

Eine Frage des Vertrauens

Seit dem letzten Frühjahr leitet Donald Tillman die Geschäftsstelle der ETH Zürich Foundation. Im Gespräch mit ETH Globe erklärt er, warum Fundraising Geduld braucht und wie man konkret Partner gewinnt.

Herr Tillman, seit gut einem halben Jahr sind Sie Geschäftsführer der ETH Zürich Foundation. Wie sieht Ihre erste Bilanz aus?

Donald Tillman: Die ETH Zürich Foundation hat wieder an Fahrt gewonnen; sie ist präsent und wird wahrgenommen. Dies ist ein gutes Zwischenergebnis. Es gibt eine positive Resonanz innerhalb der ETH, aber auch von der Wirtschaft, und schliesslich gelang es uns auch, neue Partner zu gewinnen. Das ist durchaus nicht selbstverständlich, denn es braucht einige Zeit, bis solche Partnerschaften entstehen. Diese neuen Partner geben uns die Bestätigung, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Wie gehen Sie konkret vor, um neue Partner zu finden?

Tillman: In der Regel gehen wir potenzielle Partner schriftlich an und stellen in einem ersten Treffen die Motivation und die Hintergründe vor. Wir profitieren natürlich davon, dass der Name ETH Zürich Foundation bekannt ist; viele Leute wurden schon früher angesprochen. Ein zweiter Weg, Kontakte zu knüpfen, sind spezielle Events für Donatoren. Wir laden potenzielle Partner an die ETH ein und zeigen ihnen, was an der Hochschule gemacht wird. Bis jetzt haben wir mehrere solche Events durchgeführt und festgestellt, dass viele Wirtschaftsvertreter und private Personen sehr interessiert sind zu hören, wie sich die ETH entwickelt.

Gibt es auch Vorgehensweisen, die nicht funktionieren?

Tillman: Wenn man einfach davon ausgeht, dass grosse Unternehmen per se bereit sind, die ETH zu unterstützen, dann funktioniert das nicht. Wir müssen unsere Gesprächspartner überzeugen, dass es auch für sie von Nutzen ist, sich für die ETH zu engagieren. Dazu müssen wir die Bedürfnisse der Partner verstehen; es reicht nicht, nur die ETH-Seite zu kennen.

Ist es denn schwierig, die Unternehmen zu überzeugen?

Tillman: Über die Wichtigkeit der ETH besteht meist Konsens. Die ETH hat ja auch einiges zu bieten. Die Unternehmen wissen zum Beispiel um die Bedeutung von guten Fachkräften. Für viele Firmen ist die Nähe zur ETH ein wichtiges Argument für den Standort Zürich. Denn die ETH liefert auch Innovationen oder Produktideen. Und dann gibt es für unsere Partner auch einen Brandingnutzen, wenn sie sich für Bildung und Forschung engagieren. Das wird auch von ihren Kunden wahrgenommen. Die ETH steht allerdings im Wettbewerb mit anderen Organisationen, die um Unterstützung nachsuchen. Das verstehen wir.

Gibt es auch Firmen, die falsche Vorstellungen haben, was sie von einer Partnerschaft mit der ETH Zürich Foundation erwarten können?

Tillman: Nein, bis jetzt haben wir das noch nicht erlebt. Offenbar gelingt es uns, ein rich-

tiges Bild unserer Tätigkeit zu vermitteln. Entscheidend ist auch, dass wir regelmässig transparent informieren, was mit den Geldern geschieht. Da wollen wir auch noch besser werden.

Wie stark können und wollen Sie die Schulleitung bei der Suche nach Partnern einbinden?

Tillman: Ohne einen guten Draht zur ETH-Schulleitung wäre es schwierig, unsere Aufgabe zu erfüllen. Die Schulleitung definiert ja auch die strategischen Projekte, die wir finanziell unterstützen möchten. Aus Gründen der Corporate Governance ist es aber wichtig, dass wir nicht alles vermischen, sondern ETH Zürich und ETH Zürich Foundation sauber trennen.

Gehen Sie auch kleinere Unternehmen an?

Tillman: In einem ersten Schritt gehen wir diejenigen Unternehmen an, die einen engen Kontakt zur ETH haben und vielleicht sogar von einem ETH-Absolventen geführt werden. Ein Unternehmen muss natürlich eine gewisse Finanzkraft haben, um eine Förderung machen zu können. Selbstverständlich sind auch kleine Beiträge willkommen; dahinter steht ein genauso wertvolles Engagement wie bei grösseren Zusprüchen.

Haben Sie auch schon Privatpersonen angesprochen?

