

Blind Date, Prostitution oder Traumhochzeit?

Text: Georg von Schnurbein, georg.vonschnurbein@unibas.ch

Der Umgang mit Philanthropie gleicht in der europäischen Universitätslandschaft nach wie vor einer Hassliebe. Einerseits wird in Lobreden, Broschüren und Strategien die Bedeutung und Notwendigkeit privater Forschungsförderung begrüsst. Andererseits wird bei privaten Fördergeldern schnell die Frage nach der Einflussnahme auf die Forschung gestellt. Auch werden Forschungsbeiträge von Privaten gerne als qualitativ schlechter eingeschätzt als öffentliche Unterstützungen.

«Philanthropie und Universitäten haben in Europa noch nicht zusammengefunden.»

Dieser Janusköpfigkeit entsprechend fehlen daher weitestgehend konstruktive und strukturierte Fundraising-Massnahmen an europäischen Universitäten. Manches Blind Date verhilft unverhofft zu einem Geldsegen für die Universität. Grosszügige Unternehmensbeiträge ziehen dagegen nicht selten den Ruf der Prostitution im Auftrag der Wirtschaft nach sich. Traumhochzeiten, bei denen alle Beteiligten glücklich bis zum Ende sind, sind selten und dafür umso wichtiger.

Forschungsförderung als Kernthema der Philanthropie

Die moderne Philanthropie ist eine Erfindung der Neuzeit. Während sich die Mildtätigkeit im Mittelalter auf soziale Zwecke beschränkte, wurden durch die neuen Philanthropen Gesellschaftsthemen wie Bildung, Forschung und Kunst aufgegriffen.

Der US-amerikanische Stahl-Tycoon Andrew Carnegie (1835–1919) förderte durch den flächendeckenden Bau von Bibliotheken den Zugang zu Bildung für breite Schichten der Bevölkerung. Sein Landsmann John D. Rockefeller (1839–1937) unterstützte die Forschung an verschiedenen Universitäten und gründete beispielsweise 1901 das Rockefeller Institute for Medical Research in New York. Während die private Forschungsförderung in den USA bis heute einen hohen Stellenwert in der Gesellschaft einnimmt, gilt die Forschung in

Europa nach wie vor als Staatsaufgabe. In den letzten Jahren ist aber Bewegung in die distanzierte (und teilweise abwertende) Haltung zur privaten Förderung von Universitäten gekommen. Aufgrund eines steigenden Finanzierungshungers der Universitäten und angespannter öffentlicher Haushalte hat die Suche nach privater Förderung zu einer breiten Vielfalt der Unterstützung geführt. Zwischen der Stiftungsuniversität wie zum Beispiel der Leuphana Universität Lüneburg und der Universitätsstiftung gibt es zahlreiche erfolgreiche Modelle der Kooperation von Universitäten und privaten Förderern.

Europa als philanthropisches Entwicklungsgebiet

Die aktuelle Studie «Giving in evidence. Fundraising from philanthropy in European universities», die im Auftrag der EU-Kommission verfasst wurde, bietet einen Überblick zum Fundraising-Erfolg von europäischen Universitäten (siehe Kasten). Dabei wird gleich zu Beginn deutlich, dass Philanthropie und Universitäten in Europa noch nicht wirklich zusammengefunden haben: Unter den 164 befragten Universitäten befinden sich sechs, die jährlich mehr als zehn Millionen Euro an privater Forschungsförderung einwerben. 44% der Universitäten verzeichnen private Fördererträge von weniger als einer Million Euro pro Jahr. Während in den USA private Fördergelder oftmals als «Endowment» in das Grundkapital der Universität fliessen, aus dessen Erträgen dann die Forschung langfristig unterstützt wird, bevorzugen europäische Förderer die unmittelbare Förderung von Projekten, Stipendien und Einzelpersonen.

Wer hat, dem wird gegeben

Wesentlich für den Erfolg des universitären Fundraisings sind gemäss der Studie nicht nur interne Strukturen und Umweltfaktoren wie zum Beispiel gesetzliche Rahmenbedingungen. Zusätzlich wird darauf hingewiesen, dass Universitäten im Besonderen von bestehenden Beziehungen zu potenziellen privaten Geldgebern profitieren. Eine gute Beziehung zu privaten Gönnern in der Vergangenheit zahlt sich in der Zukunft aus. Dieser Grundsatz gilt für Vertreter von Stiftungen und Unternehmen genauso wie für Studierende als künftige Alumni. Das Werben um das scheue Kapital und der Umgang



«Forschung gilt in Europa nach wie vor als Staatsaufgabe», schreibt Prof. Georg von Schnurbein vom Centre for Philanthropy Studies der Universität Basel, das vom Verband Swissfoundations initiiert wurde.

mit den Förderern wollen jedoch gelernt sein. Da in Europa die Universität als staatliche Institution verstanden wird, muss sich die Legitimation der privaten Förderung erst noch etablieren.

Philanthropie erfordert Anfangsinvestitionen

Erschwerend hinzu kommt, dass die Einwerbung privater Gelder zunächst einmal Kosten für die Universität verursacht. Dazu gehört der Aufbau einer professionellen Fundraising-Einheit, die Erstellung von Adressdatenbanken und von Broschüren. Erste messbare Erfolge lassen sich nach mehreren Jahren feststellen, was nicht selten die Frage aufwirft, ob sich die Anfangsinvestition überhaupt lohnt. Anstatt aber den

Kopf in den Sand zu stecken und weiter auf Zufälle und die Bemühungen Einzelner zu vertrauen, sollten sich Universitäten in ihrem Fundraising fokussieren und nicht versuchen, von Beginn weg Unternehmen, Stiftungen, Alumni und Mäzene gleichermassen anzugehen. Fest steht jedoch – und das hat auch die aktuelle Studie der EU gezeigt –, dass ohne diese Bemühungen die Universitäten auch in Zukunft wenig Chancen auf Traumhochzeiten haben. □

Prof. Dr. Georg von Schnurbein ist Assistenzprofessor für Stiftungsmanagement und Leiter des Centre for Philanthropy Studies (CEPS) der Universität Basel.