

Voices of Impact 2026

Voices of Impact 2026

Dieser Report wurde vom Center for Philanthropy Studies (CEPS) der Universität Basel in Zusammenarbeit mit SwissFoundations erarbeitet. Die Inhalte sind auf Deutsch und Französisch verfasst. Zudem gibt es eine Executive Summary auf Englisch.

Ce rapport a été initié par SwissFoundations et la Stiftung Mercator Schweiz et élaboré par le Center for Philanthropy Studies (CEPS) de l'Université de Bâle a élaboré le présent rapport en collaboration avec SwissFoundations. Son contenu est disponible en français et en allemand. La synthèse est également disponible en anglais.

This report was initiated by SwissFoundations and Stiftung Mercator Schweiz and written by the Center for Philanthropy Studies (CEPS) at the University of Basel in collaboration with SwissFoundations. The contents are presented in German and French. The executive summary is additionally provided in English.

IMPRESSUM

Autoren | Auteurs :

Prof. Dr. Georg von Schnurbein
Carlo Tschopp, Doktorand

Zitiervorschlag | Proposition de citation | Suggested citation:

von Schnurbein, G., & Tschopp, C. (2026). Voices of Impact 2026. Basel: Center for Philanthropy Studies/SwissFoundations



Universität Basel
Center for Philanthropy Studies
Steinengraben 22
4051 Basel, Schweiz

SwissFoundations

Swissfoundations
Kirchgasse 42
8001 Zürich, Schweiz

Vorwort

Avant-propos



Gesellschaftliche Wirkung entsteht im Zusammenspiel. Förderstiftungen bringen finanzielle Mittel, Wissen und Netzwerke ein. Ihre Förderpartner verbinden fachliche Kompetenz mit praktischer Erfahrung und der Nähe zu den Menschen, denen ihre Arbeit zugutekommt. Wie diese Zusammenarbeit erlebt wird und was sie stärkt, lässt sich am besten im Austausch mit den Destinatären verstehen. Ihre Erfahrungen und Rückmeldungen eröffnen dabei wertvolle Perspektiven auf die Förderpraxis der Stiftungen.

Mit dem Voices of Impact Report liegt nach dem Grantee Review Report von 2019 zum zweiten Mal eine umfassende Befragung von Förderpartnern und Antragstellern bei acht Schweizer Förderstiftungen vor. Die Antworten von über 1'000 Befragten zeichnen ein differenziertes Bild der Zusammenarbeit. Sie zeigen, was gut funktioniert und wo Entwicklungsmöglichkeiten liegen. Damit bietet der Report eine Grundlage für den Dialog und für die Weiterentwicklung der Förderpraxis.

SwissFoundations dankt den acht beteiligten Förderstiftungen und dem Center for Philanthropy Studies (CEPS) der Universität Basel herzlich für ihr Engagement. Ein besonderer Dank gilt allen Förderpartnern und Antragstellern, die ihre Erfahrungen geteilt und damit diese Auseinandersetzung ermöglicht haben.

Jasmina Ritz
Geschäftsführerin SwissFoundations

L'impact social naît d'une action commune. Les fondations donatrices apportent des moyens financiers, des connaissances et des réseaux. Les organisations qu'elles soutiennent allient compétences professionnelles, expérience de terrain et proximité avec les personnes auxquelles leur travail profite. Pour comprendre comment cette collaboration est vécue et ce qui la renforce, le mieux est d'en parler avec les demandeurs. Leurs expériences et leurs retours ouvrent des perspectives précieuses sur la manière dont les fondations apportent leur soutien.

Après le Grantee Review Report de 2019, le rapport Voices of Impact présente pour la deuxième fois une vaste enquête menée auprès des bénéficiaires et des requérants de huit fondations donatrices suisses. Les réponses de plus de 1 000 personnes interrogées donnent une image nuancée de la collaboration. Elles montrent ce qui fonctionne bien et où des progrès restent possibles. Le rapport offre ainsi une base pour le dialogue et pour faire évoluer les pratiques de soutien.

SwissFoundations remercie chaleureusement les huit fondations donatrices participantes ainsi que le Center for Philanthropy Studies (CEPS) de l'Université de Bâle pour leur engagement. Nous adressons nos remerciements tout particuliers aux bénéficiaires et aux requérants qui ont partagé leurs expériences et ont ainsi rendu cette réflexion possible.

Jasmina Ritz
Directrice générale de SwissFoundations

Inhaltsverzeichnis

Table des matières

Glossar | Glossaire

Executive Summary | Synthèse

Einführung: Gemeinsam wirksamer fördern | Introduction: Ensemble pour un soutien plus efficace

Umfragedesign, die beteiligten Förderstiftungen & deskriptive Daten | Conception de l'enquête, les fondations participantes & données descriptives

Verständnis & Einflussnahme | Expertise & influence

Kommunikation & Transparenz | Communication & transparence

Antragsprozess | Préparation de la demande

Förderphase | Phase de soutien

Stiftungsspezifische Fragen | Questions spécifiques aux fondations

Umgang mit abgelehnten Anträgen | Traitement des demandes rejetées

Aufwand des Gesuchauswahlprozesses | Coûts du processus de sélection des demandes

Vergleich mit 2019 | Comparaison avec 2019

Schlussfolgerungen & Empfehlungen | Conclusions & recommandations

Glossar¹

Glossaire¹

Stiftung
Fondation

Als Stiftung werden in dieser Studie verkürzt Förderstiftungen bezeichnet. Förderstiftungen sind gemeinnützige Förderorganisationen, die zur Finanzierung ihrer Tätigkeit nicht auf Spenden oder Zustiftungen angewiesen sind, da sie über eigenes Vermögen verfügen.

Dans la présente étude, version abrégée de « fondations donatrices d'utilité publique ». Ces dernières sont des entités donatrices disposant de leur propre fortune, dont le financement ne dépend pas de dons ou d'une fondation tierce.

Destinatäre²
Demandeurs

Destinatäre sind die wichtigste Zielgruppe von Stiftungen und Empfänger von Förderleistungen. Destinatäre können sowohl direkte Nutzenempfänger als auch Intermediäre sein, die durch Leistungen zugunsten Dritter den von der Stiftung angestrebten Nutzen generieren.

Groupe cible principal des fondations et bénéficiaires potentiels de prestations de soutien. Les demandeurs peuvent être les bénéficiaires directs ou des intermédiaires qui, grâce aux prestations allouées à des tiers, remplissent le but visé par la fondation donatrice.

Förderpartner
Bénéficiaires

Als Förderpartner werden in dieser Studie jene Destinatäre bezeichnet, deren Förderantrag eine Zusage erhalten hat und die von der Stiftung eine finanzielle Unterstützung erhalten haben.

Demandeurs dont la requête de financement a été acceptée et qui ont reçu un soutien financier de la part de la fondation donatrice.

Antragsteller
Requérants

Als Antragsteller werden in dieser Studie jene Destinatäre bezeichnet, deren Antrag abgelehnt wurde.

Demandeurs dont la requête a été rejetée.

1 Weitere Begriffserläuterungen zum Stiftungswesen finden sich im Glossar des Swiss Foundation Code 2021, kostenlos verfügbar über <https://www.swissfoundations.ch/wp-content/uploads/2021/06/9783727277931.pdf>

Vous trouverez de plus amples explications sur les termes relatifs aux fondations dans le glossaire du Swiss Foundation Code 2021, disponible gratuitement sur <https://www.swissfoundations.ch/wp-content/uploads/2021/06/9783727277948.pdf>

2 Aus Gründen der besseren Lesbarkeit werden Personenbezeichnungen in diesem Bericht im generischen Sinn verwendet; sie beziehen sich auf alle Geschlechter.

Par souci de lisibilité, les termes employés pour désigner des personnes sont pris au sens générique

Executive Summary

Synthèse

WEN FÖRDERN STIFTUNGEN?

Stiftungen fördern nicht nur Privatpersonen und gemeinnützige Organisationen, sondern in erheblichem Umfang auch öffentliche Institutionen. In der Studie sind 23% der Förderpartner öffentliche Institutionen wie Universitäten, Museen oder Pflegeeinrichtungen, 68% sind gemeinnützige Organisationen und 1% sind Einzelpersonen. 8% der Förderpartner fallen nicht in diese drei Kategorien. Als Förderbereiche werden am häufigsten Kultur und Freizeit (25%) sowie Bildung und Forschung (24%) genannt.

