

Philanthropie Aktuell

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,



Bis vor wenigen Wochen wäre es kaum denkbar gewesen, dass das öffentliche Leben in Europa komplett zum Erliegen kommt und jegliche Form von sozialen Kontakten auf ein Minimum reduziert wird. Auch die Zivilgesellschaft ist von den Folgen betroffen – organisatorisch, finanziell und inhaltlich.

Die organisatorischen Herausforderungen werden unweigerlich dazu führen, dass digitale Arbeitsformen noch stärker Einzug halten, auch über die Krise hinaus. Die finanziellen Folgen des Corona-Virus sind für NPO noch gar nicht abzuschätzen. Einbussen durch abgesagte Events, fehlende Kontaktmöglichkeiten und zurückhaltende Geldgeber werden die Ergebnisse dieses Jahr negativ beeinflussen. In Deutschland wurde daher bereits gefordert, dass der Staat nicht nur der Wirtschaft, sondern auch der Zivilgesellschaft unter die Arme greifen soll. Dies ist insofern berechtigt, als NPO in ihrer inhaltlichen Arbeit gerade einen wichtigen Beitrag zur Bewältigung der Situation leisten – sei es durch Freiwilligeneinsätze, neu formierte Initiativen oder Vermittlungsangebote. Dieses Engagement kann gar nicht hoch genug bewertet werden!

Ich hoffe, Sie finden zwischendurch Zeit für diese Ausgabe von Philanthropie Aktuell – und wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Ihr Georg von Schnurbein

INHALT

Grantee Review Report	01
Kommunikation ist zentral	02
Interview: Andreas Cueni	03
CAS Global Social Entrepreneurship	04
Kalender	04

Center for Philanthropy Studies (CEPS), Universität Basel
Steinengraben 22, CH-4051 Basel
Tel.: +41 61 207 23 92, E-Mail: ceps@unibas.ch
www.ceps.unibas.ch

Grantee Review Report: Die Sicht der Destinatäre

Destinatäre sind die wichtigsten Stakeholder von Förderstiftungen, finden sich aber dennoch häufig in der Rolle als Bittsteller wieder. Daraus ergibt sich ein Machtungleichgewicht in der Beziehung zwischen Förderstiftungen und Destinatären. Von Prof. Dr. Georg von Schnurbein

Für Förderstiftungen drückt sich dieses Machtungleichgewicht unter anderem darin aus, dass sie kaum direkte und ehrliche Feedbacks zu ihren eigenen Aktivitäten erhalten. Schliesslich denkt jeder Destinatär an den nächsten Förderantrag.

Feedbacks objektivieren

Um die Sicht der Destinatäre objektiver erfassen zu können, wurde vom US-amerikanischen Center for Effective Philanthropy (CEP) eine Methode entwickelt, die auf einem anonymisierten Fragebogen beruht. Den «Grantee Perception Report» haben seit 2003 über 300 Stiftungen mehrheitlich aus den USA und Kanada durchgeführt, jedoch gibt es keinen übergeordneten Bericht.

Für die Schweiz haben sich daher sechs Förderstiftungen und ein gemeinnütziger Förderverein zusammengeschlossen und gemeinsam mit dem CEPS den «Grantee Review Report» entwickelt. Die beteiligten Förderorganisationen verfügten für das Jahr 2018 gemeinsam über einen Förderetat von CHF 184 Mio. und haben in dieser Zeit 1'920 Anträge bearbeitet.

Um die Sicht der Destinatäre zu erfassen, wurden zwei Gruppen befragt: Förderpartner und Antragssteller. Förderpartner sind Destinatäre, die Fördergelder erhielten, Antragssteller sind Organisationen, deren Anträge abge-

lehnt wurden. Insgesamt wurden die Antworten von 416 Förderpartnern und 252 Antragstellern zu folgenden Themen ausgewertet: Verständnis und Einflussnahme der Stiftung auf den Tätigkeitsbereich der Partnerorganisationen, Kommunikation und Transparenz, Antragsvorbereitung sowie Förderphase.

