

Swissfundraising

# Wissenschaftliche Erkenntnisse (auch) für die Fundraising-Praxis

Michael Urselmann, Professor für Sozialmanagement mit Forschungsschwerpunkt Fundraising an der Technischen Universität Köln, ist als Referent und Autor in der Fundraising-Praxis anerkannt. Nun hat er ein «Handbuch Fundraising» herausgegeben, das wissenschaftliche Beiträge zum Fundraising aus dem deutschsprachigen Raum versammelt. Mit dabei sind eine ganze Reihe von Schweizer Autorinnen und Autoren.

Interview: Roger Tinner Bild: zVg



Der Herausgeber des neuen Buches «Handbuch Fundraising» mit einem Teil der Schweizer Ko-Autoren beim Launch-Event im «Kaufleuten» (von links nach rechts): Peter Buss, Remo Aeschbacher, Michael Urselmann, Beat Hunziker, Thomas Peter, Markus Gmür und Manfred Bruhn.

**Herr Urselmann, Sie sind Herausgeber des eben im Springer Verlag erschienenen Werks «Handbuch Fundraising». Wofür braucht es dieses umfangreiche Buch, und an wen richtet es sich in erster Linie?**

Es gibt auch im deutschsprachigen Raum mittlerweile eine beachtliche Anzahl an Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern, die zu Fragen des Fundraising forschen. Mit zum Teil aufwendigen Forschungsdesigns ermittelte Erkenntnisse werden – trotz hoher Praxisrelevanz – von der Fundraising-Praxis nicht immer wahrgenommen. Das ist schade! Ich habe deshalb alle mir bekannten Wissenschaftler gebeten, ihre Erkenntnisse in einem bestimmten

Gebiet des Fundraising in einem Beitrag von maximal fünfzehn bis zwanzig Seiten praxisgerecht aufzubereiten und zusammenzufassen. Das Buch wendet sich also eindeutig zunächst an Praktikerinnen und Praktiker. Trotzdem ist es auch für Studierende und andere Wissenschaftler von Interesse.

**Als Herausgeber haben Sie einige Beiträge selbst verfasst, insgesamt aber auch zwanzig weitere Autorinnen und Autoren gewonnen. Nach welchen Kriterien haben Sie diese Ko-Autoren ausgewählt?**

Alle Ko-Autorinnen und Ko-Autoren sollten sich wissenschaftlich mit dem Fundraising

auseinandersetzen, in der Regel im Rahmen einer Dissertation, Habilitation oder einer Professur. Fast alle verfügen aber auch über ausreichend praktische Erfahrung mit dem jeweiligen Thema.

**Der Anteil an Schweizer Autorinnen und Autoren ist relativ gross. Gibt es dafür einen besonderen Grund?**

Die NPO-Forschung im Allgemeinen und die Fundraising-Forschung im Speziellen haben in der Schweiz eine lange Tradition. Besonders hervorheben möchte ich die Forschung am Verbandsmanagement Institut (VMI) der Universität Freiburg, das vor Kurzem sein vierzigjähriges Bestehen feiern konnte. Ich gratuliere den Kollegen Gmür und Lichtsteiner sowie ihrem Team nachträglich ganz herzlich!

**Häufig hört man, dass der angelsächsische Raum im Fundraising in vielerlei Hinsicht eine Vorreiterrolle spielt. Wie beurteilen Sie das in Bezug auf die wissenschaftliche Beschäftigung mit dem «Fach» Fundraising?**

Auch in der wissenschaftlichen Beschäftigung mit dem Fundraising ist der angelsächsische Raum, insbesondere die USA, deutlich Vorreiter. So kann beispielsweise die mit erheblichen Mitteln des Pharmaunternehmens Lilly ausgestattete Fund Raising School der Lilly Family School of Philanthropy der Indiana University – Purdue University Indianapolis seit über vierzig Jahren in einem Umfang forschen, von dem wir im deutschsprachigen Raum momentan nur träumen können.

**Ihr Buch «Fundraising: Professionelle Mittelbeschaffung für steuerbegünstigte Organisationen» ist bereits in sechster Auflage erschienen, ist also so etwas wie ein Standardwerk. Welches der beiden Bücher empfehlen Sie selbst den Fundraiserinnen und Fundraisern, die in der Praxis bessere Resultate erreichen möchten?**


Die sechste Auflage meines Buches wendet sich an (angehende) Fundraiserinnen und Fundraiser, die einen systematischen Einstieg ins Thema «aus einem Guss» suchen. Beim «Handbuch Fundraising» bin ich ja «nur» Herausgeber, der auch drei Beiträge beigesteuert hat. Hier kommt es nicht auf Vollständigkeit und eine einheitliche Systematik an. Abgedeckt werden «nur» die Themenfelder, an denen Kolleginnen und Kollegen gerade forschen.

