



Im Gespräch | Donald E. Tillman

Eine enge Partnerschaft

DIE ETH ZÜRICH FOUNDATION HAT EINE NEUE LEITUNG. GESCHÄFTS-FÜHRER DONALD TILLMAN ERKLÄRT, WARUM DIE ETH ZUSÄTZLICHE PRIVATE MITTEL BENÖTIGT UND WIE ER SICH DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEN ALUMNI VORSTELLT.

Interview Felix Würsten

Herr Tillman, seit Anfang März sind Sie Geschäftsführer der ETH Zürich Foundation. Was hat Sie motiviert, dieses Amt zu übernehmen?

Aufgabe | Donald Tillman: Ein erster Punkt ist die Erkenntnis, dass Innovation oft bei den Hochschulen beginnt. Deshalb interessiert mich dieses Umfeld auch so stark. Zum Zweiten betreibe ich gerne Fundraising. Es macht mir Spass, Leute von einer Idee oder einem Produkt zu überzeugen, von dem ich selbst begeistert bin. Für mich stellt diese Stelle deshalb eine ideale Kombination dar: Ich kann meine Fundraising-Kenntnisse mit meiner Begeisterung für Ausbildung, Forschung und Innovation verbinden.

Wie waren die ersten Reaktionen auf Ihren Start bei der ETH Foundation?

Sie waren durchaus gut. Alle sind froh, dass wir nun wieder eine klare Situation haben. Die Leute

schätzen auch, dass ich selbst an der ETH studiert und an der Eawag doktriert habe.

Warum braucht die ETH überhaupt eine Stiftung, die zusätzliche finanzielle Mittel beschafft? Auf der einen Seite sehen wir, dass sich die Finanzlage der Schweizer Hochschulen in den letzten Jahren nicht gross verbessert hat; und auf der anderen Seite verfügen unsere Konkurrenten im Ausland über immer mehr Mittel. Da öffnet sich eine Schere. Dagegen müssen wir unbedingt etwas unternehmen, sonst verliert die ETH den Anschluss an die internationale Spitze. Zusätzlich geht es auch darum, die Verbindungen zwischen der ETH und der Wirtschaft zu stärken. Ich bin überzeugt, dass wir eine bessere Zusammenarbeit brauchen. Besteht nicht die Gefahr, dass die ETH Foundation die Mittelbeschaffung der Departemente konkurrenziert?

Das darf auf keinen Fall geschehen. Unser Ziel ist, zusätzliche

Mittel zu beschaffen, mit denen die Schulleitung strategisch wichtige Projekte finanzieren kann. Mit unserer Arbeit gehen wir einen anderen Finanzstrom an als die Departemente der ETH. Entscheidend aber ist die Koordination. Wir müssen uns zudem auch stärker um die Retailkunden bemühen, zusammen mit der Alumni Vereinigung.

Die ETH Foundation orientiert sich an amerikanischen Vorbildern. Haben Sie direkte Kontakte in die USA?

Ich habe selbst auch am MIT studiert und habe eine guten Draht zu dieser Hochschule. Die amerikanischen Universitäten haben das Fundraising perfektioniert, davon können wir hier nur träumen. Wir können viel von den amerikanischen Hochschulen lernen. Natürlich können wir nicht alles einfach übernehmen, sondern wir müssen das an unsere Verhältnisse anpassen.

«Wir wollen zusätzliche Mittel für strategische Projekte beschaffen. Dabei müssen wir uns auch stärker um die Retailkunden bemühen, zusammen mit ETH Alumni.»