KOMMUNIKATION UND TRANSPARENZ

Insgesamt erhalten die Förderstiftungen von ihren Förderpartnern und Antragstellern positive Rückmeldungen zu Fragen der Kommunikation während des Antragsprozesses: 97% der Förderpartner und 63% der Antragsteller haben die Kommunikation insgesamt als positiv erlebt. Förderpartner schätzen insbesondere die Unterstützung bei der Vernetzung: Unter den nicht-finanziellen Angeboten werden Netzwerk und Kontakte am häufigsten als hilfreich bewertet. Etwas mehr als die Hälfte der Antragsteller (57%) gibt an, über die Gründe des negativen Entscheids informiert worden zu sein. Die Kommunikation nach der Antragsablehnung wird jedoch kritischer bewertet: Nur ein Drittel findet die Gründe nachvollziehbar. Die Mehrheit der Antragsteller (61%) würde trotzdem wieder einen Förderantrag bei der jeweiligen Stiftung einreichen.

AUFWAND FÜR STIFTUNGEN UND DESTINATÄRE

56% der Förderpartner erhielten zum ersten Mal einen Förderbeitrag der jeweiligen Stiftung. Dies zeigt, dass die Beziehung zwischen Stiftungen und Destinatären meist nicht auf Routine beruht. Im Durchschnitt wenden Förderpartner 28 Stunden und Antragsteller 21 Stunden auf, um einen Antrag vorzubereiten. Dies deutet darauf hin, dass eine sorgfältige Erarbeitung eines Antrags die Wahrscheinlichkeit eines positiven Förderentscheids erhöht. Während der Förderphase wenden die Förderpartner durchschnittlich 13 Stunden für die Berichterstattung auf, was von der Mehrheit (78%) als angemessener Zeitaufwand betrachtet wird.

QUI LES FONDATIONS SOUTIENNENT-ELLES ?

Les fondations ne soutiennent pas seulement des particuliers et des organisations d'utilité publique, mais aussi, dans une large mesure, des institutions publiques. Dans l'étude, 23% des bénéficiaires sont des institutions publiques telles que des universités, des musées ou des établissements de soins, 68% des organisations d'utilité publique et 1% des particuliers. 8% des bénéficiaires n'entrent dans aucune de ces trois catégories. Les domaines de soutien les plus fréquemment cités sont la culture et les loisirs (25%) ainsi que la formation et la recherche (24%).

COMMUNICATION ET TRANSPARENCE

Dans l'ensemble, les fondations donatrices reçoivent de leurs bénéficiaires et requérants des retours positifs sur la communication pendant le processus de demande: 97% des bénéficiaires et 63% des requérants jugent la communication globalement positive. Les bénéficiaires apprécient tout particulièrement l'aide à la mise en réseau : parmi les offres non financières, le réseau et les contacts sont le plus souvent jugés utiles. Un peu plus de la moitié des requérants (57%) indiquent avoir été informés des raisons de la décision négative. La communication après un rejet est toutefois évaluée de manière plus critique: seul un tiers estime que les raisons sont compréhensibles. La majorité des requérants (61%) déposerait néanmoins une nouvelle demande auprès de la même fondation.

INVESTISSEMENT POUR LES FONDATIONS ET LES DEMANDEURS

Pour 56% des bénéficiaires, il s'agissait du premier soutien accordé par la fondation concernée. Cela met en évidence une absence de récurrence dans la plupart des relations entre fondations et demandeurs. En moyenne, les bénéficiaires consacrent 28 heures et les requérants 21 heures à la préparation d'une demande. Cela laisse penser qu'une préparation soignée augmente la probabilité d'une décision de soutien positive. Pendant la phase de soutien, les bénéficiaires consacrent en moyenne 13 heures à l'établissement des rapports, une durée que la majorité (78%) juge appropriée.

Auf der Grundlage der Angaben der Förderpartner und Antragsteller sowie ergänzender Informationen der beteiligten Stiftungen wurde der Aufwand für den Antragsprozess auf beiden Seiten (Stiftungen und Destinatäre) geschätzt. Die Bearbeitung aller (bewilligten und abgelehnten) Anträge beansprucht bei den Stiftungen durchschnittlich rund 1,8 % des Förderetats. Rechnet man den Aufwand der Destinatäre hinzu, entspricht der gesamte Antragsprozess rund 8,8 % des Förderetats. Da alle Anträge einbezogen werden, sind die Nettokosten für einen erfolgreichen Antrag bei den Destinatären (CHF 5'177) knapp viermal so hoch wie bei den Stiftungen (CHF 1'379). Das Ergebnis zeigt, dass der grösste Teil des Aufwands bei den Destinatären anfällt.

SCHLUSSFOLGERUNGEN UND EMPFEHLUNGEN

Die Fördergelder von Stiftungen sind für Förderpartner vor allem für innovative Projekte wichtig: 83% der Förderpartner nehmen ihre Stiftung als Förderin innovativer Lösungen für gesellschaftliche Herausforderungen wahr. Der persönliche Kontakt zwischen Stiftungen und ihren Förderpartnern scheint wesentlich zum Erfolg eines Projekts beizutragen und soll weiter gepflegt werden: 75% der Förderpartner, aber nur 25% der Antragsteller konnten ihr Projekt vor der Eingabe mit der Stiftung besprechen. Jedoch sollten Antragsprozesse so gestaltet werden, dass Antragsteller, die über weniger persönliche Kontakte verfügen, ebenfalls Gehör finden. So kann sichergestellt werden, dass die erfolgversprechendsten Projekte gefördert werden. Informations- und Unterstützungsangebote werden von Destinatären nur selten genutzt. Entweder sollten Stiftungen diese aktiver kommunizieren oder verstärkt darauf hinweisen, dass diese Informationen den Destinatären helfen. Nach einer Ablehnung wünschen viele Destinatäre detailliertere Informationen zu den Gründen der Absage, gleichzeitig werden die genannten Gründe oftmals nicht als nachvollziehbar empfunden. Konstruktives Feedback zu den Gründen, die zur Ablehnung eines Antrags geführt haben, kann zu Lerneffekten bei Antragstellern und so zu besseren Anträgen in der Zukunft führen. Dies würde jedoch den zeitlichen Aufwand für die Stiftungen erhöhen.

UMFRAGE

Voices of Impact bietet nach dem Grantee Review Report 2019 zum zweiten Mal eine breit angelegte Analyse der Wahrnehmung der Förderstiftungen durch ihre Destinatäre (Antragsteller und Förder-

Sur la base des informations fournies par les bénéficiaires et les requérants, ainsi que de données complémentaires des fondations participantes, l'effort lié au processus de demande a été estimé pour les deux parties (fondations et demandeurs). Pour les fondations, le traitement de l'ensemble des demandes (acceptées et refusées) représente en moyenne environ 1,8 % du budget de soutien. Si l'on ajoute l'effort des demandeurs, l'ensemble du processus de demande correspond à environ 8,8 % du budget de soutien. Comme toutes les demandes sont prises en compte, les coûts nets d'une demande acceptée sont près de quatre fois plus élevés pour les demandeurs (CHF 5'177) que pour les fondations (CHF 1'379). Le résultat montre que la majeure partie de l'effort est supportée par les demandeurs.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Pour les bénéficiaires, les fonds des fondations sont avant tout importants pour les projets innovants : 83% d'entre eux considèrent leur fondation comme un soutien aux solutions innovantes face aux défis de société. Le contact personnel entre les fondations et leurs bénéficiaires semble contribuer de manière essentielle à la réussite d'un projet et doit être entretenu: 75% des bénéficiaires, mais seulement 25% des requérants, ont pu discuter de leur projet avec la fondation avant le dépôt. Les processus de demande devraient toutefois être conçus de manière à ce que les requérants disposant de moins de contacts personnels puissent également être entendus. Ainsi, il est possible de maximiser les chances que les projets les plus prometteurs soient soutenus. Quant aux dispositifs d'information et d'accompagnement, ils ne sont que rarement utilisés par les demandeurs. Les fondations devraient donc soit communiquer à leur sujet de manière plus active, soit souligner davantage leur valeur ajoutée auprès des demandeurs. Par ailleurs, après un refus, de nombreux demandeurs souhaitent des informations plus détaillées sur les motifs ; parallèlement, les motifs communiqués sont souvent jugés peu compréhensibles. Un feedback constructif sur les raisons du rejet peut cependant favoriser les apprentissages chez les requérants et permettre d'améliorer la qualité des futures demandes. Une telle approche augmenterait toutefois la charge de travail des fondations.

