

Swissfundraising

«Für uns ist der Master in Fundraising ein logischer Schritt vorwärts»

Der Diplomlehrgang in Fundraising Management (DAS FRM) der ZHAW wird seit 2004 erfolgreich durchgeführt und wurde als einzige Fundraising-Ausbildung der Schweiz – via Swissfundraising – von der European Fundraising Association (EFA) zertifiziert. Nach fünfzehn Jahren hat die ZHAW nun eine Weiterentwicklung eingeleitet, über die wir mit Leticia Labaronne, Leiterin des Zentrums für Kulturmanagement an der ZHAW und zuständige Studienleiterin, sprechen.

Interview: **Mario Tinner** Bild: **Alex Preobrajenski**



Leticia Labaronne

Leticia Labaronne ist Leiterin des Zentrums für Kulturmanagement an der ZHAW School of Management and Law, Studiengangleiterin im Bereich Kulturmanagement und Fundraising, Vorstandsmitglied des Fachverbands für Kulturmanagement und engagiert sich seit Jahren ehrenamtlich in Arbeitsgruppen von Swissfundraising.

Leticia, die ZHAW lanciert in ihrer Weiterbildung den ersten Schweizer Master in Fundraising Management. Was bedeutet das für euch?

Zunächst einmal freuen wir uns sehr, dass die kantonale Fachhochschulkommission im April unser Masterprogramm bewilligt hat und wir im September damit starten können. Für uns ist die Weiterentwicklung zum Master in Fundraising ein logischer Schritt vorwärts.

Nachdem wir seit fünfzehn Jahren unser Diplomprogramm (DAS Fundraising Management) erfolgreich geführt und kontinuierlich weiterentwickelt haben, sehen wir heute das Potenzial einer Fundraising-Ausbildung auf internationalem Niveau. Durch den neuen Master in Fundraising können wir den Bedarf wahrnehmen und über das DAS hinaus ein optimales Angebot für Führungskräfte bieten. Damit können wir nicht nur die Alumni, sondern auch andere erfahrene Fundraiserinnen und Fundraiser in ihrer Weiterentwicklung begleiten.

Und was bedeutet es für die Fundraising-Szene?

Ein Masterprogramm ermöglicht Fundraiserinnen und Fundraisern eine höhere Qualifikationsstufe im Fundraising zu erlangen. Die Schweiz ist weltweit eines der Länder mit dem höchsten Spendenaufkommen. Fundraising und auch das Stiftungswesen haben eine lange Tradition. Sie haben sich in den letzten zwanzig Jahren enorm professionalisiert, was nicht zuletzt der Arbeit der Verbände und Hochschulen mit ihren Weiterbildungsangeboten und ihrer Forschungstätigkeit zu verdanken ist. Der MAS Fundraising Management ist in erster Linie auch eine Antwort auf die weiter steigenden Anforderungen an die Ressourcenbeschaffung und die zunehmende nationale und internationale Konkurrenz in den Spendenmärkten. Neue Kommunikationstechnologien, Veränderungen von Bedürfnissen und Verhalten von Spendenden, der digitale Wandel, um einige

Trends zu nennen, erfordern auch eine Weiterentwicklung in der Fundraising-Ausbildung.

Wie kam es zu dieser Weiterentwicklung der Fundraising-Ausbildung, an der du massgeblich mitgewirkt hast?

Ein Auslöser waren Anfragen von Ehemaligen des DAS FRM nach weiterführenden Angeboten. Zudem wollten wir dem Berufsbild des Fundraising mit einer Qualifikation auf höchster Ausbildungsstufe gerecht werden. Dazu kam sicher auch, dass am ersten Symposium der European Fundraising Association (EFA) Certification in Amsterdam die Integration von Living Case Studies in

«Wir wollen dem Berufsbild des Fundraising auf höchster Ausbildungsstufe gerecht werden.»

unserem Diplomlehrgang als Best Practice der EFA-zertifizierten Ausbildungen thematisiert wurde. Dadurch wurde uns bewusst, dass wir mit unserem Programm in Europa ganz vorne mit dabei sind. Ebenso führten viele Gespräche, insbesondere auch mit angelsächsischen Experten und Ausbildungsstätten zu einem breiteren und gleichzeitig tieferen Einblick in die aktuellsten Entwicklungen und Trends.

Ihr seid überzeugt, ein fundiertes, aktuelles und flexibles Studienprogramm konzipiert zu haben. Wie sieht das konkret aus?