Persönlicher Kontakt zentral

Die geförderten Organisationen befinden sich in allen Entwicklungsstufen. Von der Gründungsphase bis zur Konsolidierungsphase sind alle Stufen des organisationalen Lebenszyklus relativ gleichverteilt vertreten. Bei Förderanträgen gibt es also weder einen besonderen Wissens- oder Netzwerkvorsprung alter Organisationen oder einen Neuheitsbonus für junge Organisationen.

Eine wesentliche Erkenntnis der Umfrage ist, dass der persönliche Kontakt die Chancen für eine Annahme deutlich erhöht: 76% der Förderpartner vs. der 36% Antragsteller hatten in der Antragsphase direkten Kontakt mit Mitarbeitenden der Stiftung. Viele Stiftungen bieten Telefonkontakt oder Kurzanträge als erste Informationsstufe an, jedoch sind hier bei den Förderstiftungen personelle Grenzen gesetzt. Gleichzeitig gaben nur 25% der Förderpartner bzw. 38% der Antragsteller an, die zu Verfügung gestellten Informationsangebote auf Webseiten usw. genutzt zu haben.

Aufwand und Kosten für Anträge

69% der Gesuche sind Erstanträge. Dies zeigt, dass die Beziehung zwischen Stiftungen und Destinatären meist nicht auf Routine beruht, sondern immer wieder neue Beziehungen entstehen. Erfolgreiche Förderpartner wenden auch deutlich mehr Zeit für die Antragstellung auf. Sie benötigen im Schnitt 63 Stunden, während abgelehnte Antragsteller nur 32 Stunden angeben, um einen Antrag vorzubereiten.

Auf der Grundlage der Angaben der Destinatäre und mit Hilfe ergänzender Informationen der an dieser Studie beteiligten Stiftungen wurde eine Schätzung des Arbeitsaufwands für den Antragsprozess auf beiden Seiten (Stiftungen und Destinatäre) errechnet. Das Ergebnis ist ein durchschnittlicher Aufwand von 2,2% des Förderetats, den die Bearbeitung aller (erfolgreichen und abgelehnten) Anträge erfordert. Aufgrund des Einbezugs aller Anträge sind die Nettokosten für einen erfolgreichen Antrag bei den Destinatären (mit CHF 6'290) höher als bei den Förderstiftungen (CHF 1'531).

	VERSTÄNDNIS & EINFLUSSNAHME	KOMMUNIKATION	TRANSPARENZ	ANTRAGSPROZESS	FEEDBACK NACH ANTRAGSABLEHNUNG	FÖRDERPHASE
FÖRDERPARTNER	4.1	4.4	4.2	3.9	—	4.4
ANTRAGSTELLER	—	3.7	3.0	3.6	2.8	—

Der «Grantee Review» Benchmark zeigt, dass Destinatäre die Arbeit von Stiftungen im Allgemeinen positiv bewerten. Die Auswertungen beruhen auf einem Stichprobenumfang von N=25 Förderpartner bzw. N=23 Antragsteller (Maximalwert 5, Minimalwert: 1). Quelle: Grantee Review Report 2019

Die Ergebnisse zeigen weiter, dass in knapp der Hälfte der Fälle die finanzielle Unterstützung durch die Stiftungen entscheidend zur Stabilität und Weiterentwicklung der Organisation beigetragen hat. Als grösste Herausforderung sehen die Destinatäre die wachsende Konkurrenz um Gelder (18%), das geringe Angebot an passenden Förderorganisationen (17%) und den entsprechend aufwändigen Suchprozess (14%).

Schon jetzt wird der Erfolg dieser

Form des Feedbacks sichtbar: Einzelne beteiligte Stiftungen haben ihre Prozesse zur Förderung überarbeitet und ergänzende Informationen eingeholt. Zum anderen fand ein Workshop zwischen Vertretern von Förderstiftungen und Destinatären statt, bei dem die Ergebnisse diskutiert wurden (siehe Artikel unten). So kann das Machtgefälle in der Zukunft vielleicht etwas verringert werden.

