

# „Fundraising ist Friendraising“

**BZ-INTERVIEW** mit dem Sozialarbeiter und Banker Wolfgang Mayer, der sich am Jesuitenkolleg St. Blasien um Geldspenden kümmert

**ST. BLASIEN.** Fundraising – das kennt man von Hochschulen und gemeinnützigen Vereinen. Aber für Schulen? Doch, meint Wolfgang Mayer. Er betreibt das Geschäft für das Kolleg St. Blasien und hat darüber ein Buch geschrieben. Mit ihm sprach Wulf Rüsckamp.

**BZ:** Herr Mayer, das Kolleg spielt in Ihrem Buch eine große Rolle. Lässt sich das, was an dieser Internatsschule möglich ist, übertragen auf andere Schulen?

**Mayer:** Natürlich ist St. Blasien eine traditionsreiche Internatsschule mit großer internationaler Ausrichtung, mit ehemaligen Schülern, die heute in 60 Ländern aktiv sind – sicher eine besondere Situation. Aber viele Ansätze sind übertragbar auf andere freie oder staatliche Schulen.

**BZ:** Mit einem so ausgeprägten Image fällt es sicherlich leichter, Spender und Sponsoren zu gewinnen. Wie kann das gerade öffentlichen Schulen gelingen?

**Mayer:** Das Entscheidende ist doch, dass an einer Schule gute Arbeit geleistet wird, die pädagogisch überzeugt. Und es braucht eine attraktive Öffentlichkeitsarbeit, um diese gute Arbeit nach außen publik zu machen. So kann man potenzielle Förderer dafür finden und binden, die Schule dauerhaft zu unterstützen.

**BZ:** Normalfall ist aber: Wenn die Schule aus besonderem Anlass Geld braucht, setzt sich der Schulleiter hin und schreibt einen Brief an die Eltern. Reicht das?

**Mayer:** Ein Schulförderverein hilft da weiter – gute Schulen haben gut funktionierende Fördervereine. In ihnen kann sich das zivilgesellschaftliche Engagement der Eltern und Altschüler sammeln, um die Schule materiell und ideell zu un-

terstützen. Gerade bei staatlichen Schulen hat ein Förderverein mehr Gestaltungsspielräume für das Fundraising als die Schulleitung. Mit der Vereinsgründung allein ist es aber nicht getan. So ein Verein muss sich aktiv zeigen, kann durch Veranstaltungen präsent sein und Förderprojekte und Investitionen realisieren, die die Schule aus ihrem eigenen Budget sich sonst nicht leisten könnte.

**BZ:** Was kann die Schulleitung tun?

**Mayer:** Eine Schule kann gemeinsam mit dem Förderverein Fundraisingkampag-



**Wolfgang Mayer** FOTO: PRIVAT

nen und Benefizveranstaltungen durchführen, um ihre Projekte voranzubringen und die Schule weiterzuentwickeln. Mit derartigen gesellschaftlichen Ereignissen schafft sie sich Plattformen für die Kommunikation mit den Eltern, mit den Förderern und mit der Öffentlichkeit. Oder sie kann systematisch in die Altschüler-Arbeit einsteigen, eine Alumni-Tradition beginnen und Netzwerke aufbauen. Hierfür ist zuerst die Erstellung einer aktuellen Adressdatenbank empfehlenswert. Das ist nämlich der meist noch ungehobe-

ne Schatz der Schule. Aber es ist ein längerer Weg, derartige Beziehungen so aufzubauen, dass sie tragfähig sind. Fundraising ist Friendraising.

**BZ:** Das Kolleg St. Blasien kann sich mit Ihnen einen Fachmann für Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising leisten – für normale Schulen undenkbar.

**Mayer:** Das ist so, leider ja. Und ich weiß, dass Schulleiter und Lehrer in den staatlichen Schulen schon heute überlastet sind. Aber es gilt: Fundraising ist Chefsache. Das muss deshalb federführend beim Schulleiter angesiedelt sein, zumal ja auch die Geldgeber mit dem Chef reden wollen, nicht mit einem untergeordneten Fundraiser. Man kann gewisse einen Beauftragten benennen, eine Aufgabe, die auch ein pensionierter Schulleiter oder Lehrer gut übernehmen könnte. Oder jemand aus dem Lehrerkollegium, der dem Schulleiter zuarbeitet. Darüber hinaus ist eine Projektgruppe in der Schule hilfreich. Denn um Fundraising gut in einer Schule zu verankern, müssen alle Interessengruppen der Schulgemeinschaft beteiligt werden. Sie sind ja die guten Botschafter der Schule nach außen.

**BZ:** Was Sie darstellen, kann man sich vielleicht an einem Gymnasium vorstellen. Aber auch an einer Hauptschule?

**Mayer:** Natürlich ist es für eine Brennpunktschule mit größeren Anstrengungen verbunden, Spender und Sponsoren zu finden. Vielleicht bräuchte es deshalb eine solidarische Stiftung oder einen Zukunftsfonds, um Schulen in schwierigen Stadtteilen besser zu fördern.

**BZ:** Was sollten die ersten Schritte im Fundraising einer Schule sein?

**Mayer:** Bei diesem Vorhaben müssen die

Gremien eingebunden sein, um alle Beteiligten an Bord zu nehmen und Mitstreiter zu gewinnen. So lässt sich aus dem Querschnitt der Schulgemeinschaft etwa eine Fundraising-Arbeitsgruppe ins Leben rufen. Und am Anfang muss die Schule klären, wie ihre Beziehungen zu den Altschülern sind und sein sollen, wie es mit dem Förderverein steht, wie die Netzungen und Kooperationen mit den Wirtschaftsunternehmen in der Region sind. Jede Schule muss auf dieser Basis ihr eigenes Konzept entwickeln, da jede Schule anders ist.

**BZ:** Und welchen Fehler sollte man auf keinen Fall machen?

**Mayer:** Man darf keine unrealistischen Erwartungen ans Fundraising stellen – binnen der ersten ein, zwei Jahre darf man nicht mit großen Erfolgen rechnen. Fundraising muss langfristig angelegt sein, wenn es Erfolg haben soll. Und am Anfang muss man in vielerlei Hinsicht zuerst investieren.

## ZUR PERSON

### WOLFGANG MAYER

Seit 2006 arbeitet der gebürtige Rottweiler Wolfgang Mayer, Sozialarbeiter wie auch Bankkaufmann, als Referent für Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising am Jesuitenkolleg St. Blasien sowie als Lehrbeauftragter an Hochschulen.

Sein Buch: „Fundraising für Schulen. Erfolgreiche Konzepte entwickeln und Förderpartner finden“, Beltz Verlag, 152 Seiten, 29,95 Euro.