ENQUÊTE

Après le Grantee Review Report 2019, Voices of Impact propose pour la deuxième fois une analyse à grande échelle de la manière dont les fondations

partner). Förderstiftungen erhalten pro Jahr viele Gesuche und Anträge, von denen jeweils nur ein Teil angenommen werden kann. Für die Umfrage sind sowohl unterstützte Förderpartner wie auch abgelehnte Antragsteller berücksichtigt worden, um ein vollständiges Bild zu erhalten. Von acht Schweizer Förderstiftungen wurden jeweils die unterstützten Förderpartner der letzten fünf Jahre sowie die abgelehnten Antragsteller der letzten drei Jahre angeschrieben. Insgesamt sind die Antworten von 600 Förderpartnern und 409 Antragstellern zu folgenden Themen ausgewertet worden: Verständnis und Einflussnahme der Stiftung auf den Tätigkeitsbereich der Partnerorganisationen, Kommunikation und Transparenz, Antragsvorbereitung, Förderphase sowie Umgang mit abgelehnten Anträgen.

donatrices sont perçues par leurs demandeurs (requérants et bénéficiaires). Chaque année, les fondations reçoivent de nombreuses requêtes et demandes, dont une partie seulement peut être acceptée. Afin d'obtenir une image complète, l'enquête s'adresse aussi bien aux bénéficiaires soutenus qu'aux requérants dont la demande a été rejetée. Pour huit fondations donatrices suisses, nous avons contacté les bénéficiaires des cinq dernières années ainsi que les requérants des trois dernières années. Au total, les réponses de 600 bénéficiaires et de 409 requérants ont été analysées sur les thèmes suivants : compréhension et influence de la fondation dans le domaine d'activité des organisations partenaires, communication et transparence, préparation de la demande, phase de soutien et traitement des demandes rejetées.

Executive Summary

English

WHO DO FOUNDATIONS SUPPORT?

Foundations support not only individuals and non-profit organisations but, to a considerable extent, also public institutions. In the study, 23% of grantees are public institutions such as universities, museums or care facilities, 68% are non-profit organisations and 1% are individuals. 8% of grantees do not fall into any of these three categories. The most frequently named fields of funding are culture and recreation (25%) and education and research (24%).

COMMUNICATION AND TRANSPARENCY

Overall, the foundations receive positive feedback from their grantees and applicants on communication during the application process: 97% of grantees and 63% of applicants experienced communication as positive overall. Grantees particularly value support with networking: among the non-financial support offers, networks and contacts are most often rated as helpful. Slightly more than half of the applicants (57%) say they were informed of the reasons for the negative decision. Communication after a rejection, however, is rated more critically: only one third find the reasons comprehensible. Nevertheless, the majority of applicants (61%) would apply to the same foundation again.

EFFORT FOR FOUNDATIONS AND GRANTSEEKERS

For 56% of grantees, this was the first grant they had received from the foundation in question. This shows that the relationship between foundations and grantseekers is usually not a matter of routine. On average, grantees spend 28 hours and applicants 21 hours preparing an application. This suggests that careful preparation increases the likelihood of a positive funding decision. During the funding phase, grantees spend an average of 13 hours on reporting, which the majority (78%) consider a reasonable amount of time.

Based on information provided by grantees and applicants, as well as additional data from the participating foundations, the effort involved in the application process was estimated for both sides (foundations and grantseekers). For the foundations, processing all applications (approved and declined) takes up an average of around 1.8% of the funding budget. Including the effort of grantseekers, the entire application process amounts to around 8.8% of the funding budget. Because all applications are included, the net cost of a successful application is almost four times higher for grantseekers (CHF 5,177) than for the foundations (CHF 1,379). The result shows that most of the effort is borne by the grantseekers.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

For grantees, foundation funding matters above all for innovative projects: 83% see their foundation as a funder of innovative solutions to societal challenges. Personal contact between foundations and their grantees appears to contribute substantially to a project's success and should be maintained: 75% of grantees, but only 25% of applicants, were able to discuss their project with the foundation before submitting. However, application processes should be designed so that applicants with fewer personal contacts are also heard. This helps ensure that the most promising projects are funded. Grantseekers rarely use the information and support on offer. Foundations should either communicate these offers more actively or point out more clearly how they help grantseekers. After a rejection, many grantseekers would like more detailed information on the reasons; at the same time, the reasons given are often not considered comprehensible. Constructive feedback on why an

application was declined can create learning effects for applicants and lead to better applications in the future. However, it would increase the workload for foundations.

SURVEY

Following the Grantee Review Report 2019, Voices of Impact is the second large-scale analysis of how grant-making foundations are perceived by those who apply to them. Foundations receive many requests and applications every year, of which only some can be approved. To obtain a complete picture, the survey covered both funded grantees and declined applicants. For eight Swiss grant-making foundations, we contacted the grantees of the past five years and the declined applicants of the past three years. In total, responses from 600 grantees and 409 applicants were analysed on the following topics: the foundation's understanding of and influence on the grantees' field of activity, communication and transparency, preparation of the application, the funding phase, and the handling of declined applications.

Übersicht² |

Sommaire²

	FÖRDERPARTNER BÉNÉFICIAIRES	ANTRAGSTELLER REQUÉRANTS
 Verständnis Compréhension	4.2 2019 ³ : 4.1	—
 Kommunikation ⁴ Communication	4.0 2019: 4.4	3.6 2019: 3.7
 Transparenz Transparence	4.2 2019: 4.2	3.3 2019: 3.0
 Antragsprozess Préparation demande	3.8 2019: 3.9	3.6 2019: 3.6
 Feedback Feedback	—	2.9 2019: 2.8
 Förderphase Phase de soutien	4.4 2019: 4.4	—

2 Relevante Fragen wurden auf eine Skala von 1 bis 5 umgerechnet, wobei 1 das Minimum und 5 das Maximum ist. Die Auswertungen beruhen auf einem Stichprobenumfang von 600 Förderpartnern und 409 Antragstellern.
Les questions pertinentes ont été converties sur une échelle de 1 à 5, où 1 est le minimum et 5 le maximum. Les évaluations sont basées sur un échantillon de 600 bénéficiaires et 409 requérants.

3 Da der Grantee Review 2019 einen kleineren Fragenumfang aufwies, ist ein direkter Vergleich nur eingeschränkt möglich. Die Gegenüberstellung ermöglicht dennoch eine Einordnung der aktuellen Ergebnisse im Zeitvergleich.
Le Grantee Review 2019 comportant un nombre de questions plus restreint, une comparaison directe n'est possible que dans une certaine mesure. La mise en parallèle permet néanmoins de situer les résultats actuels dans le temps.

4 2026 wurden zusätzliche Kommunikationskanäle abgefragt. Diese werden deutlich tiefer bewertet als die übrigen Kanäle und senken den Indexwert. Nur mit den bereits 2019 erhobenen Fragen liegt er bei 4.3 (Förderpartner) bzw. 3.7 (Antragsteller) und damit auf ähnlichem Niveau wie 2019.
En 2026, des canaux de communication supplémentaires ont été évalués. Nettement moins bien notés que les autres canaux, ils abaissent la valeur de l'indice. Calculée uniquement sur les questions déjà posées en 2019, elle s'élève à 4.3 (bénéficiaires) et à 3.7 (requérants), soit au niveau de 2019.

EINFÜHRUNG

INTRODUCTION

Gemeinsam wirksamer fördern

Ensemble pour un soutien plus efficace

Förderstiftungen und ihre Destinatäre sind aufeinander angewiesen. Die Stiftung bringt die finanziellen Mittel ein, die Förderpartner ihr Fachwissen, ihre Nähe zu den Menschen und die Fähigkeit, Vorhaben umzusetzen. Erst im Zusammenspiel entsteht Wirkung für das Gemeinwohl. Der oft zitierte Satz «Stiftungen sind nur so gut wie ihre Destinatäre» bringt diese gegenseitige Abhängigkeit auf den Punkt.

Seit der ersten Erhebung 2019 hat sich das Umfeld für beide Seiten spürbar verändert. Viele Nonprofit-Organisationen stehen unter wachsendem Kostendruck: Die Teuerung hat Mieten, Energie und Löhne steigen lassen, und öffentliche Beiträge stehen vielerorts unter Spardruck. Gleichzeitig erwarten Geldgeber detailliertere Budgets, ausführlichere Berichte und zunehmend Wirkungsnachweise. Da jede Stiftung eigene Formulare und Vorgaben hat, vervielfacht sich dieser Aufwand für Organisationen mit mehreren Geldgebern. Die Zeit, die in Anträge und Berichte fließt, fehlt für die eigentliche Arbeit. Und weil Projektbeiträge die Kosten für Administration und Personal oft nur teilweise decken, wird dieser Aufwand aus Mitteln finanziert, die ohnehin knapp sind.

