# **HRK** Hochschulrektorenkonferenz

Die Stimme der Hochschulen

#### 09.11.2025

#### **Author**

NAOUMI, Nadine

### **Title**

Hochschulfundraising : Nutzenpotentiale der Annual Giving Kampagne im Ländervergleich Großbritannien und Deutschland / Nadine Naoumi

### **Edition**

Hergestellt on demand

### **Publisher**

Saarbrücken: VDM Verl. Dr. Müller, 2007

#### **Collation**

VII, 170 S.: graph. Darst.

## **Publication year**

2007

### **ISBN**

978-3-8364-2641-1

#### Source/Footnote

Zugl.: Aachen, Fachhochschule, Dipl,-Arb., 2007

## **Inventory number**

75683

## **Keywords**

Hochschulmarketing; Hochschule und Öffentlichkeit; Hochschule und Staat: allgemein;

Hochschule und Wirtschaft; Finanzierung der Hochschulen: allgemein; Ausland: Großbritannien:

einzelne Hochschulen; Ausland: Großbritannien: Finanzierung, Stiftungen

### **Abstract**

Immer mehr Hochschulen sind hierzulande daran interessiert, Mittel aus privaten Förderquellen

# **HRK** Hochschulrektorenkonferenz

Die Stimme der Hochschulen

#### 09.11.2025

einzuwerben. Im Vergleich mit anderen Ländern wie Großbritannien liegen deutsche Hochschulen mit den Fundraisingeinnahmen allerdings noch zurück. Nach angloamerikanischer Vorstellung ist der wesentliche Faktor erfolgreichen Fundraisings, eine Spendenkultur über eine regelmäßige Kommunikation mit den potentiellen Förderern aufzubauen. Dafür bieten sich Annual Giving Kampagnen an, die aber in Deutschland bisher noch keine weite Verbreitung genießen. Was können die deutschen Hochschulen demnach von den Erfahrungen aus Übersee lernen? Nach einführenden Hintergrundinformationen beschreibt die Autorin Nadine Naoumi, inwiefern Annual Giving Kampagnen den Aufbau einer Spendenkultur fördern. Am Fallbeispiel der britischen Universität Aston zeigt sie die wesentlichen Schritte auf, die bei ihrer Umsetzung beachtet werden müssen. Anschließend liefert ihre empirische Studie Überblick über den Stand und den Entwicklungstendenzen des deutschen Hochschulfundraisings. Die Studienergebnisse bilden im Vergleich mit Großbritannien die Grundlage, um den Rahmen für eine Annual Giving Kampagne an deutschen Hochschulen abzustecken. Dieses Buch richtet sich an Entscheidungsträger von Bildungseinrichtungen, Alumnimanager und Fundraiser. (HRK / Abstract übernommen)

### **Signature**

H 07 NAOU