Grantee Review Report 2019:
ceps.unibas.ch/de/praxistransfer/granteereview/

Der erste Schweizer Grantee Review Report: Kommunikation ist zentral

Zum Jahresbeginn trafen sich Vertreter von SwissFoundations und Swissfundraising zur Diskussion der Resultate aus dem ersten Schweizer Grantee Review Report. Einer wichtigen Aussage des Reports, der Bedeutung des persönlichen Austauschs, wurde dadurch direkt Folge geleistet.

Der Grantee Review Report zeigt klar: Gute Kommunikation zwischen Förderern und Destinatären ist zentral für eine erfolgreiche Förderung.

Kontakt ohne grosse Umwege

Das persönliche Gespräch, um gegenseitige Erwartungen sowie Fragen informell und schnell zu klären, ist sowohl für Fundraiser, als auch für Stiftungen (98 bzw. 99%) äusserst hilfreich. Darüber hinaus gibt fast die Hälfte aller Befragten an, über persönliche Kontakte auf die Stiftung aufmerksam geworden zu sein, denn der Suchprozess von passenden Förderinstitutionen gestaltet sich nach wie vor als schwierig.

Zentral beim Kontakt ist der Zeitpunkt: Vorab, zur Klärung offener Punkte, ist er essentiell. Während der Förderphase, bspw. in Form eines Besuchs vor Ort, begünstigt er das Verständnis für das Projekt, wird jedoch nur von 46% der Destinatäre als hilfreich eingestuft. Bei der nicht-finanziellen

Unterstützung besteht für Förderorganisationen somit durchaus noch Potenzial.

Information: Bring- und Holschuld

Potenzial nach oben lässt sich auch bei negativen Bescheiden identifizieren: Wird ein Fördergesuch abgelehnt, fragen nur 23% der Befragten nach den Gründen dafür. Dies obwohl Feedback nach Antragsablehnung einen wichtigen Lerneffekt generieren könnte und daher entsprechend angeboten und genutzt werden sollte.

Generell läuft ein Grossteil der Kommunikation nach wie vor über die klassischen Kanäle – die Relevanz von Sozialen Medien ist bis anhin vernachlässigbar. Die bereits von vielen Stiftungen zur Verfügung gestellten Informationsinstrumente müssen jedoch besser nutzbar und bekannt gemacht werden. Sind ausreichend Informationen verfügbar – insbesondere FAQs und Killerkriterien bei Förderanträgen wären besonders hilfreich – liegt die Holschuld allerdings bei den Destinatären,

wie auch von den Fundraising-Vertretern betont wurde. Warum diese teilweise zu wenig berücksichtigt werden, ist jedoch dem Zeitdruck geschuldet, um den quantitativen Output-Vorgaben von Förderanträgen gerecht zu werden. Bestätigt wird dies mit der Aussage im Report, welche als grösste Herausforderung für Destinatäre die wachsende Konkurrenz um Gelder (18%) nennt.

Dialog weiter stärken

Auch in Zukunft soll der Dialog zwischen Stiftungen und Destinatären institutionalisiert und das partnerschaftliche Verhältnis gestärkt werden. Der Grantee Review Report hat sich dafür als optimale Diskussionsgrundlage bewährt und wird daher im Rahmen des Schweizer Stiftungssymposiums vorgestellt. Den sieben Förderorganisationen, welche sich an dem Report beteiligt haben, danken wir an dieser Stelle herzlich für ihren wertvollen Beitrag.

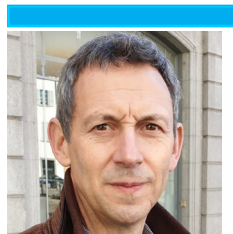
Katharina Guggi, SwissFoundations

«Gute Antragsteller wissen zu lesen, zuzuhören und regelmässig zu scheitern.»

Das Stellen von Anträgen gehört für mittelsuchende Organisationen zum Alltag. Andreas Cueni – selbständiger Spezialist für Mittelbeschaffung und Öffentlichkeitsarbeit – erzählt, was es für einen gelingenden Antrag braucht, wie man mit Ablehnung umgeht und wie Förderstiftungen Antragstellende unterstützen können.

CEPS: Anträge schreiben – Kunst oder Fleissarbeit?