Uns geht es darum, dass die Studierenden neben den Methoden und Instrumenten des Fundraisings auch Analyse-Instrumente aus dem Marketing und dem strategischen Management beherrschen sowie fundiertes Führungswissen erlangen. Sie sollen befähigt werden, integrierte und systematische Fundraising-Strategien zu entwickeln und umzusetzen. Leadership-Kompetenzen sind im neuen Konzept besonders zentral und befähigen die Teilnehmenden, Führungsaufgaben und zukünftige Herausforderungen in dynamischen Kontexten erfolgreich zu meistern. Ebenfalls tragen wir in unserem neuen Programm einem erweiterten Fundraising-Begriff Rechnung, der sich vor allem im an-

gelsächsischen Raum etabliert, jedoch auch bereits in der Schweiz das Verständnis von Fundraising beeinflusst. Fundraising wird vermehrt als umfassende Ressourcenentwicklung gesehen. Ebenfalls ist heute die Verbindung von Fundraising und Philanthropy Management enger geworden. Fundraising vollzieht sich immer in einer konkreten gesellschaftlichen Umgebung und Situation. Vermehrt wächst das Bewusstsein, dass innovatives und verantwortungsbewusstes Fundraising auch aktiv zur Entwicklung der Zivilgesellschaft beitragen muss. In diesen Zusammenhängen erlangen auch Themen wie Ethik, Compliance und Datenschutz zunehmend Bedeutung.

Wie ist der Lehrgang aufgebaut?

Der MAS in Fundraising baut auf vier Zertifikatslehrgängen (CAS) auf, die auch einzeln gebucht werden können. Drei davon decken jeweils höhere Anforderungs- und Kompetenzniveaus im Fundraising ab, von Fundraising Operations über Strategies bis zu Fundraising Leadership. Ein vierter CAS-Lehrgang kann individuell zur Spezialisierung bzw. Vertiefung aus einem Pool an Angeboten ausgewählt werden. Diese werden entweder von unserem Zentrum oder anderen Instituten an der ZHAW angeboten. Damit wird auch die interdisziplinäre Natur des Fundraisings berücksichtigt. Sind alle vier CAS erfolgreich absolviert, kann man zur Masterarbeit zugelassen werden, die wie die Case Studies individuell gecoach und begleitet wird.

Welche Vorteile bringt die modularisierte Struktur des Masterlehrgangs mit sich?

Da unser Masterprogramm aus vier CAS besteht, die auch einzeln gebucht werden können, ist den Teilnehmenden überlassen, wie rasch sie vorwärtsgehen möchten. Das Masterstudium muss in maximal fünf Jahren abgeschlossen sein. So kann man zum Beispiel begleitend zur beruflichen Entwicklung im Fundraising die nächsthöhere Verantwortungsstufe mit einem weiteren CAS einleiten oder begleiten. Natürlich kann man das gesamte Programm auch in zwei Jahren absolvieren. Somit ist es jedem Teilnehmenden möglich, sein Studium individuell zu gestalten und selbst zu entscheiden, wie weit oder wie rasch sie oder er vorankommen will. Durch dieses flexible System ist es auch ein-

facher, bereits früher absolvierte CAS – egal, ob bei uns oder anderen Hochschulen – anzuerkennen. Alumni können sich die im Rahmen des DAS absolvierten Lehrgänge anrechnen lassen und direkt mit dem CAS Fundraising Leadership im Frühling 2020 starten.

Was passiert mit dem «Klassiker» DAS Fundraising Management?

Das DAS Fundraising Management wird zunächst als Teil des neuen MAS bestehen bleiben. Wer die ersten beiden CAS des Masterprogramms (Fundraising Operations und Fundraising Strategies) absolviert hat, kann nach Bedarf auch eine Diplomarbeit schreiben und so (wie bisher) ein «Diploma of Advanced Studies» erlangen. Natürlich ist damit die Anschlussmöglichkeit gegeben, später dann auch noch bis zum Master aufzustoßen.

Wird in Zukunft nur der Master zum EFA-Zertifikat führen, und bleibt dieses beim DAS?

Da unser Diplomlehrgang von der European Fundraising Association akkreditiert ist, erlangen unsere Absolventinnen und Absolventen neben dem eidgenössischen Diploma in Fundraising Management der ZHAW zusätzlich das europaweite EFA-Zertifikat als Certified Fundraising Executive (CFE). Das CFE bleibt auf DAS-Ebene bestehen. Zurzeit werden aber die Qualifikationskriterien des CFE von Professor Adrian Sargeant im Auftrag der EFA überarbeitet. Damit trägt unser Masterprogramm als mögliche Grundlage für die Entwicklung einer zusätzlichen EFA-Qualifikation für Führungspersonen auf Masterstufe in Europa bei. In diesem Zusammenhang hat uns Sargeant bei der Konzeption unseres Masters auch beraten, und wir konnten von seiner internationalen Erfahrung bei der Entwicklung von Fundraising-Ausbildungen profitieren. 

Swissfundraising

SwissFundraisingDay 2019 – ein voller Erfolg

Über 300 Gäste, davon mehr als 50 «Newbies», bedeuten Teilnahmerecord am diesjährigen SwissFundraisingDay. «Jubiläumswürdig» war neben den Inhalten und konzeptionellen Neuerungen auch die Stimmung im Kursaal in Bern. www.swissfundraisingday.ch



