BRAKELEY

FUNDRAISING & MANAGEMENT CONSULTANTS

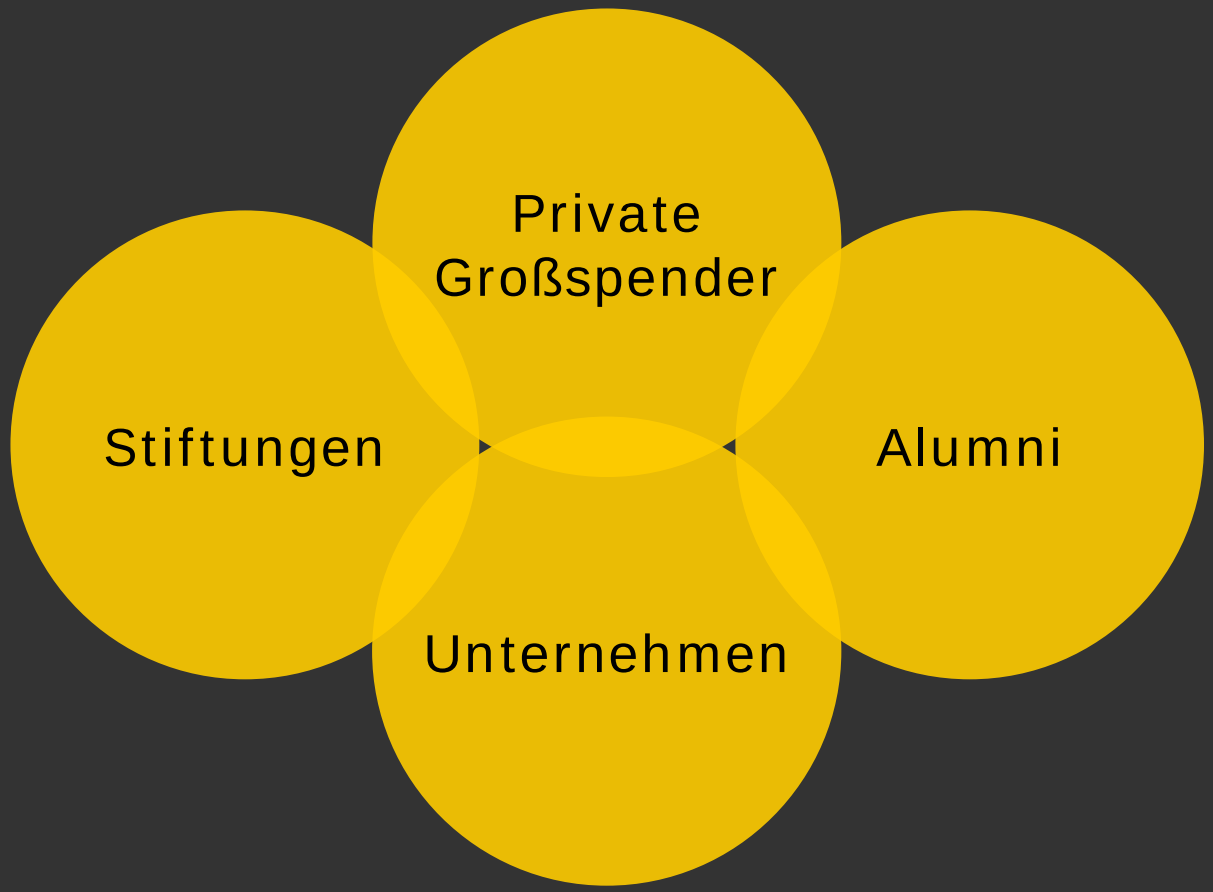
Alumni-Management und Fundraising

Wie man unrealistischen Erwartungen begegnen und Erfolgsvoraussetzungen schaffen kann

Johannes Ruzicka

Mögliche Einbindung von Alumni im Hochschulmanagement

Mögliche Zielgruppen im Hochschul-Fundraising



Top Ten der Zuwendungen an deutsche Hochschulen

Empfänger / Zuwender	Betrag
TU Bergakademie Freiberg / Peter Krüger	Immobilien
Universität Karlsruhe / Josefine und Hans-Werner Hector	200.000.000 €
Jacobs University Bremen / Jacobs Foundation	200.000.000 €
H.P. Institut für Softwaresystemtechnik / Hasso Plattner	200.000.000 €
Klinikum der Universität München / Solorz-Zak-Stiftung	130.000.000 €
RWTH Aachen / E.ON	40.000.000 €
Universität Düsseldorf / Rolf Schwarz-Schütte	40.000.000 €
Universität Frankfurt / Gertrud Kassel	33.000.000 €
TU Hamburg-Harburg / Kühne & Nagel	30.000.000 €
TU München / Else Kröner-Fresenius-Stiftung	11.000.000 €

