



Bei den meisten Schulen sind die Finanzen ein leidiges Thema. Das Kolleg St. Blasien wird deshalb selbst aktiv und realisiert Wunschprojekte durch Fundraising.

Text Klaus Mertes, Wolfgang Mayer

AUF EINEN BLICK

- › *Fundraising ist eine Möglichkeit für Schulen, zusätzliche Gelder zu gewinnen.*
- › *Potenzielle Spender können ehemalige Schüler, Eltern, Stiftungen oder Betriebe vor Ort sein.*
- › *Projekte, die sich zur Finanzierung über Fundraising eignen, sind beispielsweise Schüleraustausche, Schulausstattung oder Stipendien für einzelne Schüler.*

Der Zustand der alten Sportanlagen im baden-württembergischen Kolleg St. Blasien im Schwarzwald ließ vor einigen Jahren zu wünschen übrig. Die Anlagen mussten umfassend modernisiert und instand gesetzt werden. Insgesamt beliefen sich die Gesamtkosten auf 450.000 Euro. Neben Eigenmitteln und Rückstellungen hat die Schule ein Drittel der Gelder durch kreative Fundraising-Maßnahmen aufgebracht und die Förderer auf einer Danktafel im Foyer der Sporthalle gewürdigt. Viele solcher Projekte hat die Leitung des

internationalen Jesuiten-Gymnasiums St. Blasien, dem auch ein Internat angeschlossen ist, in den letzten Jahren durch erfolgreiche Fundraising-Arbeit auf die Beine gestellt. Dabei geht es um die Förderung der Schüler wie bei dem Projekt Kollegfernsehen, KFS, bei dem Schüler regelmäßig in selbst produzierten Fernsehnachrichten über wichtige Ereignisse aus der Schule berichten, oder die zweimonatigen Aufenthalte in chinesischen Partnerschulen in Jiangyin und Shanghai. Ein Dauerprojekt der Fundraising-Arbeit der Schule ist der Sozialfonds des Kollegs. Er ermöglicht Stipendien für Schüler aus mittellosen Familien.

Im Gegensatz zu anderen Ländern, insbesondere im angelsächsischen Raum, macht Fundraising in Deutschland bisher nur einen geringen Teil der Schulfinanzierung aus. Das gilt auch für Schulen freier Träger. Dieser Unterschied gründet in der preußisch-deutschen Bildungstradition, die Schulbildung seit jeher als Staatsangelegenheit verstanden hat. Das ist noch heute so und gilt auch für Schulen in kirchlicher oder privater Trägerschaft.

Typen von Fundraising

Es gibt im Wesentlichen drei Formen von Fundraising für Schulen. Zunächst einmal das klassische „Schul-Fundraising“, bei dem potenzielle Spender angesprochen werden, um bestimmte Projekte der Schule zu unterstützen. Beim „Schul-Sponsoring“ hingegen vereinbaren die Partner eine Sponsoring-Kooperation mit der Schule und legen die gegenseitigen Vorteile bei der Zusammenarbeit für ein Projekt im Unterschied zu Spenden durch einen Vertrag fest. Die dritte Möglichkeit ist die Zusammenarbeit mit Fördervereinen. Diese betreiben selbst Fundraising für die Schule und werden somit Fundraising-Partner. Die Vereinsvorstände verwalten die Gelder ihrer Mitglieder und schütten sie im Sinne der Vereinssatzung an die Schule aus.



ECDL
Europäischer Computerführerschein:
grenzenlos gut

ECDL Base Module:
Computer Grundlagen
Online Grundlagen
Textverarbeitung
Tabellekalkulation

 **LEHRER
SELBST
VERLAG**

 **DLGI**

www.LehrerSelbstVerlag.de

Ehemalige Schüler als potenzielle Spender

Fundraising is Friendraising. Für das Gewinnen und Binden von Spendern ist eine gute, auf Langfristigkeit angelegte Kommunikationsarbeit entscheidend. Dazu gehört in erster Linie der regelmäßige Kontakt mit ehemaligen Schülerinnen und Schülern sowie mit deren Eltern. Viele Spender kommen gerade aus ihren Reihen. Um bestehende Kontakte zu Schülern und Eltern zu pflegen und neue Spenderkontakte – beispielsweise aus der Wirtschaft – aufzubauen, hat das Kolleg vor zwölf Jahren eine eigene Projektstelle für das Fundraising eingerichtet. Besonders wichtig bei der Kommunikation ist es, den Schülern und auch sich selbst gegenüber eindeutig und ehrlich über Ziele und Rahmenbedingungen des Vorhabens zu sein, denn verschleierte Absichten und Unehrlichkeit haben zur Folge, dass sich die Spender verstimmt zurückziehen. Um eine Kultur des Gebens unter ehemaligen Schülern zu entwickeln und zu fördern, braucht es eine aktive Ehemaligen-Arbeit.

