

Swissfundraising

«**Bitten – danken – leisten, darum geht es doch auch heute**»

Gerhard Grossglauser war vor genau 25 Jahren Mitgründer der Schweizerischen Gesellschaft der Fundraising-Fachleute (SGFF), die später in Swissfundraising umbenannt wurde. Er wirkte von der Gründung 1994 bis 2006 auch als erster Präsident des Verbands und erinnert sich in diesem Gespräch an die Anfänge der Verbandsarbeit.

Interview: Roger Tinner Bild: zVg

Herr Grossglauser, am 31. Mai 1994 trafen sich neun Personen an der Erlachstrasse in Bern zur Gründungsversammlung der SGFF, die heute Swissfundraising heisst. Was führte damals zur Gründung?

In den Neunzigerjahren ging es für die Gemeinnützigen vor allem darum, wie man kostengünstig und klar an die Spenderinnen und Spender herankommen konnte. Insbesondere die Abläufe mit den Einzahlungen, die damals praktisch ausschliesslich am Postschalter erfolgten, änderten sich und machten immer wieder Schwierigkeiten. Deshalb haben wir uns zusammengetan, um gemeinsam mit der Post über Gebühren und Tarife zu verhandeln oder mit dem Fernsehen über TV-Spots. Die Verbandsgründung brachte neue Kraft für den Sektor. Vorher hatte man sich eher lose, oft bei Zewo-Veranstaltungen, getroffen.



Schweizer Fundraising-Pionier Gerhard Grossglauser.

Und wie war die Stimmung damals in der Fundraising-Szene Schweiz?

Es war eine Zeit, in der das Konkurrenzdenken zwischen den Organisationen ziemlich gross war. Gleichzeitig merkte man, dass Konkurrenz belebt und bereichert. Mit ein paar Kolleginnen und Kollegen konnte man etwas umsetzen. Bruno Fäh war eine dieser Personen. Er war damals bei der Lungenliga und damit wie ich in Bern – er war dann der erste, nebenamtliche Geschäftsführer des Verbands.

Wie sind Sie selbst zum Fundraising gekommen?

Ursprünglich Eisenbahner, war ich schon 1972 von der Stiftung Cerebral zum Geschäftsführer – der hiess damals noch «Sekretär» – berufen worden, nachdem ich mich vorher in einer Elternvereinigung aufgrund persönlicher Betroffenheit engagiert hatte. Und Fundraising

war damals Sache der Geschäftsleiter. Ich bin noch heute überzeugt, dass die Geschäftsleitung ins Fundraising eingebunden sein muss. Gelernt habe ich vor allem in der täglichen Praxis. An Tagungen im Ausland war ich selten, vielleicht einmal in Amsterdam.

Sie wurden damals zum ersten Präsidenten gewählt und waren in dieser Funktion bis 2006 tätig? Warum haben Sie sich konkret engagiert?

Grundsätzlich habe ich auf allen Gebieten versucht, mit anderen Hilfswerken zusammenzuarbeiten und nicht gegeneinander. Erreichen kann man nur etwas, wenn man selbst bereit ist, mitzuziehen. Das Zusammenführen, das Vermitteln, das Miteinander hat mir einfach Spass gemacht. Ich bin dankbar für die Möglichkeit, die ich hatte, dies auch im Fundraising zu tun.

Was waren die wichtigsten Schritte beim Aufbau des Verbands?

Neben dem kollegialen und fachlichen Austausch ging es vor allem um eine Stärkung der Position der Hilfswerke und des Fundraisings gegenüber der Post oder dem Fernsehen. Im Verbund hatten wir einfach bessere Karten bei Verhandlungen als ein einzelnes NPO. Wir waren in dieser Zeit auch für die Branche im Einsatz, die Fokussierung auf die Funktion Berufsverband kam erst nach meiner Präsidentschaft. Uns war es auch wichtig, die Dienstleister mit ihrer grossen Erfahrung dabeizuhaben.

Was war leichter als angenommen, was schwieriger?

Einfach war, dass man in dieser Pionierzeit viele neue Dinge im Fundraising «erfunden» und einfach ausprobiert hat. Es kam viel

Neues, man ging neue Wege, aus denen sich neue Möglichkeiten in der Mittelbeschaffung ergaben. Schwierig war es, im Fundraising auch zu Fehlern zu stehen und aus ihnen zu lernen. Es ging eher lange, bis sich eine Fehlerkultur entwickelte, da vor 25 Jahren Fehler als Versagen wahrgenommen wurden. Später wurde es möglich, auch an einer Tagung Fehler zu zeigen, zu diskutieren und daraus zu lernen.

«Es wird mit 200 Mitgliedern gerechnet» steht im Gründungsprotokoll. Wissen Sie noch, wie lange es ging, bis Sie dieses Ziel erreicht hatten?

Nach etwa fünf oder sechs Jahren hatten wir dies erreicht. Am Ende meines Präsidiums waren es dann gegen 400. Wir haben das bei der Gründung also gut eingeschätzt. Im Lauf der Jahre haben wir uns dann auch der Weiterbildung gewidmet. Relativ bald haben wir damals zusammen mit dem Institut für Verbandsmanagement (VMI) an der Universität Freiburg mit dessen Leiter, Professor Robert Purtschert, einen Lehrgang für Fundraising aufgebaut. Ich selbst habe ihn absolviert, um nachher auch als Dozent dort tätig zu sein. Diese Weiterbildung existiert – neben neuen Angeboten wie jenem der ZHAW – bis heute.

An der ersten Vorstandssitzung haben Sie im Juni desselben Jahres festgehalten, dass Sie einen öffentlichkeitswirksamen Event schaffen möchten. Wann kam es zur ersten Fachtagung?