Tillman: Privatpersonen, insbesondere ETH Alumni, sind eine wichtige Zielgruppe für uns. Viele haben von der ETH mit einer Top-Ausbil-

Zur Person

Donald E. Tillman hat Ende der achtziger Jahre 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 Massachusetts Institute of Technology (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.



Donald Tillman, Geschäftsführer der ETH Zurich Foundation. (Foto: Judith Stadler, Zürich)

derung einen guten Start ins Arbeitsleben erhalten. Vielleicht wollen sie nun mithelfen, dass die ETH gut bleibt. Wir pflegen auch die Beziehung zur ETH Alumni Vereinigung.

Auf der Homepage der ETH Zürich Foundation sind verschiedene Möglichkeiten für Donationen beschrieben. Welche stiess bisher auf die grösste Resonanz?

Tillman: Es gibt keine klare Präferenz. Einige Unternehmen spenden in den allgemeinen Fonds und überlassen es dem Stiftungsrat, wie er die Gelder konkret einsetzt, andere wiederum ziehen es vor, zweckgebundene Mittel für bestimmte Projekte oder Themen bereitzustellen.

Verschiedene Donatoren haben Beiträge gesprochen, die explizit die Ausbildung stärken sollen. Das scheint ein grosses Anliegen der Wirtschaft zu sein.

Tillman: Das ist auch ein grosses Anliegen der ETH, denken Sie nur an die Graduate School, die nun aufgebaut werden soll. Gute Studierende und Doktoranden sind entscheidend für die Hochschule – und sie sind es auch für die Wirtschaft. In diesem Punkt besteht also ein gemeinsames Interesse.

Versteht sich die ETH Zürich Foundation als Dialogvermittlerin?

Tillman: Ein stärkerer Dialog zwischen Wirtschaft und Hochschule ist sicher wünschenswert, aber das ist nicht unsere Hauptaufgabe.

Wir bringen gerne Leute zusammen, doch wir verstehen uns nicht als Mediator.

Wie sieht die Zukunft des Stiftungsrates aus?

Tillman: Wir führen Gespräche mit mehreren potenziellen Stiftungsratsmitgliedern, damit wir dieses Gremium erweitern können. Das Interesse ist durchaus vorhanden. Ich bin übrigens beeindruckt, wie viel Zeit sich die bisherigen Stiftungsräte für die ETH Zürich Foundation nehmen. Der Stiftungsrat ist für unsere Arbeit ganz entscheidend, und wir erhalten auch sehr wertvolle Inputs zur laufenden Verbesserung.

Was sind die Ziele der ETH Zürich Foundation für das nächste Jahr?

Tillman: Unser Ziel ist, dass die ETH Zürich Foundation zu einer der anerkanntesten Stiftungen der Schweiz wird und sich mit professioneller Arbeit für die Hochschule einsetzt. Das braucht viel Zeit, denn Fundraising ist auch eine Frage des Vertrauens. Natürlich freuen wir uns sehr über jede Förderung und jedes Engagement, aber wir wollen vor allem solide Aufbauarbeit leisten. Und da sind wir auf Kurs.

Bekommen Sie von der ETH dazu genügend Unterstützung?

Tillman: Ja. Wir haben ein offenes Ohr bei allen Mitgliedern der Schulleitung, und auch die Professoren, die ja stark im Alltagsgeschäft eingebunden sind, engagieren sich für uns. Natürlich gibt es noch einigen Abstimmungs-

bedarf, aber auch hier muss die Foundation zuerst das Vertrauen zu den Parteien aufbauen. Auch die Zusammenarbeit mit der ETH Alumni Vereinigung ist wichtig. Wir sitzen alle im gleichen Boot. //

Interview: Felix Würsten

Neue Partnerschaften

Der ETH Zürich Foundation gelang es in den letzten Wochen, weitere wichtige Partner zu gewinnen. So unterstützt die Hilti Aktiengesellschaft die ETH Zürich Foundation mit einem substanziellen Betrag; sie will damit strategische Projekte der Hochschule ermöglichen. Pfizer AG Schweiz fördert künftig begabte Doktoranden im Gesundheitswesen mit Stipendien. Die Baugarten-Stiftung finanziert im Rahmen ihres 200-Jahr-Jubiläums das «Value Lab» der ETH, einen innovativen Arbeits- und Hörsaal im neuen Information-Science-Gebäude in Science City. Und schliesslich unterstützt auch die Walter Haefner-Stiftung die ETH Zürich durch einen namhaften Beitrag in den allgemeinen Fonds.

Herr Dr. Martin Zollinger (Präsidium Zürcher Kantonalbank) wurde zudem in den Stiftungsrat der ETH Zürich Foundation gewählt. Die bisherige gute Partnerschaft mit der ZKB wird dadurch weiter gefestigt.