Trennung von Pädagogik und Finanzen

Am Kolleg gilt grundsätzlich das Prinzip, Schüler, die das Kolleg besuchen, nicht für Fundraising einzusetzen – auch nicht für Spenden-Projekte, die Schüler selbst entwickeln. Um Interessenskonflikte oder vermeintliche Vorteilsnahmen von vornherein auszuschließen, dürfen Schüler nur für Fundraising-Projekte aktiv Geld sammeln, die nicht in direktem Bezug zur Schule stehen. Erlaubt sind Schüleraktionen für Opfer von Naturkatastrophen, Sammlungen für soziale Partnerprojekte der Schule in der Nachbarschaft oder in anderen Ländern.

Diese klare Trennung von Pädagogik und Finanzen gilt auch für die Eltern der Schüler. Nur in gut begründeten Ausnahmefällen – wenn beispielsweise eine Einflussnahme auf schulische Belange ausgeschlossen ist – kann man diese lockern. Eltern sind Partner der Schule in der

pädagogischen Arbeit, nicht bei der Finanzierung der Schule. Am Kolleg St. Blasien achten die Verantwortlichen genau darauf, dass Kinder von Eltern, die spenden, nicht deswegen bei ihren Mitschülern ein negatives Image erhalten. Denn die Erfahrung zeigt, dass Eltern, die Projekte finanziell förderten, immer wieder in den Verdacht kamen, dadurch die Noten ihrer Kinder positiv beeinflusst zu haben. Deswegen gilt für die wenigen Fälle, in denen Spenden von Eltern angenommen werden, die strikte Vereinbarung, dass die Spende gegenüber den eigenen Kindern und anderen Erwachsenen nicht erwähnt wird. Erst nachdem die Kinder die Schule verlassen haben, werden die Namen dieser Spender öffentlich gemacht.

Kooperationen mit Unternehmen

Eine weitere Möglichkeit ist es, mittelständische Unternehmen aus der Region anzusprechen. Kooperationsprojekte mit Unternehmen und Stiftungen sind arbeitsintensiv. Deswegen sollte eine klare Nutzen-Kosten-Rechnung aufgestellt werden. Erfahrungsgemäß versuchen Stiftungen, die jeweils eigene pädagogische oder gesellschaftspolitische Ziele verfolgen, häufig Einfluss auf die Schule und deren pädagogische Inhalte zu gewinnen. Daher achtet das Kolleg genau darauf, dass die Projekte der pädagogischen Ausrichtung der Schule entsprechen. Das große Spendenaufkommen bei der Modernisierung der Sportanlagen in St. Blasien war der vielversprechendsten Fundraising-Methode überhaupt zu verdanken – dem persönlichen Gespräch. Einer der Sportlehrer des Kollegs sprach dafür zahlreiche sportbegeisterte „Ehemalige“ bei Klassentreffen, Altschülertreffen und großen Schulfesten persönlich oder während seiner Sport-Themenführungen an. So kam ein Drittel der Gesamtkosten zusammen.

DIE AUTOREN



Pater Klaus Mertes SJ, Jesuit, Gymnasiallehrer und Bücherautor leitet seit September 2011 das internationale Kolleg St. Blasien.



Wolfgang Mayer arbeitet seit 2006 als Referent für Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising am Kolleg St. Blasien.

MÖGLICHE FUNDRAISING-PROJEKTE

- › Projekte, die das Angebot der Schulen erweitern oder verbessern, wie Sportplätze oder Medienprojekte
- › Auslandsprogramme mit Partnerschulen
- › Partnerschaften mit regionalen – mittelständischen – Betrieben für Praktika im In- und Ausland
- › Förderung einzelner Schüler, zum Beispiel mit Stipendien

LEITFADEN FÜR SCHUL-FUNDRAISING

1. Auswahl und Planung eines geeigneten Projektes
2. Art der Förderung bestimmen, zum Beispiel:
 - › Geldspenden
 - › fachliche Leistungen wie Praxis-Workshops
 - › Sachspenden
 - › Praktika-Plätze

3. Kommunikationskanäle und Maßnahmen sowie geeignete Ansprechpartner für das Projekt festlegen:
 - › Multichannel-Kommunikation mit „Ehemaligen“ auf sozialen Medien wie Facebook, LinkedIn, in Rundschreiben, Jahrbüchern und Newslettern der Schule
 - › direkte Ansprache von ehemaligen Schülern bei Klassen- oder Altschülertreffen durch Lehrkräfte
 - › Projektvorstellung bei Schul-Events wie Jubiläen oder Schulfesten
 - › Ansprache von ausgewählten regionalen Firmen
 - › Zusammenarbeit mit Fördervereinen
4. Festlegung von Rechten und Pflichten bei Kooperationen und Sponsoring
5. Klärung der Würdigung der Spender und Förderer, beispielsweise Dankes- tafeln oder Logos auf Sporttrikots der Schulmannschaften

Gutschein-HEFT

FÜR LEHRER, JUNGLEHRER, REFERENDARE
UND LEHRAMTSSTUDIERENDE

POWERED BY  4teachers.de
vom Lehrern für Lehrer

**Willkommen beim LEHRFUCHS,
im Land der Bildungsfüchse!**

LEHRFUCHS sammelt fortlaufend spannende
Sonderaktionen und Rabatte aus dem Bereich Bildung.
Lehrmaterialien, Literatur und Arbeitsmittel gibt es bei
LEHRFUCHS zu einem **vergünstigten Preis.**