A.C.: Mittelsuchende Organisationen verfügen oft über eine Vielzahl laufender Projekte und Angebote, die fast alle wichtig und dringend sind. Vor einer Antragstellung muss sich eine Mittelperson, oft ein Fundraiser, darin einarbeiten, die besten Angebote auswählen, die Fakten dazu zusammentragen und ihn eine attraktive Form bringen. Das ist Arbeit, die nicht abgekürzt werden sollte, und umfasst reihenweise Besprechungen und Redaktionstage. Entgegen manchmal portierten Mythen gibt es nicht für jedes Thema eine Stiftung und keine mehr, die ihre Mittel nicht einzusetzen weiss. Eine Kunst ist sicher, die Chancen im Stiftungswesen realistisch einzuschätzen, die passenden Förderinstitutionen zu identifizieren und diesen jeweils die Partnerschaften so anzubieten, dass sie den objektiven Kriterien und subjektiven Wünschen entsprechen.



Andreas Cueni, lic. phil. I, Basel, geboren 1966, ist seit 25 Jahren hauptberuflich als Spezialist in der Mittelbeschaffung und Öffentlichkeitsarbeit für gemeinnützige Organisationen tätig, oft in der Zusammenarbeit mit Förderstiftungen und bei Kapitalbeschaffungs-Kampagnen.

CEPS: Es gehört dazu, dass Förderanträge abgelehnt werden. Was können Stiftungen machen, damit dies für Antragsteller einfacher hinnehmbar ist?

A.C.: Im Idealfall würde natürlich eine Stiftungsmanagerin in ein paar Sätzen eine Begründung schreiben, welche die Projektträgerschaft nachdenklich macht. Gute Antragsteller wissen zu lesen, zuzuhören, regelmässig zu scheitern und Rückmeldungen ernst zu nehmen. Hilfreich wäre schon eine klare Unterscheidung in grundsätzliche Absagen und solche akuter Art: Ist der Zweck oder der geographische Fokus gar nicht getroffen oder möchte die Stiftung dazu ermuntern, nächstes Jahr wieder anzuklopfen, wenn neue Mit-

tel verfügbar sind oder der Antrag vielleicht ergänzt werden könnte?

CEPS: Mehr persönliche Kommunikation mit der Stiftung wird bei Antragstellern hochgeschrieben. Was heisst das und inwiefern ist das realistisch?

A.C.: Die Voraussetzungen dafür verbessern sich ja. Die Zahl der Förderinstitutionen mit eigenen Geschäftsstellen wächst, bestehende Organisationen bauen ihre Teams aus, auf Seiten der Stiftungen wie bei ihren Partnern. Immer mehr Tagungen, längere Weiterbildungen und Referate vermitteln Know-how und erleichtern den Austausch innerhalb und zwischen Welten. Schon einfache Webseiten können klar vermitteln, worauf sich Stiftungen konzentrieren, wie sie Jahres-Schwerpunkte setzen und was sie auf keinen Fall prüfen wollen. Gerade klar formulierte Negativkriterien enthalten wichtige Informationen. Berater bringen ihre langjährige Erfahrung ein und vermitteln Hintergründe und Verständnis.

CEPS: Wo können/müssen sich Stiftungen verbessern?

A.C.: Alle NPO veröffentlichen heute, anders als noch Ende des letzten Jahrhunderts, Tätigkeitsberichte, fast immer mit Wirkungs- und Finanzkennzahlen. Aufschlussreich wären auch auf Seiten der Stiftungen öffentliche Berichte zur Fördertätigkeit; das einigermaßen geschulte Publikum kann aus Listen von berücksichtigten Partnern und Projekten viel herauslesen, sogar wenn Fördersummen nicht vollständig dabeistehen. Fakten und Herzensanliegen deutsch und direkt kommunizieren, persönlich, telefonisch, in einem Mail, muss nicht aufwändig sein; die Destinatäre werden sie zu ihrem eigenen Nutzen annehmen und speichern.

CEPS: Zum Schluss: Wie hat sich das Stiftungswesen aus Ihrer Sicht in den letzten Jahren verändert?

