Milliarde Pfund von privater Seite hereinzuholen, die Universität Edinburgh immerhin 350 Millionen. Die Politik springt der Wissenschaft mit einem sogenannten Matching-Fund zur Seite. Auf jedes Pfund, das eine britische Universität einwirbt, legt die Regierung ein weiteres drauf. In Deutschland hat die Idee bereits einen Nachahmer gefunden. 50 Millionen Euro will Hessen dafür

ausgeben, den Sammlerehrgeiz der Landeshochschulen anzustacheln. Die Universität Frankfurt wird damit doppelt beschenkt: Aus 33 gespendeten Millionen wurden über Nacht 66.

[Die CHE-Studie "Hochschulfundraising in Deutschland 2004-2006" \(PDF\)](http://www.che.de/downloads/CHE_Fundraising_2007.pdf)
[http://www.che.de/downloads/CHE_Fundraising_2007.pdf]

[Überblick über Spenden in den USA 2006 \(PDF\)](http://www.cae.org/content/pdf/VSE.2006.Press.Release.pdf) [<http://www.cae.org/content/pdf/VSE.2006.Press.Release.pdf>]

[Thomas Report in Großbritannien zum Fundraising \(PDF\)](http://www.dfes.gov.uk/hegateway/uploads/Increasing%20Voluntary%20Giving%20to%20Higher%20Education%20-%20Task%20Force%20Report%20to%20Government.pdf)
[<http://www.dfes.gov.uk/hegateway/uploads/Increasing%20Voluntary%20Giving%20to%20Higher%20Education%20-%20Task%20Force%20Report%20to%20Government.pdf>]

[EU-Report zum Sponsoring \(PDF\)](http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/rec_5_7800_giving_4_051018_bat.pdf) [http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/rec_5_7800_giving_4_051018_bat.pdf]

[Philantropie und Forschung](http://ec.europa.eu/invest-in-research/policy/philanthropy_en.htm) [http://ec.europa.eu/invest-in-research/policy/philanthropy_en.htm]

[Fundraising-Consulting-Firma](http://www.grenzebachglier.com/gge/index.htm) [<http://www.grenzebachglier.com/gge/index.htm>]