Auch die Erwartungen an Förderstiftungen haben sich verändert. Transparenz und eine Förderung auf Augenhöhe werden immer mehr erwartet, und viele Stiftungen verstehen sich heute stärker als Partner denn als reine Geldgeber. Gleichzeitig steigt die Zahl der Gesuche und mit ihr der Aufwand für deren Prüfung. Neuere Strömungen in der Philanthropie rücken Stiftungen und Destinatäre näher zusammen und stellen Zusammenarbeit und gegenseitiges Vertrauen in den Vordergrund.

Genau das ist in der Praxis nicht einfach. Weil Destinatäre auf Fördermittel angewiesen sind, halten sie sich mit kritischen Rückmeldungen oft zurück, auch gegenüber Stiftungen, die offen und partnerschaftlich fördern. So erfahren Stiftungen selten, wo ein Antragsprozess als aufwendig oder eine Absage als schwer nachvollziehbar empfunden wurde.

Hier setzt Voices of Impact an. Nach dem Grantee Review Report 2019 bietet die Studie erneut eine unabhängige und anonyme Grundlage, um die Sicht der Destinatäre systematisch zu erfassen. Sie zeigt, wo sich seither etwas bewegt hat, was gut funktioniert und wo

Les fondations donatrices et leurs bénéficiaires dépendent les uns des autres. La fondation apporte les moyens financiers ; les bénéficiaires apportent quant à eux leur expertise, leur proximité avec les personnes concernées et leur capacité à mettre des projets en œuvre. C'est de cette interaction que naît l'impact au service du bien commun. La formule souvent citée selon laquelle « les fondations ne valent que ce que valent leurs bénéficiaires » résume bien cette dépendance mutuelle. Depuis la première enquête menée en 2019, le contexte a sensiblement évolué pour les deux parties. De nombreuses organisations à but non lucratif subissent une pression croissante sur leurs coûts : le renchérissement a fait augmenter les loyers, l'énergie et les salaires, et les contributions publiques font souvent l'objet de mesures d'économie. Dans le même temps, les bailleurs de fonds exigent des budgets plus détaillés, des rapports plus complets et, de plus en plus, des mesures d'impact. Comme chaque fondation a ses propres formulaires et exigences, cette charge se multiplie pour les organisations qui ont plusieurs bailleurs. Le temps consacré aux demandes et aux rapports manque pour le travail proprement dit. Et comme les contributions de projet ne couvrent souvent qu'en partie les frais d'administration et de personnel, cette charge est financée par des moyens déjà limités.

Les attentes envers les fondations donatrices ont elles aussi changé. La transparence et un soutien d'égal à égal sont de plus en plus attendus, et de nombreuses fondations se considèrent aujourd'hui davantage comme des partenaires que comme de simples bailleurs de fonds. En même temps, le nombre de demandes augmente, et avec lui la charge liée à leur examen. De nouveaux courants de la philanthropie rapprochent fondations et demandeurs en plaçant la collaboration et la confiance mutuelle au premier plan.

C'est précisément là que réside la difficulté dans la pratique. Comme les demandeurs dépendent des fonds, ils se montrent souvent réservés dans leurs retours critiques, y compris envers des fondations qui privilégient une approche ouverte et partenariale. Par conséquent, les fondations apprennent donc rarement dans quel cas un processus de de-

Stiftungen ansetzen können, etwa bei schlankeren Verfahren, begründeten Absagen oder mehrjährigen Zusagen. Gute Förderpraxis ist dabei keine Nebensache: Stiftungen sind seit Langem eine tragende Finanzierungsquelle für viele Organisationen, und ihr Gewicht im gemeinnützigen Sektor wächst weiter.

Und die Zahlen sind eindrücklich: In der Schweiz existierten Ende 2025 insgesamt 13'984 gemeinnützige Stiftungen, so viele wie nie zuvor.⁴ Jährlich werden schätzungsweise mindestens 6 Mrd. CHF von Förderstiftungen ausgeschüttet.⁵

BREITES SPEKTRUM AN ERFAHRUNG UND EINSCHÄTZUNG

Die vorliegende Studie bietet eine breit abgestützte und unabhängig erhobene Einschätzung der Kernleistung von Schweizer Förderstiftungen aus Sicht der Destinatäre. Durch die acht beteiligten Förderstiftungen ist die Vielfalt des Schweizer Stiftungswesens gut abgedeckt. So sind beispielsweise die wichtigsten Förderbereiche Kultur, Bildung/Forschung, Sozialwesen und Umweltschutz abgebildet. Auf Seiten der Destinatäre sind nationale und internationale Partner involviert. Die verschiedenen Landesteile sind vertreten, und von Einzelpersonen bis hin zu Universitäten sind unterschiedliche Sichtweisen und Erfahrungswerte eingeflossen. Man könnte deshalb eine differenziertere Analyse einfordern, um nicht Äpfel mit Birnen zu vergleichen. Aber wir sind der Überzeugung, dass es im Förderprozess von Stiftungen einige allgemeingültige Grundsätze bezüglich Transparenz, Prozessablauf oder Kommunikation gibt, die nicht zu spezifizieren sind und die in diesem Bericht daher auch zusammengefasst dargestellt werden. Mit der zweiten Erhebung nach 2019 wird das Ziel erreicht, die Studie regelmässig durchzuführen.

INTERNATIONALER VERGLEICH

In den USA wurde vom Center for Effective Philanthropy 2003 der «Grantee Perception Report» (GPR)⁶ entwickelt. In Deutschland wurde die Studie «Learning from Partners»⁷ vom Centrum für Soziale Investitionen und Innovationen (CSI) der Universität Heidelberg seit 2012 mehrfach durchgeführt. Den GPR haben seither über 300 Stiftungen und Förderinstitutionen mehrheitlich aus den USA und Kanada durchgeführt, jedoch gibt es keinen übergeordneten Bericht. Einzelne Stiftungen machen ihre Berichte öffentlich, in Europa beispielsweise die Paul Hamlyn Foundation oder die Laudes Foundation. Daraus lassen sich aber keine unmittelbaren Vergleiche zur vorliegenden Studie ziehen. In Deutschland wurde zu jeder Erhebungswelle jeweils

mande a été perçu comme fastidieux ou un refus comme difficile à comprendre.

C'est là qu'intervient Voices of Impact. Après le Grantee Review Report 2019, l'étude offre à nouveau une base indépendante et anonyme pour appréhender de manière structurée le point de vue des demandeurs. Elle montre ce qui a évolué depuis, ce qui fonctionne bien et où les fondations peuvent agir, par exemple avec des procédures allégées, des refus motivés ou des engagements pluriannuels. Une bonne pratique de soutien n'est d'ailleurs pas anodine : les fondations sont depuis longtemps une source de financement essentielle pour de nombreuses organisations, et leur poids dans le secteur d'utilité publique continue de croître. Et les chiffres sont éloquentes : fin 2025, la Suisse comptait au total 13 984 fondations d'utilité publique, un record.⁴ Chaque année, les fondations donatrices versent selon les estimations au moins 6 milliards de francs.⁵

LARGE ÉVENTAIL D'EXPÉRIENCES ET D'ÉVALUATIONS

La présente étude propose une évaluation largement étayée et réalisée de manière indépendante de la mission centrale des fondations donatrices suisses, du point de vue des demandeurs. Grâce aux huit fondations participantes, la diversité du secteur suisse des fondations est bien couverte. Les principaux domaines de soutien – culture, formation et recherche, social et protection de l'environnement – y sont par exemple représentés. Du côté des demandeurs, des partenaires nationaux et internationaux sont impliqués. Les différentes régions du pays y sont représentées, et les points de vue ainsi que les expériences d'un large éventail d'acteurs, des particuliers aux milieux académiques, ont été pris en compte. On pourrait certes plaider pour une analyse plus différenciée, afin d'éviter de comparer des situations si diversifiées. Nous sommes toutefois convaincus que le processus de soutien apportés par les fondations repose sur certains principes généraux en matière de transparence, de déroulement des processus ou de communication, qui peuvent être présentés de manière synthétique dans ce rapport sans qu'il soit nécessaire de les approfondir davantage. Avec cette deuxième enquête suite à celle de 2019, l'objectif de mener l'étude à intervalles réguliers est atteint.