A.C.: Dank Wissenschaft, Verbänden und öffentlicher Hand liegt viel mehr Wissen dazu vor; das ist erfreu-

lich. Organisationen und Dienstleistende versuchen, dieses zu verarbeiten, zu nutzen und zu teilen; sie sind ja an langfristigen Partnerschaften interessiert. Visibilität lockt aber auch allerhand Anfänger auf den Plan, die sich zuwendungsbedürftig erachten und die Regeln nicht kennen. Dann ist die zunehmende Präsenz von öffentlichen Einrichtungen, Schulen und Spitälern als Antragsteller nicht zu übersehen. Und manches bleibt; es gibt weiterhin eine Welt von Stiftungen, die sich von Trends nicht beeinflussen lässt, diskret wirken und minimal kommunizieren will. Es gibt also Beharrungsvermögen.

CEPS: Herzlichen Dank!

CEPS INSIGHT

Das CEPS gibt es neu auf LinkedIn

Das CEPS erweitert seine Präsenz in den Sozialen Medien. Seit Februar 2020 verfügen wir über eine Unternehmensseite auf LinkedIn, auf der wir Aktuelles aus der Forschung und Praxis rund um den Nonprofit-Sektor und Philanthropie diskutieren und über unser Weiterbildungs-Angebot informieren. Die LinkedIn-Seite ergänzt unseren Twitter-Account, den wir seit Anfang 2017 führen.

[linkedin.com/company/cepsbasel](https://www.linkedin.com/company/cepsbasel)

twitter.com/CEPS_Basel

CEPS Jahresbericht 2019 erschienen

Anfang März 2020 veröffentlichte das CEPS seinen Jahresbericht 2019 – in einem neuen Kleid. Auch ein Jahr nach unserem zehnten Jubiläum ging die Arbeit des CEPS-Teams mit unvermindertem Elan weiter. Das Jahr 2019 stand insbesondere im Zeichen einer verstärkten internationalen Ausrichtung, sowohl was die Forschung als auch was die Weiterbildung angeht. Wir danken allen Förderern, Partnerorganisationen und den Dozierenden für die konstruktive und erfolgreiche Zusammenarbeit – und freuen uns schon auf viele weitere gemeinsame Projekte!

ceps.unibas.ch/de/ueber-uns/jahresberichte/

Projekte aus aller Welt gemeinsam weiterentwickeln

Im September 2020 heisst es wieder «GSE». In diesem Lehrgang treffen sich Initiierende von Sozialprojekten und Teilnehmende aus Non-profit- und For-profit-Organisationen, um diese Projekte weiterzuentwickeln. Auch dieses Jahr sind wieder spannende Projekte am Start.

Dieses Jahr findet der neu konzipierte Zertifikatslehrgang «Global Social Entrepreneurship» (GSE) zum zweiten Mal statt. Der Kurs folgt dem Konzept des projektbasierten praktischen Lernens. Der GSE richtet sich an Teilnehmende, die im Nonprofit- oder im For-profit-Bereich arbeiten, an interkultureller Projektarbeit interessiert sind und ihre berufliche Expertise zur Weiterentwicklung von sozialen Projekten in Ländern des Globalen Südens einbringen möchten.

Auch dieses Jahr sind wieder fünf spannende Projekte aus drei Kontinenten und mit verschiedensten Fokusthemen im Kurs vertreten, die jeweils in kleinen Gruppen weiterentwickelt werden. Das Sozialprojekt aus Lima, Peru, nutzt digitale Medien, um Bildungsprogramme in weniger entwickelten Gebieten zu ermöglichen. Die Projektidee aus Mwanza, Tansania, hat zum Ziel, Möglichkeiten für junge Frauen zu schaffen, ihre Mobilität zu erweitern, und versucht, sie vor Übergriffen zu schützen. Die Initiative in Südindien kümmert sich um ältere Menschen in ländlichen Gebieten und möchte neue Einrichtungen für diese Zielgruppe schaffen. Das Projekt in Casablanca, Marokko, richtet sich an unterprivilegierte Mitarbeitende und setzt sich zum Ziel aus Abfallstoffen Produkte für einen in-

ternationalen Markt herzustellen. Und in Nairobi, Kenia, soll ein neues Zentrum zur Unterstützung von Jungunternehmern eingerichtet werden.

