



Foto © DER SPIEGEL | Manfred Witt

## Wenn Deutsche Israel kritisieren Ein Streit



Gebunden | 176 Seiten | € 16,95 [D]  
ISBN 978-3-421-04482-2

In welcher Form darf man als Deutscher Israel kritisieren? Scharfzünftig und mit Lust an der Auseinandersetzung sprechen Henryk M. Broder und Erich Follath über diese heikle Frage. Aus ihrer Debatte ist ein Buch entstanden, das zur Diskussion herausfordert.

Erhältlich im  
Buchhandel und bei  
[www.spiegel.de/shop](http://www.spiegel.de/shop)

**SPIEGEL**  
BUCHVERLAG

**DVA**  
[www.dva.de](http://www.dva.de)

# Verkauf deine Uni!

Schlechte Studienbedingungen kann man beklagen. Oder verbessern. Genau das versuchen studentische Fundraiser: Sie sammeln Geld für ihre **klammen** Hochschulen.

Es ist ganz schön schwierig, einen Hörsaal zu vermarkten. Eva Heberer versucht es mit einer menschenlinden Geschichte – und einer beeindruckenden Zahl: »In diesem Hörsaal haben in den letzten 60 Jahren 20 000 Studenten ihre Einführungsvorlesung gehört«, erzählt die 25-Jährige, »sie haben hier neue Freunde kennengelernt, sie haben sich zu Partys verabredet.«

Das Auditorium »201«, das Eva beschwärmt, ist der größte Hörsaal der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät in der Berliner Humboldt-Universität. Und Eva, die geschäftstüchtige Doktorandin, will das Flair dieses Raumes in bare Münze verwandeln.

Während andere Studenten ihrem Unmut über die Bildungsmisere mit Blockaden und Demonstrationen Ausdruck verleihen, setzt sich die Wahl-Berlinerin lieber ganz praktisch für die Verbesserung der Studiensituation ein. Und das ebenso ehrenamtlich wie uneigennützig – ein Trend, der derzeit an mehreren deutschen Hochschulen zu beobachten ist.

Zusammen mit ihrem Kommilitonen Christian Berger, 24, hat Eva Heberer das Projekt »Platzstiften« ins Leben gerufen. Insgesamt 296 Hörsaalplätze wollen die beiden BWL-Studenten in den kommenden Monaten symbolisch verkaufen.

Zehn Jahre lang soll von einer Plakette der Name des Spenders glänzen. Der bezahlt dafür zwischen 250 und 1000 Euro, je weiter vorn, desto teurer. Eva und Christian haben schon 30 Sitze vergeben – und 30 000 Euro dafür eingenommen. Bis zum Herbst, so der Plan, wollen sie weitere 70 an den Mann bringen. Die Traummarke: 100 000 Euro.

Die potentiellen Spender – Studenten, Alumni oder Unternehmen – zu überzeugen kostet Zeit. »In den drei Monaten vor dem Verkauf des ersten Platzes habe ich nichts anderes gemacht«, erzählt die

Studentin. Christian absolvierte zu der Zeit ein Erasmus-Semester in Finnland und bereitete den Flyer und die Homepage vor.

Warum die ganze Mühe? »Es gibt so viel, was an dieser Uni verbessert werden kann«, sagt Eva und zählt auf, was sie sich wünscht: ansehnlichere Räume natürlich, aber auch zusätzliche Tutoren und studentische Mitarbeiter. »Berlin hat eben kein Geld, da hilft es auch nicht, mit dem Finger auf die Politiker zu zeigen.«

Das Geldsammeln sehen die beiden auch als plakative Aktion: nicht jammern – machen! Über ihre Kommilitonen, die Hörsäle besetzen, wollen sie aber nicht lästern. »Das Ziel ist ja ähnlich«, sagt Christian. »Nur versuchen wir eben, das Geld selbst einzunehmen und dann die Hand darauf zu haben, wofür es eingesetzt wird«, sagt Christian.

Da geben sich die beiden ganz als Betriebswirtschaftler: sachlich, zielorientiert, organisiert. Und sie setzen eine Initiative fort, die an der Humboldt-Universität bereits eine gewisse Tradition hat. Vor zehn Jahren renovierte der BWL-Student Thomas Meseg zusammen mit seinen Kommilitonen in Eigeninitiative einen der Hörsäle. Heute gehört der 37-Jährige, mittlerweile Unternehmensberater, zu den ersten Spendern. Gemeinsam mit Tochter Hanna, 9, hat er einen Platz gekauft. »Das ist für mich die unkomplizierteste Art, das Projekt zu unterstützen.«

Dass Ehemalige sich für ihre gute Ausbildung später finanziell erkenntlich zeigen, ist in anderen Staaten längst selbstverständlich. Umgerechnet 20,3 Milliarden Euro sammelten Alumni-Vereine an den Hochschulen der Vereinigten Staaten im vergangenen Jahr. Geld, mit dem die Unis ihren Studenten mehr bieten können als das Standardprogramm. Doch ein solcher finanzieller Puffer fehlt den



NADINE EILFENBEIN

**BWL-Studenten Heberer, Berger: Nicht jammern, machen!**

deutschen Pendant: Die nahmen laut letzter Erhebung pro Hochschule im Schnitt jährlich lediglich 2,5 Millionen Euro aus privater Hand ein, Zuwendungen von Absolventen spielten dabei kaum eine Rolle.

