

Swissfundraising

«Im Fundraising bin ich geblieben, weil es einer der besten Jobs der Welt ist»

Jan Uekermann, von Anfang 2013 bis Ende August 2014 als Projektleiter bei Swissfundraising tätig, ist ein erfahrener Fundraiser. Wie er die Schweiz, Swissfundraising und das Fundraising in dieser Zeit erlebt hat, erzählt er im Interview mit «persönlich».

Interview: **Roger Tinner** Bild: **Florian Brunner** (www.florianbrunner.net)

Jan Uekermann, Sie sind jetzt seit knapp zwei Jahren in Zürich. Wie haben Sie Ihre erste Zeit in der Schweiz und in deren Fundraising-Szene wahrgenommen?

Die Schweiz ist ein wunderschönes Land! Ich liebe ihre Natur, das Trinkenkönnen aus jedem Brunnen, das Unkomplizierte, aber auch das Saubere, das stets freundliche Klima, die Gelassenheit und Ruhe sowie die Professionalität. Wir werden zum Beispiel in Bus oder Tram vom Fahrpersonal begrüsst – absoluter Hammer! Die Fundraising-Szene hier ist spannend: überschaubar und doch sehr vielfältig. Ich habe viele Personalwechsel mitbekommen, das finde ich besonders. Dank Swissfundraising konnte ich sehr gut in die Szene eintauchen, die – ähnlich wie in Deutschland – auch eine Art Familie ist.

Was war für Sie als Neuankömmling die grösste Herausforderung?

Die Schweiz war ein komplett neuer (Fundraising-)Markt für mich, den ich entdecken und kennenlernen durfte – und dies immer noch darf. Auch die neue Sprache war anfangs eine Herausforderung. Und obwohl viele Kolleginnen und Kollegen Hochdeutsch mit mir sprachen und sprechen, freue ich mich immer wieder, mein Verstehen von Schweizerdeutsch auszuweiten.

Auf Anfang 2013 haben Sie dann Ihre heutige Funktion als (Teilzeit-)Projektleiter bei Swissfundraising übernommen. Welche Ziele haben Sie dabei verfolgt?

Ich verstehe Swissfundraising, den Berufsver-

band der Fundraiserinnen und Fundraiser, als einen Dienstleister für ebendiese. Was brauchen die Kolleg(inn)en, um ihren Job besser machen zu können? Wie können wir sie unterstützen, damit sie mit ihren Projekten die Welt verbessern können? Meine Antwort auf diese Fragen ist: neben Vernetzen und Wissensvermittlung braucht es auch Motivation und Inspiration. So verstehe ich meine Tätigkeit als Projektleiter bei Swissfundraising.

Und welche Ziele haben Sie beziehungsweise Swissfundraising inzwischen erreicht?

Wir haben neue Mitglieder gewonnen. Wir haben Angebote wie Newsletter, Seminare und andere Publikationen ausgeweitet. Wir haben weitere Angebote geschaffen, wie SwissfundraisingTV, einen eigenen Video-Kanal, Swissfundraising-Impulse – kurze Fachbeiträge, die inspirieren sollen. Ausserdem konnten wir den Swissfundraising Award wieder durchführen, mit dem wir beste Aktionen und Innovationen auszeichnen.

Wo sehen Sie aufgrund Ihrer Erfahrung in beiden Ländern die grössten Unterschiede zwischen dem Fundraising in Deutschland und in der Schweiz?

Fundraising hat mit Menschen zu tun, und genau hier liegen sicherlich – neben den gesetzlichen Rahmenbedingungen – immer die grössten Unterschiede zwischen zwei Ländern. Wir Fundraiser müssen uns immer auf Bedürfnisse und Wünsche einzelner Personen oder Gruppen einstellen. So finden wir die Bescheidenheit von Schweizerinnen und

Schweizern auch bei Deutschen – so wie das mit anderen Charakterzügen auch andersherum ist. Was den Einsatz von Techniken und Instrumenten im Fundraising angeht, sind Deutschland und die Schweiz gleichauf.

Gibt es Schweizer Eigenheiten, die es in Deutschland im Fundraising überhaupt nicht gibt? Oder umgekehrt?

Nein, das würde ich nicht sagen. Wie schon erwähnt, gibt es sicherlich Eigenheiten, die Schweiz-typischer sind, aber diese finden sich auch in Deutschland wieder und umgekehrt.

Sie haben während mehrerer Aufenthalte das Fundraising in den USA genauer studiert. Welche Trends gibt es da, die in Europa allenfalls noch übernommen werden?

Das Fundraising in den USA fokussiert sehr viel stärker auf persönliche Eins-zu-ein-Kontakte, also auf das Grossspenden-Fundraising. Das ist kein Trend, sondern schon lange «ongoing». Hierzulande sehe ich immer mehr Organisationen, die eigene Grossspenden-Fundraiser/innen einstellen. Die arbeiten dann mit den Menschen zusammen, die ein grosses finanzielles Potenzial und den Willen haben, damit etwas Gutes zu finanzieren. Das wird weiter wachsen. Und auch in der ganzen Online- und Digitalwelt ist das Fundraising in den USA – so mein Eindruck – dynamischer, flexibler, schneller. Das kommt aber auch hier, da bin ich mir sicher.

Wie sind Sie selbst denn zum Fundraising gekommen, und wieso sind Sie dabei geblieben?

Ich habe vor dreizehn Jahren einen freiwilligen



Jan Uekermann, überzeugter Fundraiser.