*Ziehen am gleichen Strick:
Peter O. Brunner (l.)
und Donald E. Tillman*

Die Mittel, welche die Foundation zur Verfügung stellt, sollen für strategische Projekte eingesetzt werden. Wie geht das konkret? Die Schulleitung stellt Anträge an den Stiftungsrat und legt dar, für was sie das Geld brauchen will. Dieser Prozess läuft erst jetzt an und ist noch nicht fest etabliert. Die ETH hat verschiedene Initiativen in der Pipeline, die sie auf diese Weise finanzieren möchte. Die Schulleitung wird sich entscheiden müssen, wo sie die Prioritäten setzen will. Man kann nicht alles gleichzeitig finanzieren. Wie unabhängig kann der Stiftungsrat über die Verteilung der Mittel entscheiden? Der Stiftungsrat ist formell unabhängig von der Schulleitung. Er setzt sich aus Vertretern der Donatoren und der Wirtschaft zusammen. Da wird es sicher auch Auseinandersetzungen geben – möglicherweise findet der Stiftungsrat nicht alles sinnvoll, was die Schulleitung beantragen wird. Da wird man sich finden müssen, und das ist auch gut so. Die Foundation will verschiedene Zielgruppen ansprechen. Wie gehen Sie konkret vor? Potenzielle Interessenten zu finden, ist nicht schwierig. Die Herausforderung besteht darin, die richtigen Lösungen zu entwickeln. Da braucht es ein schrittweises Vorgehen. Wir schauen, was der Donator für Wünsche und Möglichkeiten hat, und das braucht eine gewisse Zeit. Wichtig ist, dass

wir professionell auftreten und als zuverlässiger Ansprechpartner wahrgenommen werden. Werden Sie eigentlich konkret kommunizieren, welche Projekte die Foundation unterstützt? Das hängt natürlich vom Donator ab. Wenn ein Spender Zurückhaltung wünscht, müssen wir das respektieren. Grundsätzlich werden wir uns aber um grösstmögliche Transparenz bemühen. Der Donator sollte wissen, was mit dem Geld geschieht, der Empfänger, von wem er finanziert wird. Würden Sie es begrüssen, wenn andere Schweizer Hochschulen auch Fundraising betreiben? Ja, durchaus – der Markt dafür ist genügend gross und Konkurrenz belebt das Geschäft. Die Botschaft, dass es mehr private Mittel für die Hochschulen braucht, könnte so schneller in der Gesellschaft verankert werden. Unser Ziel muss sein, schneller und besser zu sein als die anderen. Welchen Eindruck haben Sie eigentlich von der Alumni Vereinigung? Ich habe mich mit Peter Brunner (Geschäftsführer von ETH Alumni, Anm. der Red.) mehrmals getroffen, und ich kann sagen: Die Chemie stimmt. Wir wissen, was es noch zu bereinigen gibt, und wir sind beide willens, das anzugehen. Wir brauchen klare Schnittstellen und wollen eine enge Zusammenarbeit aufbauen.

Peter Brunner, was erwarten denn die Alumni von der Foundation? Peter Brunner: Letztlich verfolgen wir von ETH Alumni und die ETH Foundation ähnliche Ziele, nämlich zusätzliche Mittel aus der Welt der Alumni für die ETH zu gewinnen. Wir sind zwei Unternehmen, die sich ideal ergänzen. Ich finde ebenfalls, dass die Abstimmung unserer Zuständigkeiten und Kompetenzen sehr wichtig ist. Wir wollen beide starke und effiziente Organisationen und wollen unsere Aufgaben koordiniert angehen. Ist es denkbar, dass auch auf anderen Ebenen Synergien entstehen – zum Beispiel im Bereich der Career Services? Donald Tillman: Da gibt es in der Tat viele Möglichkeiten. Wir haben im Stiftungsrat interessante Persönlichkeiten, und wir haben als Donatoren einige Mitglieder, die in ihrem Leben wirtschaftlich erfolgreich waren. Da gibt es sicher Chancen, die wir nutzen könnten.

I Zusammenarbeit

«Die Chemie zwischen uns stimmt. Wir wissen, was es noch zu bereinigen gibt, und wir sind willens, das anzugehen.»

DONALD E. TILLMAN

I Zur Person

Donald E. Tillman hat Ende der Achtzigerjahre an der ETH Zürich Kulturingenieur studiert. Nach dem Diplom arbeitete er zunächst drei Jahre als Projektleiter bei der Firma Holinger in Baden. Im Herbst 1995 ging er in die USA, wo er am MIT einen Master of Engineering in Civil and Environmental Engineering erwarb. Am Wasserforschungsinstitut Eawag in Dübendorf schrieb er anschliessend seine Dissertation zum Thema «Stakeholder analysis in water supply systems». Nach der Promotion trat er als Senior Equity Analyst in die Vermögensverwaltungs-Gesellschaft SAM Sustainable Asset Management ein. Im März 2006 übernahm Donald Tillman die Geschäftsleitung der ETH Zürich Foundation.