

Swissfundraising

«Spannende Handlungsspielräume in der Mittelbeschaffung dank eines globalen Netzwerks»

Christian Tohmé arbeitete sieben Jahre beim Schweizerischen Roten Kreuz (SRK) im Fundraising; in der zweiten Hälfte des Jahres 2013 wechselte er zum Internationalen Komitee vom Roten Kreuz (IKRK) in Genf. Seither betreut er dort wichtige private Geber, vor allem Stiftungen, Trusts, Service-Clubs und Intermediäre. Wie gestaltet er das Leben als Schlüsselkundenbetreuer einer internationalen Organisation?

Interview: **Andreas Cueni** Bild: **zVg**



Christian Tohmé, Fundraiser beim IKRK.

Christian Tohmé, wie sieht der typische Arbeitstag eines Fundraisers bei einer weltweit tätigen Organisation mit Sitz in Genf aus?

Wahrscheinlich nicht wesentlich anders als bei anderen NPO. An einem typischen Arbeitstag kümmere ich mich um das Tagesgeschäft, beantworte Partneranfragen, arbeite an meiner Aktionsplanung und kläre mit Kolleginnen und Kollegen in Genf oder in unseren Delegationen verschiedene Fragestellungen ab.

Arbeiten Sie oft in Genf, oder wo sitzen und bewegen Sie sich?

Mein Arbeitsplatz befindet sich in der Tat an der Avenue de la Paix 19 in Genf, mit direktem Blick auf den Montblanc und den europäischen Hauptsitz der Vereinten Nationen. Ein Vorteil meiner Arbeit ist, Smartphone und E-Mail sei Dank, dass ich nicht täglich im Büro präsent sein muss. Im Normalfall bin ich wöchentlich maximal drei Tage in Genf. An den anderen Tagen arbeite ich von zu Hause aus, nehme an Veranstaltungen teil oder treffe mich mit Partnern und solchen, die es werden könnten. Dieser Rhythmus wird dann sporadisch von Missionen unterbrochen, wie beispielsweise von Projektbesuchen mit Partnern im Libanon und in Kambodscha und der Teilnahme an verschiedenen internationalen Konferenzen im vergangenen Jahr.

Christian Tohmé und das IKRK

Das Internationale Komitee vom Roten Kreuz (IKRK) wurde 1863 in Genf gegründet und gilt als die älteste internationale Hilfsorganisation. Basierend auf den Prinzipien der Unparteilichkeit, Neutralität und Unabhängigkeit, setzt es sich in mehr als achtzig Ländern für den Schutz des Lebens und der Würde von Millionen Konfliktopfern und die Einhaltung des humanitären Völkerrechts ein.

Nach einer ursprünglichen Ausbildung zum Bankkaufmann arbeitete Christian Tohmé in verschiedenen Positionen im privaten und im öffentlichen Sektor. 2006 stiess er zum SRK, wo er das Stiftungsmarketing aufbaute, bevor er dann 2013 zum IKRK wechselte. Er ist dipl. Fundraiser VMI (Universität Freiburg) und hat kürzlich sein DAS in NPO Management & Law beim Center for Philanthropy Studies der Universität Basel abgeschlossen.

Sie vertreten mit dem IKRK die internationale Organisation schlechthin – was bedeutet Ihnen das?

Das IKRK wird gemeinhin als humanitäre Visitenkarte der Schweiz bezeichnet und verfügt über ein extensives Kontaktnetz rund um den Globus. Dies eröffnet nicht zuletzt auch im Hinblick auf die Mittelbeschaffung spannende Handlungsspielräume. Zudem kann ich mich persönlich stark mit den humanitären Werten des IKRK und der Rotkreuz- und Rothalbmond-Bewegung identifizieren.

Was qualifiziert Sie für Ihre Arbeit?

Bei meiner Anstellung beim IKRK war es sicherlich ein gewisser Vorteil, dass ich bereits mit der etwas komplexen Funktionsweise der Rotkreuz- und Rothalbmond-Bewegung vertraut war. Ausschlaggebend war wohl jedoch, dass ich über einschlägige Kenntnisse im Stiftungs- und Trustbereich verfügte.

