

Geleitwort

Das von Michael Urselmann für seine Dissertation gewählte Thema „Erfolgsfaktoren im Fundraising von Nonprofit-Organisationen“ ist von großer empirischer Relevanz und zugleich von hohem theoretischen Reiz. So dürfte - nach vorliegenden Prognosen - der Spendenmarkt in den nächsten Jahren in Deutschland nur noch schwach wachsen oder gar stagnieren, vielleicht sich sogar rückläufig entwickeln. Zugleich ist ein enormer Nachholbedarf an Professionalisierung der meisten Nonprofit-Organisationen zu konstatieren, die zu lange ohne Konkurrenzdruck leben konnten.

Aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive ist andererseits festzustellen, daß seit einigen Jahren die theoretische und empirische Analyse von Erfolgsfaktoren innerhalb des Strategischen Managements einen wichtigen Stellenwert einnimmt, die wissenschaftliche Diskussion und Durchdringung dieser Thematik bisher jedoch auf den Business-Bereich beschränkt ist. So konzentrieren sich die vorliegenden theoretischen Erkenntnisse und empirischen Befunde auf Unternehmen (Profit-Organisationen).

Michael Urselmann leistet einen wertvollen Beitrag zur Reduzierung dieser Forschungslücke; er liefert zugleich einen wichtigen Beitrag für die Praxis des Fundraising. So gelingt es ihm, gestützt auf seine theoriegeleitete empirische Untersuchung, wichtige Handlungsempfehlungen zur Professionalisierung des Fundraising abzuleiten.

Die Kernleistung von Michael Urselmann ist - neben der Entwicklung eines eigenständigen theoretischen Bezugsrahmens, auf dessen Grundlage die forschungsleitenden Hypothesen formuliert werden - die Durchführung einer breiten empirischen Untersuchung in Form von direkten Interviews von über 100 Fundraising-Führungskräften in Deutschland. Es handelt sich dabei um die umfassendste empirische Analyse, die derzeit im deutschsprachigen Raum zu diesem Themenbereich vorliegt. Diese empirische Untersuchung bildet die solide Grundlage der deskriptiven und interpretativen Datenanalyse.

Es ist zu hoffen, daß die Ergebnisse der Arbeit von Michael Urselmann nicht nur in der Praxis des Fundraising aufgegriffen werden, sondern daß die Arbeit auch Anstoß zu weiteren theoretischen und empirischen Untersuchungen gibt.

Prof. Dr. Joachim Zentes

Geleitwort des Herausgebers

Der zweite Beitrag innerhalb der neuen Schriftenreihe „NPO-Management“ setzt sich mit der Beschaffungsseite von Nonprofit-Organisationen (NPO) auseinander. Herr Urselmann greift mit seinem Buch „Erfolgsfaktoren im Fundraising von Nonprofit-Organisationen“ eine wissenschaftlich bislang kaum bearbeitete Fragestellung auf. Das Wissen um zentrale Einflußfaktoren des Fundraising-Erfolgs kann für NPOs heute überlebenswichtig sein. Durch sinkende staatliche Zuschüsse und zunehmenden Verdrängungswettbewerb unter den Organisationen geraten NPOs ohne fundiertes Fundraising-Know how schnell ins Hintertreffen. Kleinere wie größere Organisationen sind durch die Entwicklung teilweise sogar existentiell bedroht. Die Gesellschaft riskiert, daß wichtige, dem sogenannten „Dritten Sektor“ überlassene Funktionen nicht mehr finanziert werden können.

Vor diesem Hintergrund sieht Herr Urselmann eine erste, praxisorientierte Zielsetzung seiner Arbeit darin, die wichtigsten Erfolgsfaktoren des Fundraising auf empirischem Wege zu isolieren, um den Verantwortlichen in den Organisationen konkrete Handlungsempfehlungen zur Professionalisierung ihres Fundraising anbieten zu können. Dazu muß jedoch vorab eine solide theoretische Basis für das gewählte empirische Vorgehen geschaffen werden. Aus verschiedenen relevanten Theorien und Ansätzen konzipiert der Verfasser deshalb einen Bezugsrahmen für die Generierung von Untersuchungshypothesen. Die Schaffung der entsprechenden theoretischen Grundlagen stellt somit eine zweite, theorieorientierte Zielsetzung der Arbeit dar.

Die auf 106 Interviews basierende empirische Untersuchung kann zwar aufgrund der unbekanntem Grundgesamtheit keine Repräsentativität beanspruchen, ist jedoch zumindest für größere NPOs (mit einem Fundraising-Volumen von mindestens einer Millionen Mark pro Jahr) sehr aussagekräftig. Der Wert der Arbeit für Theorie und Praxis der Führung von Nonprofit-Organisationen liegt demnach nicht nur darin, daß sie erstmals in größerem Umfang empirische Erkenntnisse zum Problem des Fundraising zur Verfügung stellt, die mit großer Sorgfalt und methodisch einwandfrei ausgewertet wurden, sondern auch darin, daß Handlungsempfehlungen gegeben werden, die theoretisch und empirisch fundiert wie auch umsetzbar sind. Der Arbeit ist deshalb ein großer Leserkreis in Theorie und Praxis zu wünschen.

Prof. Dr. Dieter Witt