

Rezension

Stiftung & Sponsoring, 6/2011

Das Buch von Ripken ist etwas Besonderes.

Die Autorin schildert ihren Werdegang und ihre sowohl positiven als auch negativen persönlichen Erfahrungen als Fundraiserin. Ganz nebenbei entsteht dabei ein Leitfaden, der sich mit den gängigen Mustern und Werkzeugen der Branche offen und kritisch auseinandersetzt.

Die in den im besten Sinne subjektiven Text eingewobenen zahlreichen Stimmen, Beispiele und Grafiken ermöglichen dem direkt angesprochenen Leser auf erfrischende Art, praxisnah Erkenntnisse zu gewinnen. Und die lauten zusammengefasst: Erfolg in der Mittelbeschaffung entsteht durch regionale Verankerung, persönliche Begegnung und das direkte Gespräch ("Face to Face"), motiviert und angereichert durch immer wieder neue Geschichten "Warum wir tun, was wir tun". Online-Aktivitäten können beschleunigend wirken. Und der konkrete Weg folgt der Einsicht "Think big, start small, scale fast".

Dr. Christoph Mecking