

05.19

& Stiftung Sponsoring

Das Magazin für Nonprofit-
Management und -Marketing



Zwischen Leben und Tod:
(Ver-)Erben im digitalen Zeitalter

Rote Seiten: Das Erbrecht im Leben der Stiftung – jetzt handeln!

Herausgeber: DSZ – Deutsches Stiftungszentrum GmbH, Erich Steinsdörfer
Institut für Stiftungsberatung Dr. Mecking & Weger GmbH, Dr. Christoph Mecking
www.stiftung-sponsoring.de

ESV ERICH
SCHMIDT
VERLAG

Aktuelle Herausforderungen im sich wandelnden Fundraising

Fundraising Management kann jetzt auf höchster Ausbildungsstufe studiert werden

von Michael Urselmann (Bonn) und Leticia Labaronne (Winterthur)

Fundraising gewinnt für den Nonprofit-Sektor stetig an Bedeutung, zunehmend auch im Stiftungswesen. Denn bei rückläufigen Erträgen sind Stiftungen vermehrt auf zusätzliche Mittel angewiesen. Die Nachfrage nach qualifizierten Fundraising-Verantwortlichen steigt ebenso wie die Anforderungen an sie. Der digitale Wandel, der zunehmende Verdrängungswettbewerb sowie Veränderungen von Bedürfnissen und Verhalten von Spendern haben auch die Anforderungen an eine akademisch fundierte und praxisorientierte Fundraising-Ausbildung deutlich erhöht. Ein neuer Master of Advanced Studies (MAS) „Fundraising Management“ kommt den gestiegenen Anforderungen nach.

Das Spenden- und auch das Stiftungswesen haben im deutschsprachigen Raum eine lange Tradition. Sie haben sich in den letzten 20 Jahren enorm professionalisiert. Dazu hat die praktische Arbeit von Organisationen und Verbänden ebenso beigetragen wie Ausbildungen und Forschungstätigkeiten an Hochschulen. Neben der rasanten Professionalisierung, tragen die zunehmenden Anforderungen an Fundraising-Experten bei NPO – und auch öffentlichen Institutionen – zur steigenden Nachfrage nach einer höheren Fundraising-Qualifizierung bei, die aktuellen und künftigen Entwicklungen Rechnung tragen kann.

Steigende Anforderungen

Fundraising-Verantwortliche sind vermehrt mit immer komplexeren Management- und Führungsaufgaben konfrontiert. So werden beispielsweise alle Entscheidungen rund um den optimalen Fundraising-Mix einer Organisation immer umfangreicher und anspruchsvoller. Zum einen sind zu den klassischen Spendenprodukten wie der Einzel-, Dauer-, Groß- und Testamentsspende neue Spendenprodukte wie verschiedene Formen der Mikro-Spende,

aber auch Spendenaktionen und Charity-Shopping hinzugekommen. Zum anderen tun sich gerade durch das Internet immer neue Vertriebs- und Kommunikationskanäle auf. So hat beispielsweise der Einstieg von Facebook ins Peer-to-Peer-Fundraising einen enormen Einfluss auf den Vertrieb von Anlassspenden im Internet gehabt und mit seinem „Birthday Fundraiser“ weltweit einen wahren Boom ausgelöst. Instagram und YouTube ziehen gerade nach und eröffnen Fundraiserinnen und Fundraisern abermals ganz neue Möglichkeiten.

Auch das Charity-Shopping im Internet hat eine ganz neue Form des Spendens ermöglicht, die gerade für jüngere Generationen attraktiv ist (zum derzeitigen Generationenwechsel bei den Spendern siehe Literaturliste). Gleichzeitig wächst das Bewusstsein, dass innovatives und verantwortungsbewusstes Fundraising auch aktiv zur Entwicklung der Zivilgesellschaft beitragen muss. In diesen Zusammenhängen erlangen Themen wie Ethik, Compliance und Datenschutz zunehmend an Bedeutung.

Die Ausbildung von Fundraiserinnen und Fundraisern muss weiterentwickelt werden

All diese Entwicklungen stellen einerseits enorme Chancen für Fundraiserinnen und Fundraiser dar, erfordern andererseits aber auch neue Fähigkeiten und Kenntnisse. Um erfolgreich zu bleiben, muss Fundraising immer differenzierter, arbeitsteiliger und strategischer betrieben werden. Die erforderliche Koordination von internen Spezialisten und externen Dienstleistern macht Fundraising immer mehr zu einer Führungsaufgabe, die auf Geschäftsführungsebene anzusiedeln ist. Darauf müssen Fundraiserinnen und Fundraiser in ihrer Ausbildung vorbereitet werden. So war es nur konsequent, dass die School of Management and Law der Zürcher Hochschule für An-

MODULE

CAS FUNDRAISING OPERATIONS	CAS FUNDRAISING STRATEGIES
Modul 1: Introduction to Fundraising 6 ECTS-Credits	Modul 1: High Value Fundraising 6 ECTS-Credits
Modul 2: Public and Institutional Fundraising 6 ECTS-Credits	Modul 2: Strategic Fundraising Management 6 ECTS-Credits
CAS FUNDRAISING LEADERSHIP	WAHLPFLICHTBEREICH
Modul 1: Philanthropy Management 6 ECTS-Credits	Modul 1: Wahlpflichtmodul 6 ECTS-Credits
Modul 2: Leadership Management 6 ECTS-Credits	Modul 2: Wahlpflichtmodul 6 ECTS-Credits