Die ersten Tagungen fanden zwei, drei Jahre nach der Verbandsgründung in der Schulwarte Bern statt. Ich erinnere mich, dass wir relativ bald auch bekannte Persönlichkeiten wie Guido Zäch von der Paraplegiker-Stiftung

für Referate gewinnen konnten. Zu Beginn waren das Anlässe mit vielleicht fünfzig bis hundert Teilnehmenden. Auch damals war es aber der «Treffpunkt der Schweizer Fundraising-Szene», die damals einfach noch kleiner war. Später fanden die Tagungen dann zweimal pro Jahr statt – im Frühjahr in Zürich, im Herbst in Bern.

Heute hat Swissfundraising über 750 Mitglieder, zahlreiche Dienstleistungen und viele Anlässe – vom SwissFundraisingDay über Seminare bis hin zu Erfas und Fachgruppen. Sie sind auch zwölf Jahre nach der Pensionierung immer noch Mitglied. Wie beurteilen Sie die Entwicklung des Verbands in den 25 Jahren seines Bestehens?

Grundsätzlich sehe ich den Verband positiv und erachte ihn als zeitgemäss. Wenn ich am SwissFundraisingDay vorbeischaue, sehe ich nur noch eine Handvoll Mitglieder, die ich kenne. Da sind erfreulicherweise viele junge Leute, auch an den Erfa-Treffs, die ich besuche. Ich sehe das als positive Entwicklung – auch weil bei Jüngeren offen miteinander über die Erfahrungen im Fundraising geredet wird. Der Verband hat sich gut entwickelt. Was ich etwas bedaure, ist die Tatsache, dass die Generalversammlung seit Längerem nicht mehr an einer Tagung stattfindet. Separat gehen nur wenige an eine Generalversammlung, früher haben mehr Leute teilgenommen. Insgesamt wünsche ich mir, dass man die heutige Stärke des Verbands wahrt, ein weiterer Ausbau ist wohl eher schwierig. Besonders gefällt mir, dass der Award für Fundraising-Erfolge weiterhin gepflegt und jährlich vergeben wird: Da kann man Erfolge zeigen und feiern – das motiviert für die tägliche Arbeit.

Und was sagen Sie zur Entwicklung des Fundraisings in der Schweiz?

Auch wenn heute viele Spezialdisziplinen innerhalb des Fundraisings entstanden sind – vom Public Fundraising bis hin zu Legatemarketing oder Digital Fundraising –, ist der Grundsatz doch der gleiche geblieben: Ich muss als Fundraiser beziehungsweise NPO bitten, danken und leisten. Das sind zutiefst menschliche Verhaltensweisen, die für den Fundraising-Erfolg wesentlich bleiben. Deshalb ist und bleibt Fundraising eine Aufgabe, die persönliche Überzeugung und Freude an Beziehungen zu anderen Menschen voraussetzt. 

Swissfundraising: Gründung vor 25 Jahren

«Die Höhe des Mitgliederbeitrags (250 Franken pro Jahr) soll nicht abschrecken, gleichzeitig aber so angesetzt sein, dass sich nur ernsthaft Interessierte angesprochen fühlen. Es wird mit etwa 200 Mitgliedern gerechnet.» So steht es im Gründungsprotokoll der Schweizerischen Gesellschaft für Fundraising-Fachleute (SGFF) vom 31. Mai 1994, die später zu Swissfundraising wurde.

Eine Frau und acht Männer kamen damals in Bern zur Gründung zusammen und bestellten dann auch gleich den ersten Vorstand: Zusammen mit Präsident Gerhard Grossglauser gehörten ihm Barbara Crole, Peter Franken, Sibylle Grosjean, Martin Hürzeler, Hildegard Jutz und Josef Lauber an. Als Geschäftsleiter (im Nebenamt) wurde Bruno Fäh gewählt.

Vor der Gründung hatte die Arbeitsgruppe ein Grundlagenpapier erarbeitet und Statuten entworfen. Dabei gab es gemäss Protokoll «eine kurze Diskussion über den Anglizismus Fundraising, der aber allen Anwesenden als treffendster Begriff erscheint». Bewusst verzichtet wurde auf eine Definition des Begriffs «Fundraising-Fachleute». Dazu heisst es: «Ein allzu enge Eingrenzung ist nicht wünschbar und auch nicht nötig, da auf jeden Fall der Vorstand über die Aufnahme neuer Mitglieder entscheidet.» Und noch einen Grundsatzentscheid trafen die Gründerinnen und Gründer: «Es wird auf Rückfrage ausdrücklich bestätigt, dass die SGFF auch ausländischen Mitgliedern offensteht.»

Während der Mitgliederbeitrag heute, 25 Jahre später, nur 40 Franken pro Jahr höher liegt als damals, hat sich die Mitgliederzahl auf über 750 erhöht. Und Gerhard Grossglauser, erster Präsident, ist immer noch Mitglied – ebenso wie drei weitere Angehörige des ersten Vorstands.

Gerhard Grossglauser

Gerhard Grossglauser, Jahrgang 1943, war – nach einer Berufstätigkeit bei den SBB, zuletzt in deren Rechtsdienst – von 1972 bis 2006 Geschäftsleiter der Stiftung Cerebral in Bern. Als Präsident der Schweizerischen Gesellschaft für Fundraising-Fachleute (SGFF) wirkte er von 1994 bis 2006. Bis heute ist er in einem aktiven Ruhestand beratend für NPO tätig und präsidiert unter anderem zwei Vergabestiftungen.