Der GSE setzt sich aus fünf Modulen zusammen und verbindet theoretische Einheiten mit praktischer Weiterentwicklung der Projekte direkt vor Ort. Durch die Verbindung von Theorie und Praxis vermittelt der GSE tiefe Einblicke in moderne Ansätze des unternehmerischen Projektmanagements und bedeutende Entwicklungsmodelle für soziale Innovationen.

Nicholas Arnold

ceps.unibas.ch/de/cas-global-social-entrepreneurship/

QUARTALSZAHL 10 Milliarden USD

Mit diesem Betrag will Amazon-Chef Jeff Bezos gegen den Klimawandel ankämpfen. Die Reaktionen auf seine Instagram-Ankündigung fielen unterschiedlich aus. Auch CEPS-Direktor Georg von Schnurbein kam als Experte in den Medien zu Wort. Das CEPS zum Lesen, Hören und Sehen gibt es in unserem Medienspiegel.

ceps.unibas.ch/de/ueber-uns/medienspiegel/

KALENDER

Aktuelle CEPS Weiterbildung:

MOOC Entrepreneurship in Nonprofits

Start: 16. März 2020 (Einstieg bis Ende März möglich): [Zum Kurs](#)

Master Class

06. - 08. April 2020, Genf

CAS Nonprofit Governance & Leadership

3 Module – Wilen & Basel
Start: 20. April 2020

CAS Wirkungsmanagement in NPO

3 Module – Sigriswil & Basel
Start: 17. August 2020

CAS Global Social Entrepreneurship

5 Module - Online, Basel, On-Site
Start: 21. September 2020

[Jetzt anmelden -> CEPS Weiterbildung](#)

WEITERE TERMINE

PPCmetrics Stiftungstagung

PPCmetrics
05. Mai 2020, Zürich

Schweizer Stiftungssymposium

SwissFoundations
14. - 15. Mai 2020, Basel

Tagung Freiwilligen-Management

Schweizerische Gemeinnützige Gesellschaft
04. Juni 2020, Bern

Aufgrund der aktuellen Situation ist es möglich, dass die oben aufgeführten Veranstaltungen abgesagt, verschoben oder in einer angepassten Form durchgeführt werden.

Stiftungsreport 2020

Der Schweizer Stiftungssektor wächst weiterhin, allerdings zeigen sich regionale Unterschiede.

2019 wurden in der Schweiz 349 gemeinnützige Stiftungen gegründet und deren 216 liquidiert, womit das Schweizer Stiftungswesen aktuell 13'293 gemeinnützige Stiftungen umfasst.

Die höchste Stiftungsdichte besitzt weiterhin der Kanton Basel-Stadt mit 45 Stiftungen pro 10'000 Einwohner. Das stärkste Wachstum hingegen findet in der Romandie statt, wo beispielsweise alleine in Genf im Jahr 2019 65 neue Stiftungen gegründet wurden. Hingegen weist der Kanton Zürich ein negatives Wachstum auf.

Die bisher höchste je gemessene Anzahl an Liquidationen in einem Jahr lässt den Schluss zu, dass viele, insbesondere ältere Stiftungen Mühe bekunden mit den Niedrigzinsen und Veränderungen im Förderbereich. Dennoch scheint die Gründung einer gemeinnützigen Stiftung weiterhin attraktiv. So nimmt der Anteil an Förderstiftungen wieder zu. Zudem ist bei den Neugründungen ein starker Fokus auf den Bereich Umwelt erkennbar.

Der Schweizer Stiftungsreport 2020 wird vom CEPS gemeinsam mit SwissFoundations und dem Zentrum für Stiftungsrecht der Universität Zürich veröffentlicht und erscheint am 28. April 2020.

Nicholas Arnold

IMPRESSUM

HERAUSGEBER



Universität
Basel



Center for Philanthropy Studies,
Steinengraben 22, 4051 Basel
www.ceps.unibas.ch

REDAKTION

Nicholas Arnold (n.arnold@unibas.ch)

LAYOUT & BILDNACHWEIS

a+ GmbH, Steffen Bethmann
© Pixabay
© CEPS 2020

Online verfügbar unter:
<https://ceps.unibas.ch/de/philanthropie-aktuell/>