COMPARAISON INTERNATIONALE

4 Schweizer Stiftungsreport 2026, S. 6.

5 Schweizer Stiftungsreport 2025.

ein Abschlussbericht veröffentlicht. Es haben jeweils sechs bis elf Stiftungen teilgenommen. Hier zeigen sich über die Zeit positive Entwicklungen, beispielsweise bei der Einschätzung der administrativen Prozesse oder der Transparenz der Stiftungen. Im Vergleich zur vorliegenden Studie fällt auf, dass im Antragsprozess in der Schweizer Umfrage generell hohe Zufriedenheitswerte bestehen, insbesondere was Kommunikation und Administration betrifft. Gleichzeitig wird der eingesetzte Zeitaufwand etwas seltener als angemessen betrachtet. Daraus lässt sich schliessen, dass die beteiligten Stiftungen der Schweizer Studie generell schon sehr professionell aufgestellt sind, jedoch die Effizienz der Antragsprozesse für die Destinatäre noch verbessert werden könnte.

AUFBAU DES BERICHTS

In Folgenden werden zunächst das Studiendesign und die Umsetzung der Erhebung vorgestellt, gefolgt von einem Kapitel zu den beteiligten Stiftungen. Anschliessend folgen die Ergebnisse, unterteilt in die Bereiche Verständnis und Einflussnahme, Kommunikation und Transparenz, Antragsprozess, Förderphase, stiftungsspezifische Fragen und Umgang mit abgelehnten Anträgen. Dabei werden die Antworten von Förderpartnern und Antragstellern einander zum Teil gegenübergestellt.

Für diesen Gesamtbericht wurden die Rückmeldungen der Destinatäre noch um Fragen an die beteiligten Stiftungen ergänzt. Daraus werden Schätzungen zum Aufwand des Auswahlprozesses auf beiden Seiten – Förderstiftungen und Destinatäre – abgeleitet. Im nächsten Kapitel werden ausgewählte Ergebnisse jenen von 2019 gegenübergestellt. Abschliessend werden die zentralen Erkenntnisse zusammengefasst und daraus Empfehlungen für ein verbessertes Verhältnis von Förderstiftungen und Destinatären abgeleitet.

Aux États-Unis, le Center for Effective Philanthropy a développé en 2003 le « Grantee Perception Report » (GPR).⁶ En Allemagne, le Centrum für soziale Innovationen und Investitionen (CSI) de l'Université de Heidelberg a réalisé à plusieurs reprises depuis 2012 l'étude « Learning from Partners ».⁷ Depuis, plus de 300 fondations et institutions donatrices, majoritairement des États-Unis et du Canada, ont réalisé le GPR, mais sans l'existence d'un rapport de synthèse global. Certaines fondations publient leur rapport, en Europe par exemple la Paul Hamlyn Foundation ou la Laudes Foundation. Il n'est toutefois pas possible d'en tirer des comparaisons directes avec la présente étude. En Allemagne, un rapport final a été publié pour chaque vague d'enquête ; entre six et onze fondations y ont participé à chaque fois. On y observe au fil du temps des évolutions positives, par exemple dans l'évaluation des processus administratifs ou en terme de transparence des fondations. En comparaison, l'enquête suisse affiche de manière générale des niveaux de satisfaction élevés pour le processus de demande, notamment en matière de communication et d'administration. En revanche, le temps investi est un peu plus rarement jugé approprié (D : 69% ; CH : 67%).⁸ On peut en conclure que les fondations ayant participé à l'étude suisse sont déjà organisées de manière très professionnelle, mais que l'efficience des processus de demande pour les demandeurs pourrait encore être améliorée.

STRUCTURE DU RAPPORT

Nous présentons d'abord la méthodologie de l'étude et la réalisation de l'enquête, puis un chapitre consacré aux fondations participantes. Suivent les résultats, répartis selon les thèmes suivants : compréhension et influence, communication et transparence, processus de demande, phase de soutien, questions spécifiques aux fondations et traitement des demandes rejetées. Les réponses des bénéficiaires et des requérants y sont, dans la mesure du possible, mises en regard. Pour ce rapport général, les retours des demandeurs ont également été complétés par des questions adressées aux fondations participantes. Il en découle des estimations de la charge liée au processus de sélection pour les deux parties – fondations donatrices et demandeurs. Le chapitre suivant met en parallèle une sélection de résultats avec ceux émanant de l'étude en 2019. Enfin, les principaux enseignements sont résumés et des recommandations en sont tirées pour améliorer la relation entre fondations donatrices et demandeurs.

6 Vgl. www.cep.org/assessments/grantee-and-applicant-perception-reports-3/

7 Vgl. www.soz.uni-heidelberg.de/learning-from-partners

UMFRAGEDESIGN, DIE FÖRDERSTIFTUNGEN & DESKRIPTIVE DATEN

CONCEPTION DE L'ENQUÊTE, LES FONDATIONS
DONATRICES & DONNÉES DESCRIPTIVES

Design

Design

Voices of Impact baut auf dem Grantee Review Report 2019 auf, der auf der Grundlage des «Grantee Perception Reports» aus den USA, der «Learning from Partners»-Studien aus Deutschland und einer Pilotstudie mit einer Schweizer Stiftung entwickelt wurde. Die Entwicklung eines eigenständigen Schweizer Studiendesigns wurde aus folgenden Gründen erwogen: 1. Der hohe Anteil internationaler Förderaktivitäten erfordert eine differenzierte Ausrichtung und, verbunden mit der Mehrsprachigkeit der Schweiz, eine entsprechende Abdeckung der sprachlichen und kulturellen Unterschiede. 2. Wie in Deutschland auch und im Gegensatz zu den USA reichen die Förderansätze in der Schweiz von der klassischen Vergabung über Förderprogramme bis hin zu operativer Zusammenarbeit. Dieser Vielfalt muss in der Befragung Rechnung getragen werden. Für 2026 wurden die Fragebogen weitgehend übernommen und um neue Themen ergänzt; zudem gab es neu die Antwortmöglichkeit «Keine Angabe».

An der Studie beteiligt waren die folgenden acht Förderstiftungen:

- Age-Stiftung
- Arcanum Stiftung
- Fondation Leenaards
- Hasler Stiftung
- Hear the World Foundation
- Sophie und Karl Binding Stiftung
- Stiftung für Kunst, Kultur und Geschichte (SKKG)
- Stiftung Mercator Schweiz

Die Studie wurde zudem von der Linsi Foundation mitfinanziert, die selbst jedoch nicht an der Befragung teilgenommen hat.

Die beteiligten Stiftungen haben 2024 und 2025 gemeinsam über einen Förderetat von rund CHF 56 Mio. pro Jahr verfügt und rund 3'440 Anträge pro Jahr erhalten. Die Beschäftigung in den acht Stiftungen

Voices of Impact s'appuie sur le Grantee Review Report 2019, développé sur la base du « Grantee Perception Report » américain, des études allemandes « Learning from Partners » et d'une étude pilote réalisée avec une fondation suisse. Une conception d'étude propre à la Suisse a été envisagée pour les raisons suivantes : 1. La part importante d'activités de soutien internationales exige une orientation différenciée ainsi qu'une prise en compte adéquate des particularités linguistiques et culturelles inhérentes au multilinguisme de la Suisse. 2. Comme en Allemagne, et contrairement aux États-Unis, les approches de soutien en Suisse vont de l'octroi classique de dons aux programmes de soutien, jusqu'à la collaboration opérationnelle. L'enquête se doit tenir compte de cette diversité. Pour l'enquête 2026, les questionnaires ont été largement repris et complétés par de nouveaux thèmes ; l'option « pas de réponse » a en outre été ajoutée.

Les huit fondations donatrices suivantes ont participé à l'étude :

- Age-Stiftung
- Fondation Arcanum
- Fondation Leenaards
- Hasler Stiftung
- Hear the World Foundation
- SKKG
- Sophie und Karl Binding Stiftung
- Stiftung Mercator Schweiz

L'étude a en outre été cofinancée par la Linsi Foundation, qui n'a toutefois pas participé elle-même à l'enquête.