Ansonsten denke ich, dass die Arbeit beim IKRK neben einem allgemeinen Interesse für humanitäre und politische Zusammenhänge auch ein gesundes Mass an Neugierde, Urteilsvermögen, Beständigkeit, sprachlichen Fertigkeiten, Teamfähigkeit und Konzilianz voraussetzt.

Wer ist Ihre Kundschaft?

Dazu zählen Stiftungsräte und Treuhänder, Stifterinnen und Stifter, Vertreter von Service-Clubs, Mitarbeitende von Family-Offices sowie andere Intermediäre.

Wie ist das IKRK im Fundraising aufgestellt, und welches Ziel setzt es sich?

Die Aktivitäten des IKRK werden zu mehr als neunzig Prozent von der Staatengemeinschaft und den nationalen Gesellschaften des Roten Kreuzes und des Roten Halbmonds finanziert. Dieser Fundraising-Bereich wird am Hauptsitz in Genf von einer spezialisierten Abteilung mit rund vierzig Mitarbeitenden unterschiedlichster Nationen abgedeckt.

Was das Fundraising im Privatsektor betrifft, beschäftigt das IKRK weitere dreissig Personen, die in Bereichen wie Direct und Digital Marketing, Corporate Engagement und Leadership-Giving tätig sind. Diese Arbeit wird unterstützt von Mitarbeitenden in Brasilien, Malaysia und Kuwait (sowie in absehbarer Zeit auch in den USA).

Die weltweit zunehmenden Konflikt- und Krisenherde schlagen sich leider auch in den IKRK-Budgets nieder. So musste das IKRK im Jahr 2015 ein Rekordbudget von 1,6 Milliarden Franken ausweisen, um den gestiegenen humanitären Bedürfnissen gerecht zu werden. Vor dem Hintergrund eines konstant wachsenden Finanzierungsbedarfs zielen die Fundraising-Aktivitäten des IKRK deshalb auf eine stärkere internationale Diversifikation und breitere Abstützung der Mittelbeschaffung ab.

Welche Unterschiede bestehen zu Ihrer früheren Arbeit für das nationale Rote Kreuz in Bern?

Aufgrund der starken internationalen Vernetzung und der Arbeit in Hochrisikogebieten ist beim IKRK alles schnell politisch rückgekoppelt. Dies macht die Arbeit sehr spannend, setzt aber bei internen Abklärungen gleichzeitig etwas Geduld voraus.

Im Gegensatz zu meiner Zeit beim SRK bin ich zudem heute viel mobiler unterwegs und arbeite vermehrt fernab vom Büro.

Wo treffen sich die Genfer Fundraiserinnen und Fundraiser zum Austausch unter Kollegen? Was charakterisiert diese Gruppe?

In der Regel treffe ich Genfer Kolleginnen und Kollegen an Philanthropie-Anlässen oder verabrede mich direkt mit ihnen. Im Gegensatz zur Deutschschweiz scheinen mir hingegen Austauschplattformen in der Romandie spärlicher vorhanden zu sein.

«Die Arbeit ist sehr spannend, setzt aber gleichzeitig Geduld voraus.»

Können Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen in der Deutschschweiz empfehlen, doch auch mal ein Stelleninserat aus Genf ernsthaft zu prüfen?

Ich denke, dass die Arbeit im internationalsten aller Schweizer Kantone eine sehr bereichernde berufliche Erfahrung darstellt. Wenn die Grundparameter eines Stelleninserates stimmen, kann ich der Frage nur zustimmen. 

ANZEIGE

APOSTROPH.

Weltweit verstanden werden.

Professionelle Fachübersetzungen

Apostroph Group ist eines der führenden Sprachdienstleistungsunternehmen der Schweiz. Mit unseren 400 geprüften Fachübersetzern und über 20 Jahren

Branchenerfahrung garantieren wir Ihnen höchste Qualität sowie sicheren, diskreten und kompetenten Service. Wir sind zertifiziert nach ISO 9001 und ISO 17100.

Swiss Firm. Swiss Quality.

**APOSTROPH
GROUP**