**Sie haben das neue Buch an einem speziellen Launch-Event der NonproCons in der Schweiz vorgestellt. Wie beurteilen Sie die Schweizer Fundraising-Szene bezie-**

**hungsweise-Praxis, die Sie aus Ihrer Lehrtätigkeit an der ZHAW und Ihren Beratungsaufträgen auch für Schweizer NPO ja sehr gut kennen?**

Ich bin immer wieder beeindruckt, um wie viel konsequenter Weiterbildung in der Schweiz (zum Beispiel im Vergleich zu Deutschland) betrieben wird. Ich finde es sympathisch uneitel, dass sich auch erfahrene Fundraiser in der Schweiz nicht zu schade sind, sich kontinuierlich weiterzubilden, und dafür sorgen, dass das Konzept des lebenslangen Lernens keine Floskel bleibt!

**Wo können sich Schweizer Fundraiserinnen und Fundraiser noch verbessern?**

Das kann ich pauschal gar nicht beantworten. Jeder von uns wird sich individuell an unterschiedlichen Stellen immer noch weiter verbessern können. Uns Wissenschaftlern kam es auf dem Event darauf an, im Erfahrungsaustausch mit der Fundraising-Praxis und beim Feedback zu den Forschungsergebnissen auch selbst dazuzulernen. 

---

#### Zum Buch

---

Das «Handbuch Fundraising», trägt den aktuellen Stand der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit dem Thema Fundraising in Deutschland, in der Schweiz und in Österreich zusammen. Erkenntnisse und Kennzahlen werden praxisorientiert aufbereitet. Ausgewiesene Experten, die sich wissenschaftlich und praktisch mit zentralen Fragen der Mittelbeschaffung auseinandersetzen, teilen ihre Erkenntnisse zu strategischen und operativen Fragen des Fundraising mit Privatpersonen, Unternehmen und Stiftungen. Das Buch befasst sich mit Themen wie Definition des Begriffs Fundraising, Gewinnung und Bindung von Zeitspendern, Kommunikationsmassnahmen zur Spenderbindung, Psychologie des Spenderverhaltens sowie Abwanderung und Rückgewinnung von Spendern. Michael Urselmann (Hrsg.): Handbuch Fundraising, Springer-Gabler, 480 Seiten, ISBN: 978-3-658-08190-4, 2016.

---



---

#### Swissfundraising-Seminar: Freude und Erfolg im Fundraising und Steigerung der persönlichen Wirkung

---

**In Fundraising-Weiterbildungen liegt der Schwerpunkt zumeist auf operativen Fragen des Fundraisings. An diesem Trainingstag geht es um die Stärkung der Fundraising-Spezialisten als Personen. Wie gehen sie täglich ihre Aufgaben mit Freude an? Wie erzielen sie in organisationsinternen Prozessen und im Umgang mit der Kundschaft mehr Wirkung und Erfolg?**

Der Seminartag ist als eigentliches «Training» konzipiert: Es liefert praktische Hilfen für die Verbesserung der eigenen Motivation und den Umgang mit Menschen und umfasst folgende Inhalte:

##### **Bedeutung der Grundeinstellung**

- Zu mir selbst, meinen Kunden, zu meiner Tätigkeit
- Zu meiner Organisation, zu meinen Produkten und Projekten

##### **Antriebskräfte für zielgerichtetes und erfolgsorientiertes Handeln**

- Persönliche Visionen als Energiequelle
- Selbstmotivation und Eigeninitiative

- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Mut und Durchsetzungsvermögen

##### **Gesprächsführung – die Fähigkeit, andere zu überzeugen**

- Gesetzmässigkeiten der Gesprächsführung
- Aktives Zuhören und die Signale des Kunden erkennen
- Steigerung der persönlichen Wirkung
- Kundengespräche

Das Training richtet sich an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die an ihren Fundraising-Erfolgen sowie der langfristigen Spenderzufriedenheit gemessen werden.

##### **Der Referent**

Daniel Kaufmann ist Trainingsleiter bei der Gustav Käser Training AG. Er studierte ursprünglich Gesang und entdeckte dabei Parallelen zwischen Gesang und verbaler/nonverbaler Kommunikation, was ihn schon früh veranlasste, sich mit deren Wirkung auf andere Menschen zu befassen. Dem Thema widmete er sich auch eingehend

während seines Studiums in Betriebswirtschaft. NPO und Fundraising sind seit 2006 seine grosse Leidenschaft. Damals übernahm er die Geschäftsführung von Agendaset, einem Unternehmen mit dem Ziel, blinde und sehbehinderte Menschen in die Arbeitswelt zu integrieren. Seither ist Daniel Kaufmann in der Welt des Fundraisings als Berater, Dienstleister und Trainer unterwegs. Das Seminar orientiert sich an den Zielen der Teilnehmenden. Alle Erkenntnisse werden durch bewusstes Erleben und intensives Üben anhand praktischer Situationen erarbeitet. Das persönliche Engagement der Teilnehmenden sowie die Motivation im Training stellen den Praxistransfer sicher und gewährleisten entsprechende Resultate.

Das Seminar findet am 24. Januar 2017 im Kursaal Bern statt.

##### **Anmeldung**

Online unter [www.swissfundraising.org](http://www.swissfundraising.org)