

NACHGEFRAGT

Wo sind die reichen Stifter?

„Hochschulen dürfen nicht larvoyant auftreten“, sagt Fundraising-Experte Simon Golin.

Foto: Privat



Öffentliches Geld ist knapp, Hochschulen müssen sich nach anderen Finanzierungsquellen umsehen. Dr. Simon Golin war lange für Stiftungen tätig, unter anderem berät er jetzt mit seiner Hamburger Firma Universitäten.

SZ: Jeder Professor hat 2002 knapp 80 000 Euro an Drittmitteln eingeworben, 7,5 Prozent mehr als 2001. Müssen Hochschulen sich dennoch Sorgen?

Golin: Drittmittel stammen bisher vor allem aus öffentlichen Töpfen, etwa von der Deutschen Forschungsgemeinschaft. Diese aber sind begrenzt. Und gleichzeitig sinken vielerorts die Landeszuweisungen. Private Mittel dagegen machen nur einen geringen Anteil aus – den gilt es zu steigern. Der Drittmittel-Etat der Humboldt Universität Berlin etwa beläuft sich auf 42 Millionen Euro, nur sechs Millionen kommen von Privatpersonen, Stiftungen, Verbänden oder Firmen.

SZ: Was wäre denn möglich?

Golin: Schwer zu sagen. Aber die Technische Universität München etwa, die mit Mannheim in Deutschland am erfolgreichsten Fundraising betreibt, hat innerhalb weniger Jahre 90 Millionen Euro gesammelt. Nun findet die TU wegen ihrer technischen Ausrichtung auch eher Kontakt zu Firmen, von denen sie 50 Prozent ihrer Drittmittel erhält. Doch immerhin elf Prozent kommen von Privatpersonen – ein Anteil, der bei der Humboldt-Universität nur ein Prozent ausmacht.

SZ: Gibt es ein ideales Portfolio?

Golin: Das generelle Spendenaufkommen in Deutschland verteilt sich mit 42 Prozent auf Private, 30 Prozent auf Unternehmen, 28 Prozent auf Stiftungen. Dass dabei Private stärker vertreten sind, ist klar, weil sie gerade für mildtätige Zwecke gut zu gewinnen sind. Aber prinzipiell wäre eine solche Drittelung für Hochschulen ideal, weil sie Stabilität gegenüber Schwankungen bietet.

SZ: Viele Menschen kommen doch nicht darauf, für Forschung zu spenden.

Golin: Das ist eine Frage der richtigen Ansprache. Das liquide Privatvermögen wächst. Natürlich bieten sich vor allem Ehemalige als Spender an. Sie sind besonders gebefreudig im Alter von 40 bis 50, wenn sie Vermögen und eine nostalgische Beziehung zu ihrer Uni aufgebaut haben, wie das Beispiel USA zeigt.

SZ: Aber an den großen US-Hochschulen sitzen oft um die hundert Fundraiser.

Golin: Ja. Aber auch kleine Teams können im Verbund mit einer engagierten Hochschulleitung viel erreichen. Die HU Berlin, die vor zwei Jahren eine Stelle eingerichtet hat, nimmt jetzt immerhin deutlich mehr Spendengeld ein als diese Stelle kostet. Fundraising benötigt Vorinvestitionen, aber langfristig lohnen sie sich.

SZ: Ihr Geheimtipp für Fundraiser?

Golin: Neue Geldgeber finden! Zum Beispiel steht in den nächsten zehn Jahren bei 700 000 Familienunternehmen ein Generationenwechsel an. Manch ein Alt-Unternehmer betätigt sich in dieser Lebensphase gerne mäzenatisch. Vor allem aber sollten Hochschulen sich hüten, larvoyant aufzutreten. Geldgeber interessieren sich für die Attraktivität der Zukunft, nicht für die Bedürftigkeit der Gegenwart. Hochschulen müssen lernen, offensiv mit ihren Stärken zu wuchern.

Interview: Jeanne Rubner