En 2024 et 2025, les fondations participantes disposaient ensemble d'un budget de soutien d'environ CHF 56 millions par an et recevaient environ 3'440 demandes par an. Les huit fondations comptaient au total 45,7 postes à plein temps, dont 33,5 sont consacrés au traitement des demandes.

verteilt sich auf insgesamt 45,7 Vollzeitstellen, davon sind 33,5 mit der Gesuchsbearbeitung befasst. In Zusammenarbeit mit den teilnehmenden Stiftungen wurden Inhalte und Fragen an deren Bedürfnisse und Organisationskontext angepasst. So wurde je ein Fragebogen für Förderpartner (62 Fragen) und für erfolglose Antragsteller (41 Fragen) mit folgenden Inhalten verfasst:

FÖRDERPARTNER

Deskriptive Fragen zur Organisation bzw. Person (21 Fragen), Verständnis und Einflussnahme (7), Kommunikation und Transparenz (3), Antragsvorbereitung (12), Förderphase (11), stiftungsspezifische und offene Fragen (8).

ANTRAGSTELLER

Deskriptive Fragen zur Organisation bzw. Person (13 Fragen), Kommunikation und Transparenz (3), Antragsvorbereitung (12), Feedback nach Antragsablehnung (7), stiftungsspezifische und offene Fragen (6).

Die E-Mail-Adressen der Förderpartner (die in den vergangenen fünf Jahren unterstützt wurden) und Antragsteller (die in den vergangenen drei Jahren Anfragen gestellt haben) wurden dem Center for Philanthropy Studies (CEPS) durch die teilnehmenden Stiftungen zur Verfügung gestellt. Die Umfrage wurde online auf Deutsch, Englisch und Französisch durchgeführt. Um die Unabhängigkeit zu gewährleisten, wurde die Umfrage vom CEPS versendet. Die Umfrage lief vom 7. Mai 2026 bis zum 4. August 2026. Insgesamt wurden 1'562 Förderpartner und 3'279 abgelehnte Antragsteller angeschrieben. Für den Bericht wurden schliesslich 600 Antworten von Förderpartnern (dies entspricht einer Rücklaufquote von 38 %) und 409 Antworten von Antragstellern (Rücklaufquote 12 %) ausgewertet. Die Auswertung wurde anonymisiert und aggregiert durchgeführt.¹⁰ Die Umfrageantworten stellen die subjektive Wahrnehmung der Teilnehmenden dar. Dies ist bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen.

Les contenus et les questions ont été adaptés aux besoins et au contexte organisationnel des fondations participantes, en collaboration avec celles-ci. Un questionnaire a ainsi été élaboré pour les bénéficiaires (62 questions) et un autre pour les requérants dont la demande a été rejetée (41 questions), avec les contenus suivants :

BÉNÉFICIAIRES

Questions descriptives sur l'organisation ou la personne (21 questions), compréhension et influence (7), communication et transparence (3), préparation de la demande (12), phase de soutien (11), questions spécifiques à la fondation et questions ouvertes (8).

REQUÉRANTS

Questions descriptives sur l'organisation ou la personne (13 questions), communication et transparence (3), préparation de la demande (12), feedback après le rejet de la demande (7), questions spécifiques à la fondation et questions ouvertes (6).

Les fondations participantes ont mis à la disposition du Center for Philanthropy Studies (CEPS) les adresses e-mail des bénéficiaires (soutenus au cours des cinq dernières années) et des requérants (ayant déposé une demande au cours des trois dernières années). L'enquête a été menée en ligne en allemand, en anglais et en français. Afin de garantir l'indépendance, le questionnaire a été envoyé par le CEPS. L'enquête s'est déroulée du 7 mai au 4 août 2026. Au total, 1 562 bénéficiaires et 3 279 requérants dont la demande avait été rejetée ont été contactés. Le rapport se base finalement sur 600 réponses obtenues de bénéficiaires (taux de réponse de 38 %) et 409 réponses de requérants (taux de réponse de 12 %). L'évaluation a été réalisée de manière anonyme et agrégée.¹⁰

Les réponses reflètent la perception subjective des participants, dont il convient de tenir compte lors de l'interprétation des résultats.

¹⁰ Ausgewertet wurden Antworten, bei denen mindestens rund ein Viertel des Fragebogens ausgefüllt war. Prozentangaben beziehen sich, sofern nicht anders vermerkt, auf alle Teilnehmenden, welche die jeweilige Frage beantwortet haben (einschliesslich «Keine Angabe»).

Ont été analysées les réponses pour lesquelles au moins un quart environ du questionnaire avait été rempli. Sauf indication contraire, les pourcentages se rapportent à l'ensemble des participant·e·s ayant répondu à la question (y compris « pas de réponse »).

DIE BETEILIGTEN STIFTUNGEN

LES FONDATIONS PARTICIPANTES

Die beteiligten Stiftungen (I/X)

Les fondations participantes (I/X)

ACHT STIFTUNGEN, GROSSE UNTERSCHIEDE

Auch die acht beteiligten Stiftungen haben einen kurzen Fragebogen ausgefüllt: zu Förderetat, Personal, Anzahl Anträge 2024 und 2025 sowie zur Organisation des Förderprozesses. Die Ergebnisse werden nicht pro Stiftung, sondern für Gruppen von mindestens drei Stiftungen ausgewiesen, damit keine Rückschlüsse auf einzelne Stiftungen möglich sind.

Die Unterschiede sind gross: Der jährliche Förderetat der grössten Stiftung ist rund zwanzigmal so hoch wie jener der kleinsten. 2025 gingen insgesamt rund 3'650 Anträge ein, je nach Stiftung von wenigen Dutzend bis über tausend. Die drei grösseren Stiftungen verfügen im Schnitt über einen rund viermal so hohen Förderetat wie die fünf kleineren, erhalten knapp dreimal so viele Anträge und beschäftigen fast fünfmal so viel Personal. Für die Gesuchsbearbeitung setzen alle Stiftungen zusammen 33,5 von 45,7 Vollzeitstellen ein. Ein Antrag beansprucht je nach Stiftung zwischen einer halben Stunde und über 20 Stunden (Angaben von fünf Stiftungen).

In der Organisation des Förderprozesses ähneln sich die Stiftungen dagegen stark. Bei allen legt der Stiftungsrat die Förderbereiche fest, bei sieben entscheidet er über die Gesuche. Sechs arbeiten mit einer Online-Plattform und mit zweistufigen Verfahren, und alle verlangen einen Abschlussbericht. Förderpartner werden mehrheitlich über eingehende Gesuche gewonnen.

Deutliche Unterschiede zeigen sich bei den personellen Ressourcen. In den kleineren Stiftungen betreut eine Vollzeitstelle rund 21 neue Förderpartner pro Jahr, in den grösseren knapp 5. Wo mehr Personal pro Förderpartner zur Verfügung steht, finden in der Förderphase deutlich häufiger Gespräche und Besuche statt. Die Zufriedenheit der Förderpartner ist jedoch in allen Gruppen ähnlich hoch. Bei den abgelehnten Antragstellern zeigt sich ein anderes Bild. Bei den kleineren Stiftungen fühlen sie sich häufiger gehört und respektiert (70% gegenüber 48%), sind

HUIT FONDATIONS, DE GRANDS ÉCARTS

Les huit fondations participantes ont elles aussi rempli un bref questionnaire : budget de soutien, personnel, nombre de demandes en 2024 et 2025 et organisation du processus de soutien. Les résultats ne sont pas présentés par fondation mais par groupes d'au moins trois fondations, afin qu'aucune conclusion ne puisse être tirée sur les résultats d'une fondation en particulier.

Les écarts sont importants : le budget annuel de soutien de la plus grande fondation est environ vingt fois plus élevé que celui de la plus petite. En 2025, environ 3 650 demandes ont été reçues au total, de quelques dizaines pour certaines à plus d'un millier pour d'autres fondations. Les trois plus grandes fondations disposent en moyenne d'un budget de soutien environ quatre fois plus élevé que les cinq plus petites, reçoivent près de trois fois plus de demandes et emploient presque cinq fois plus de personnel. Pour le traitement des demandes, les fondations engagent ensemble 33,5 de leurs 45,7 postes à plein temps. Selon la fondation, une demande requiert entre une demi-heure et plus de 20 heures de traitement (indications de cinq fondations).

L'organisation du processus de soutien est en revanche très semblable. Dans toutes les fondations, le Conseil de fondation définit les domaines de soutien ; dans sept d'entre elles, il décide de l'octroi des fonds sollicités. Six travaillent avec une plateforme en ligne et des procédures en deux étapes, et toutes exigent un rapport final. Quant aux bénéficiaires, ils sont majoritairement identifiés sur la base des demandes reçues.