DER MODULARE WEITERBILDUNGS-MAS

Master of Advanced Studies (MAS) 60 ECTS-Credits	MAS in Fundraising Management 4 CAS (48 ECTS-Credits) + Masterarbeit (12 ECTS-Credits)			
Masterarbeit 12 ECTS-Credits	Masterarbeit 4 Start Termine pro Jahr			
Wahlpflicht-CAS (1 CAS, freie Wahl) 12 ECTS-Credits	CAS Strategisches Marketing		CAS Marketing und Kommunikation in NPO	
	CAS Human Capital & Leadership	CAS CRM	CAS Event Management	CAS Sponsoring Management
3 Pflicht-CAS je 12 ECTS-Credits	CAS Fundraising Leadership			
	CAS Fundraising Strategies			
	CAS Fundraising Operations			

Nach erfolgreichem Abschluss der vier CAS-Lehrgänge erfolgt die Zulassung in die Masterphase. Das ganze Masterprogramm kann in 2,5 Jahren oder mit Pausen zwischen einzelnen CAS innerhalb von maximal 5 Jahren absolviert werden.

gewandte Wissenschaften (ZHAW) als erste Hochschule in der Schweiz ihre bewährte Ausbildung mit dem neuen Master of Advanced Studies „Fundraising Management“ weiterentwickelt und auf Master-Niveau angehoben hat.

Konzept und Aufbau des Masterstudiengangs

Die ZHAW führt seit 2004 den Diplomlehrgang in Fundraising Management erfolgreich durch, welcher von der European Fundraising Association (EFA) zertifiziert wurde. Nach 15 Jahren hat die ZHAW eine Weiterentwicklung eingeleitet. Durch den neuen Master bieten sie über den Diplomlehrgang hinaus ein optimales Angebot für Führungskräfte im Fundraising. Damit können nicht nur Alumni, sondern auch andere erfahrene Fundraiserinnen und Fundraiser in ihrer Berufsentwicklung begleitet werden.

Das Masterprogramm baut auf vier Zertifikatslehrgängen (Certificate of Advanced Studies – CAS) auf, die auch einzeln gebucht werden können (siehe Abb.):

1. CAS Fundraising Operations,
2. CAS Fundraising Strategies,
3. CAS Fundraising Leadership,
4. Wahl-CAS aus einem Pool von sieben Lehrgängen wählbar (z. B. CAS Event-Management, CAS Sponsoring-Management oder CAS Digital Marketing), das auch dem interdisziplinären Charakter des Fundraising gerecht wird.

Das modularisierte Konzept erlaubt die Absolvierung einzelner Zertifikate und somit die individuelle Bestimmung der Studiendauer (maximal 5 Jahre). So kann zum Beispiel begleitend zur beruflichen Entwicklung im Fundraising die nächsthöhere Verantwortungsstufe mit einem weiteren Zertifikat eingeleitet oder begleitet werden. Dieses flexible Studienkonzept ermöglicht auch, bereits früher an der ZHAW absolvierte Weiterbildungen anzuerkennen. Alumni können sich die im Rahmen des Diplomlehrgangs absolvierten Lehrgänge anrechnen lassen und direkt mit dem Zertifikat in Fundraising Leadership im Frühling 2020 starten.

Kurz & knapp

Die rasante Professionalisierung im Fundraising erfordert eine entsprechende Weiterentwicklung der Ausbildung für Fundraiserinnen und Fundraiser. Mit dem neuen Master in Fundraising Management bietet die School of Management and Law der ZHAW eine flexible, modulare und internationale Ausbildung für den deutschsprachigen Raum auf höchster Ausbildungsstufe an, die Einsteigerinnen und Einsteiger sowie erfahrene Fundraiserinnen und Fundraiser auf neue Herausforderungen im Fundraising vorbereitet. ■

Zum Thema

Labaronne, Leticia / Seger, Bruno: Fundraising Management, (vdf Hochschulverlag) Zürich 2015

Urselmann, Michael (Hrsg.): Handbuch Fundraising, (Springer Gabler) Wiesbaden 2016

Urselmann, Michael: Fundraising – Professionelle Mittelbeschaffung für gemeinwohlorientierte Organisationen, 7. Aufl., (Springer Gabler) Wiesbaden 2018

in Stiftung&Sponsoring

Urselmann, Michael / Demmel, Roland: Herausforderung Generationenwechsel – Was bedeuten neue Spendergenerationen für das Fundraising? In: S&S, 3/2018, S. 22–23, www.susdigital.de/SuS.03.2018.022



Prof. Dr. Michael Urselmann ist seit 2004 Professor für Sozialmanagement mit dem Forschungsschwerpunkt Fundraising, seit 2005 an der Technischen Hochschule Köln. Daneben berät er freiberuflich spendensammelnde Organisationen in allen Fragen des Fundraising. www.urselmann.de



Dr. des. Leticia Labaronne ist Leiterin des Zentrums für Kulturmanagement an der ZHAW School of Management and Law, Studiengangleiterin im Bereich Kulturmanagement und Fundraising. Sie engagiert sich ehrenamtlich in verschiedenen nationalen und internationalen Verbänden und akademischen Gremien wie Swissfundraising und dem Fachverband für Kulturmanagement. www.zhaw.ch/zkm/mas-frm