Fazit: Alumni-Fundraising wird oft falsch eingeordnet

- Alumni können an einer Hochschule in viele Bereiche hervorragen eingebunden werden. Die Bereitschaft der Alumni, als Förderer aufzutreten, ist in Deutschland jedoch noch gering.
- Bei den Erfolgsmeldungen deutschen Hochschul-Fundraisings spielt klassisches Alumni-Fundraising keine bedeutende Rolle.
- Im Großspenden-Fundraising spielen (einzelne) Alumni durchaus eine wichtige Rolle. Das heißt jedoch nicht, dass Großspenden-Fundraising Aufgabe der Alumni-Manager ist.

Maßnahme 1: Grundsätzliche Entscheidungen treffen

Realitätsnahe Priorisierung der Handlungsmöglichkeiten im Alumni-Management und Fundraising

↓

Sinnvolle Verteilung von Rollen und Ressourcen

↓

Vereinbarung von sinnvollen Zielen und Anreizsystemen

Maßnahme 2: Grundvoraussetzungen für Großspenden-Fundraising schaffen

- Überzeugenden „Case for Support“ formulieren (Was ist das Besondere an Ihrer Hochschule?)
- Förderprojekte ausarbeiten, die den Case unterstützen und zugleich die Motive von Großspender ansprechen
- Netzwerk der Hochschule systematisch erfassen und gezielt ausbauen
- Leistungsfähige Spenderrecherche aufbauen
- Rückhalt innerhalb der Hochschule erarbeiten

Maßnahme 3: Gewinnen von Groß-spendern durch „Leadership Triangle“

Präsident/Rektor

Externe Fürsprecher

Fundraiser

Welche Rolle spielen dabei nun Alumni und das Alumni-Management?

Großspenden-Fundraising

- Auf die Schnittstellen der Fundraising-Zielgruppen konzentrieren (also auf „Top-Alumni“ mit Großspender-Potential oder in Führungspositionen)
- Alumni als Türöffner, Externe Fürsprecher und Informanten einsetzen

Klassisches Alumni-Fundraising

- Zunächst durch Großspenden-Fundraising und erfolgreich realisierte Förderprojekte eine Kultur des Gebens etablieren
- Erst nach einigen Jahren der gezielten Vorarbeit Alumni auf einer breiteren Basis als Förderer einbeziehen

Wir über uns

Brakeley

Das Unternehmen Brakeley wurde 1919 in den USA gegründet und bietet seither Beratung im Großspenden-Fundraising an. Unser wichtigstes Kundensegment ist seit Anbeginn das der Hochschulen – einer unserer ersten Kunden war die Harvard University in Cambridge. Brakeleys erste europäische Niederlassung wurde 1987 in London eröffnet. Weitere folgten in Frankreich, den Niederlanden, Schweden, Japan, Seoul, Singapur und Hongkong. In Deutschland sind wir seit 1981 tätig, eine eigene Niederlassung wurde dort 1991 eröffnet. In der fast 90jährigen Geschichte Brakeleys haben unsere Berater in den USA rund 150 und in Europa, Asien und Afrika rund 200 Hochschulen und Forschungseinrichtungen im Fundraising begleitet. Aufgrund unserer frühen Tätigkeit in Deutschland, wie etwa für die Universität Witten/Herdecke und die Technische Universität München als die jeweils erste private bzw. staatliche deutsche Hochschule mit systematischem Fundraising, verstehen wir uns ein Stück weit als Wegbereiter des deutschen Hochschulfundraisings.

Johannes Ruzicka

Herr Ruzicka hat von 2002 bis 2004 das Hochschulreferat Fundraising der Technischen Universität München aufgebaut und geleitet. Seit 2004 ist er Berater im Hochschulfundraising, zunächst als Projektleiter der Firma TUM-Tech GmbH und seit Ende 2005 als Geschäftsführer der Gesellschaft für Strategisches Fundraising, die sich im Januar 2009 zur Brakeley GmbH weiterentwickelt hat und so die erfolgreiche Zusammenarbeit mit ihrem internationalen Partner Brakeley Ltd auf eine neue Ebene hebt.

BRAKELEY

FUNDRAISING & MANAGEMENT CONSULTANTS

Brakeley GmbH
Orleansstraße 34
81667 München
www.brakeley.com

Johannes Ruzicka
Geschäftsführer
Telefon: 089 / 46 13 86 86
johannes.ruzicka@brakeley.com