Les ressources en personnel présentent des différences marquées. Dans les petites fondations, un poste à plein temps accompagne environ 21 nouveaux bénéficiaires par an, contre à peine 5 dans les grandes. Là où l'on dispose de plus de personnel par bénéficiaire, les échanges et les visites pendant la phase de soutien sont nettement plus fréquents.

zufriedener (63% gegenüber 49%) und empfinden den Aufwand seltener als zu hoch (29% gegenüber 44%). Mehr Ressourcen führen also vor allem zu einer intensiveren Begleitung der Förderpartner, nicht automatisch zu einer besseren Erfahrung für alle, die einen Antrag stellen. Wegen der kleinen Zahl von Stiftungen pro Gruppe sind diese Unterschiede als Hinweise zu verstehen.

La satisfaction des bénéficiaires reste toutefois élevée dans tous les groupes. Chez les requérants, le tableau est différent. Auprès des petites fondations, ils se sentent plus souvent écoutés et respectés (70% contre 48%), sont plus satisfaits (63% contre 49%) et perçoivent moins souvent la charge comme excessive (29% contre 44%). Davantage de ressources se traduisent donc surtout par un accompagnement plus intensif des bénéficiaires, et pas automatiquement par une meilleure expérience pour toutes les personnes qui déposent une demande. Compte tenu du faible nombre de fondations par groupe, ces différences doivent être interprétées à titre indicatif.

Die beteiligten Stiftungen (II/X)

Les fondations participantes (II/X)

Kennzahlen der acht beteiligten Stiftungen in der Gesamtbetrachtung¹¹

Indicateurs des huit fondations participantes

Kennzahl Indicateur	Durchschnitt Moyenne	Median Médiane	Total Total
Förderetat pro Jahr (Mio. CHF) Budget de soutien annuel (mio CHF)	7,0	4,0	55,8
Erhaltene Anträge pro Jahr Demandes reçues par an	430	358	3'443
Mitarbeitende total (VZÄ) Collaborateurs au total (EPT)	5,7	3,8	45,7
davon Gesuchsbearbeitung (VZÄ) dont traitement des demandes (EPT)	4,2	2,8	33,5
Bearbeitungszeit pro Antrag (Stunden) (n = 5) Temps de traitement par demande (heures)	11,9	6,0	–
Anträge pro VZÄ Gesuchsbearbeitung ¹² Demandes par EPT (traitement)	151	172	–
Förderetat pro erhaltenem Antrag (CHF) Budget de soutien par demande reçue (CHF)	42'869	11'389	–

11 Jahreswerte: Durchschnitt der Jahre 2024 und 2025. Durchschnitt und Median beziehen sich auf die Werte der einzelnen Stiftungen; die Bearbeitungszeit pro Antrag haben fünf Stiftungen angegeben.

Valeurs annuelles : moyenne des années 2024 et 2025. La moyenne et la médiane se rapportent aux valeurs des différentes fondations ; cinq fondations ont indiqué le temps de traitement par demande.

12 Durchschnittliche Anzahl erhaltener Anträge pro Jahr (2024 und 2025), geteilt durch die Anzahl Vollzeitstellen (VZÄ), die mit der Gesuchsbearbeitung befasst sind.

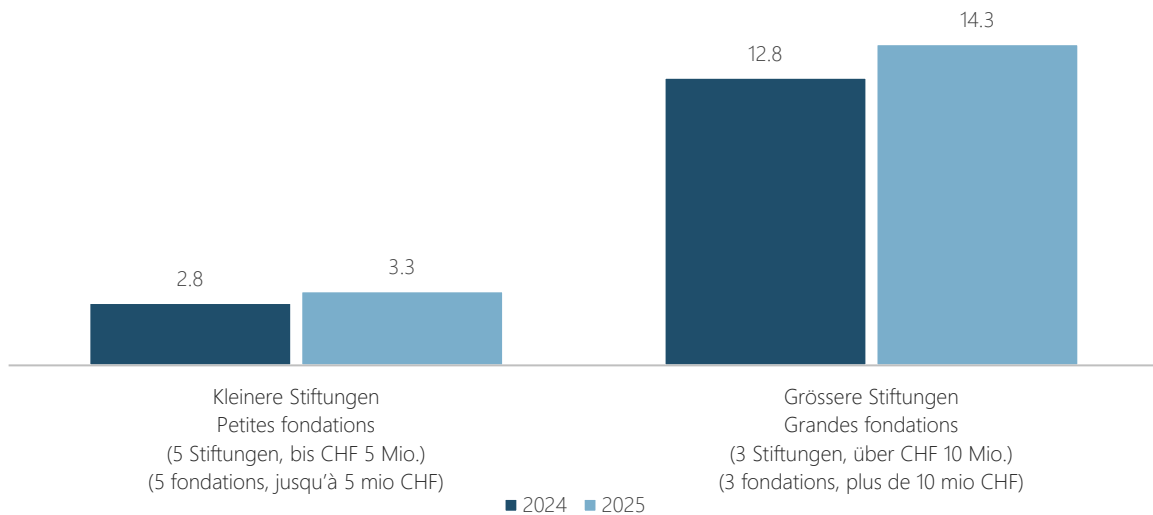
Nombre moyen de demandes reçues par an (2024 et 2025), divisé par le nombre d'équivalents plein temps (EPT) affectés au traitement des demandes.

Die beteiligten Stiftungen (III/X)

Les fondations participantes (III/X)

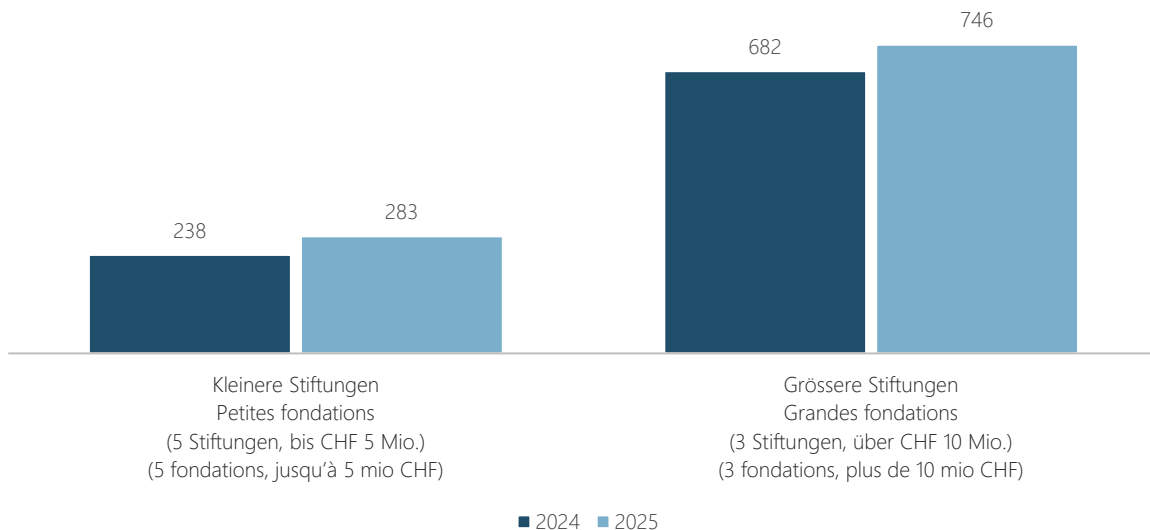
FÖRDERETAT 2024 UND 2025 (Ø pro Stiftung, in Mio. CHF)

Budget de soutien 2024 et 2025 (moyenne par fondation, en millions de CHF)



ANZAHL ERHALTENER ANTRÄGE 2024 UND 2025 (Ø pro Stiftung)

Nombre de demandes reçues en 2024 et 2025 (moyenne par fondation)