Dienst in Guatemala gemacht und in einem Kinderdorf gearbeitet. Die Organisation, die mich damals entsandte, bot mir an, eine Ausbildung im Fundraising zu machen. So war ich mit damals 23 Jahren der jüngste Absolvent der deutschen Fundraising Akademie. Im Fundraising bin ich geblieben, weil es einer der besten Jobs der Welt ist – und wir dazu beitragen, dass diese Welt wirklich besser wird. Wir Fundraiser sind Brücken zwischen Menschen, Tieren, Dingen, die Hilfe brauchen, und den Menschen, die helfen möchten.

Mit Ihren verschiedenen Engagements als Referent, Autor, Projektleiter und Fundraiser entsprechen Sie dem modernen «Portfolio-Worker», während Sie sich vorher als Fundraiser bei einer NPO in Deutschland ganz auf die Mittelbeschaffung konzentriert haben. Warum tanzen Sie gerne auf vielen Hochzeiten?

Nach zehn Jahren der aktiven Fundraising-Arbeit bei einer NPO habe ich jetzt Lust, weitere verschiedene Facetten und Blickwinkel des Fundraisings kennenzulernen. Darüber hinaus ist es mir schon immer ein grosses Anliegen, mein eigenes Wissen weiterzugeben und – gerne auch potenzielle – Fundraising-Kolleginnen und -Kollegen mit meiner eigenen Begeisterung fürs Fundraising ebenfalls zu begeistern.

«Proud to be a fundraiser» heisst eine Publikation aus England. Kennen Sie im deutschsprachigen Raum viele Leute, die das von sich auch sagen würden?

Innerhalb des «harten Kerns» der deutschsprachigen Fundraising-Szene gibt es viele Kolleginnen und Kollegen, die das von sich behaupten würden. Im Grossen und Ganzen können das Fundraising und die darin Arbeitenden aber noch eine gute Portion Selbstvertrauen gebrauchen, um auch in der Öffentlichkeit stärker wahrgenommen zu werden. So sollten wir bei einer Diskussion um Verwaltungskosten ruhig aufstehen und sagen: «Jawohl, ich bin Fundraiser, mein Lohn wird durch unsere Einnahmen – und das sind Spenden – finanziert. Ich bin also Teil der Investitionskosten für eine bessere Welt.»

Warum hat Fundraising innerhalb der NPO bei uns nicht immer die wichtige Bedeutung wie im angelsächsischen Raum?

Das hängt sehr stark von der Historie ab. Nehmen wir noch einmal USA als Beispiel. Dort herrscht schon immer stark die Meinung vor:

«Ich kümmerge mich um mich und meinen Nächsten selber – Staat, halte dich da raus!» In Deutschland wird schnell und oft zunächst nach dem Staat gerufen, wenn es eine Leistung gibt, die bezahlt werden muss. Das Selbstverständnis, zu spenden und zu helfen, ist im angelsächsischen Raum ausgeprägter – so wie auch der Umgang mit Geld und Vermögen in der Öffentlichkeit ausgeprägter ist.

Und wie kann das Berufsbild Fundraiser besser positioniert werden? Wie würden Sie einen jungen Menschen motivieren oder bestärken, Fundraiser zu werden?

Die bessere Positionierung wird kommen! Dafür machen wir weiterhin PR für unseren Beruf, klären darüber auf, dass es Fundraiserinnen und Fundraiser braucht, die darüber informieren, wo Spenden gebraucht und wie diese eingesetzt werden. Das Fundraising braucht Nachwuchs – allerdings egal welchen Alters! Es ist ein klassischer Quereinsteiger-Job, in den man gut hineinwachsen und sich aus- und weiterbilden kann. Darum rate ich vielen Menschen, sich für einen wirklich sinngebenden Job zu engagieren und Fundraiser zu werden!


Nach gut anderthalb Jahren verlassen Sie Swissfundraising. Was machen Sie denn in Zukunft? Bleiben Sie dem Fundraising erhalten?

Swissfundraising war der beste Job, in die Schweizer Fundraising-Szene einzutauchen und die Vielseitigkeiten kennenzulernen. Jetzt nehme ich mir eine kurze Auszeit, freue mich auf weiteren Nachwuchs, und ab Januar 2015 starte ich dann wieder durch. Natürlich im Fundraising, aber dann spezialisierter auf einen Teilbereich, in dem ich – neben dem Grossspenden-Fundraising – eine grosse Zukunft für das Fundraising sehe ... Mehr darf und möchte ich dazu jetzt allerdings noch nicht sagen!

Was wünschen Sie dem Fundraising in der Schweiz?

Dass es weiter stetig wächst und sich weiter mehr Menschen für die vielen guten Projekte begeistern lassen, die diese Welt zu einer besseren machen.

Und was sich selbst?

Dass meine Liebsten, meine Nächsten und auch ich weiterhin gesund bleiben und ich ganz persönlich meinen Blick über die Tellerländer hinaus offen halte. 

Überzeugter Fundraiser

Jan Uekermann ist 33-jährig und stammt aus Braunschweig. Nach dem Abitur, einem Praktikum in einem Medienbüro und dem Zivildienst in einem Waisenhaus in Guatemala liess er sich an der deutschen Fundraising Akademie zum Fundraiser ausbilden, während er gleichzeitig bereits als Fundraiser beim Hilfswerk «Unsere kleinen Brüder und Schwestern e.V.» (heute: nph deutschland e.V.) arbeitete. Dort übernahm er 2006 die Leitung des Fundraisings, die er bis 2012 innehatte. Nach einem mehrmonatigen Sabbatical in Asien ist er seit Oktober 2012 in Zürich wohnhaft, von Januar 2013 bis August 2014 war er als Projektleiter bei Swissfundraising tätig. Seit 2006 ist Jan Uekermann auch als Referent und Buchautor zu Fundraising-Themen aktiv, betreut einen eigenen Video-Blog «Fundcast» und hat erst kürzlich zusammen mit Dr. Marita Haibach das Major Giving Institute Deutschland gegründet.