Das will Hyun-Jea Lee, 29-jähriger Student der Medienwirtschaft, ändern, zumindest für seine eigene Alma Mater, die Universität Weimar. Der koreanischstämmige Deutsche hat dort den studentischen Förderverein »Akku« ins Leben gerufen, er soll Studentenprojekte finanzieren. »Wenn jeder Student einen ganz kleinen Betrag in einen Topf einzahlt, können ausgewählte Projekte gezielt gefördert werden«, sagt Hyun-Jea. Die Geber dürfen dafür halbjährlich online mitentscheiden, welches der ausgeschriebenen Projekte am Ende gefördert wird.

170 Spender hat Hyun-Jea seit 2006 gewinnen können, vor allem durch Mundpropaganda, etwa in der Mensa. Das ist mühsam, denn Mitstreiter finden sich kaum. Ans Aufgeben denkt der gebürtige Heidelberger dennoch nicht. Der Dank der Geförderten ist ihm Lohn genug.

»Hyun-Jea sollte mit seiner Idee expandieren«, sagt Valentin Heun. Der 28-jährige Kommunikationsstudent erhielt für seinen Dokumentarfilm »Sieben

Tage die Woche« einen Zuschuss von 1000 Euro. »Ohne das Geld hätte ich den Film nur schwer realisieren können«, sagt Heun.

Dass Kommilitonen eher spärlich spenden, haben die meisten Fundraiser lernen müssen. Kein Wunder: Bei teuren Lebenshaltungskosten in vielen Uni-Städten und zusätzlichen Studiengebühren in einigen Bundesländern bleibt kaum Geld für Wohltätigkeit.

Dresdener Studenten haben sich deshalb lieber auf den echten Markt hinausgewagt, in ein lukratives Geschäftsfeld: die Herstellung von Solarstrom. Der lässt sich dann ins Netz einspeisen; für jede Kilowattstunde gibt es 37,8 Cent. 11 000 Euro hat die Stiftung bisher gesammelt. »Unisolar« heißt das Projekt, das Martin Bockisch, 27-jähriger Vorsitzender der Studentenstiftung Dresden, betreut. Gemeinsam mit der Studentischen Umweltinitiative (Tuuwi) helfen er und sein Team bei der Finanzierung einer Solaranlage auf dem Dach des neugebauten Zentrums für Energietechnik.

»Davon profitiert nicht nur die Umwelt, sondern jeder einzelne Student«, sagt Martin. Denn die Einspeisevergütung soll ganz direkt die Studiensituation verbessern. Wie genau? »Das wissen Studenten selbst am besten«, sagt Martin. Seine Initiative hat bereits Erfahrung damit: Sie hat erwirkt, dass die Uni-Bibliothek zu Prüfungszeiten auch sonntags geöffnet ist.

Die Idee mit der Solaranlage kam bei der Uni gut an. So gut, dass diese den Betrieb sogar selbst übernehmen will. Tuuwi und die Studentenstiftung wären dann lediglich finanzielle Unterstützer und damit am Gewinn beteiligt.

Das ist ganz im Sinn der studentischen Mäzene. »Unser Ziel ist nicht, Aufgaben des Staates oder der Uni zu übernehmen«, sagt Martin Bockisch. »Wir möchten zeigen, wie manche Probleme behoben werden können.« BIRTE SCHMIDT



**VORLESUNGEN ÜBER FRANZÖSISCHE SPRACHE  
UND LANDESKUNDE DER SORBONNE  
FÜR AUSLÄNDISCHE STUDENTEN, GANZJÄHRIG, ALLE SPRACHNIVEAUS.**

**C.C.F.S.: 47, rue des Ecoles - 75005 Paris - France  
Tel. 33 1 44 10 77 00 - Fax 33 1 43 22 32 29  
E-mail: [contact@ccfs-sorbonne.fr](mailto:contact@ccfs-sorbonne.fr) - [www.ccfs-sorbonne.fr](http://www.ccfs-sorbonne.fr)**

Ja, ich möchte mehr wissen über Sorbonne-Sprachkurse

Absender: Name: .....

Adresse : .....

.....