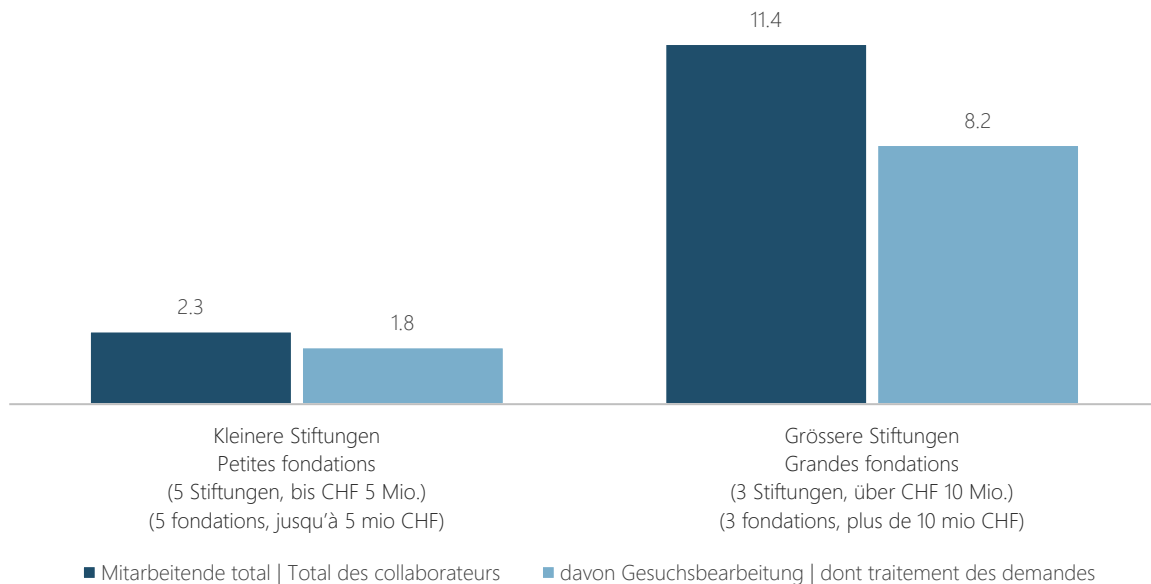


Die beteiligten Stiftungen (IV/X)

Les fondations participantes (IV/X)

MITARBEITENDE INSGESAMT UND FÜR DIE GESUCHSBEARBEITUNG (Ø VZÄ pro Stiftung)

Effectif global et collaborateurs dédiés au traitement des demandes (moyenne EPT par fondation)

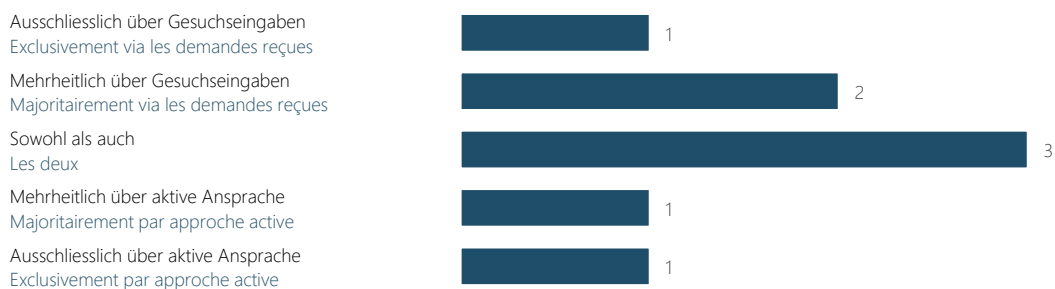


Die beteiligten Stiftungen (V/X)

Les fondations participantes (V/X)

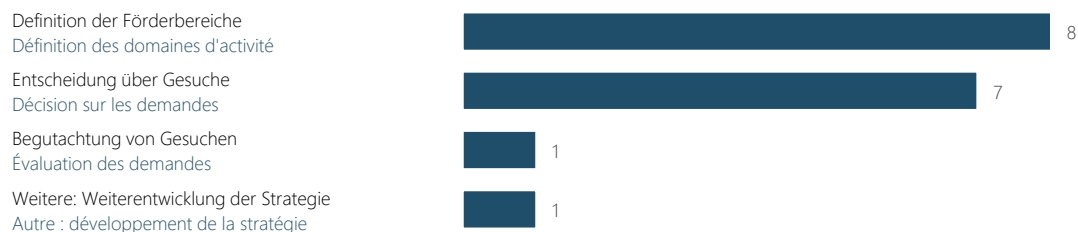
WIE WERDEN FÖRDERPARTNER GEWONNEN?

Comment les bénéficiaires sont-ils identifiés ?



WIE WIRD DER STIFTUNGSRAT MITEINBEZOGEN? (Mehrfachantworten)

Comment le Conseil de fondation est-il impliqué ? (plusieurs réponses possibles)

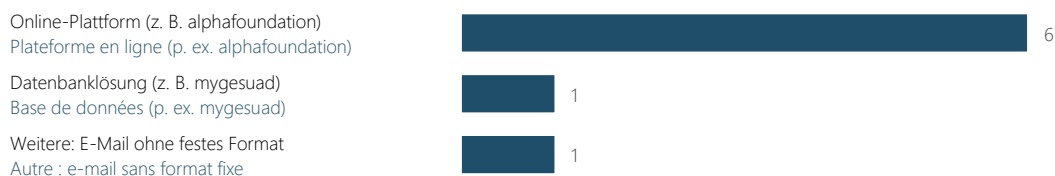


Die beteiligten Stiftungen (VI/X)

Les fondations participantes (VI/X)

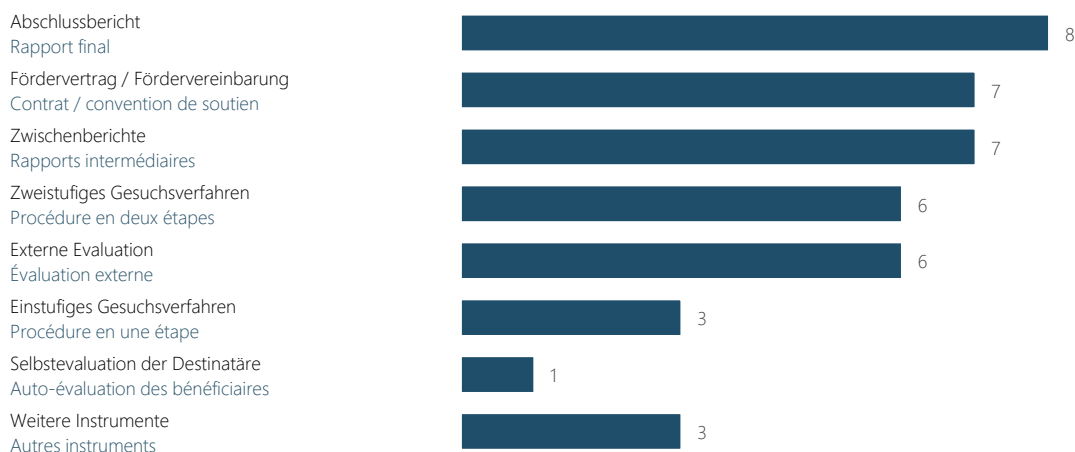
WIE IST DIE GESUCHSADMINISTRATION ORGANISIERT? (Mehrfachantworten)

Comment l'administration des demandes est-elle organisée ? (plusieurs réponses possibles)



MIT WELCHEN INSTRUMENTEN ARBEITEN SIE? (Mehrfachantworten)

Avec quels instruments travaillez-vous ? (plusieurs réponses possibles)

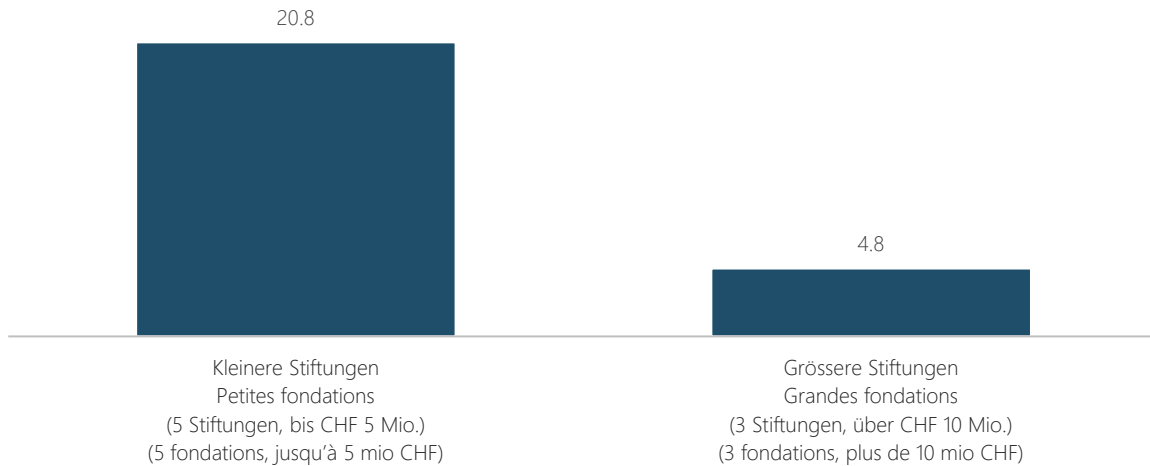


Die beteiligten Stiftungen (VII/X)

Les fondations participantes (VII/X)

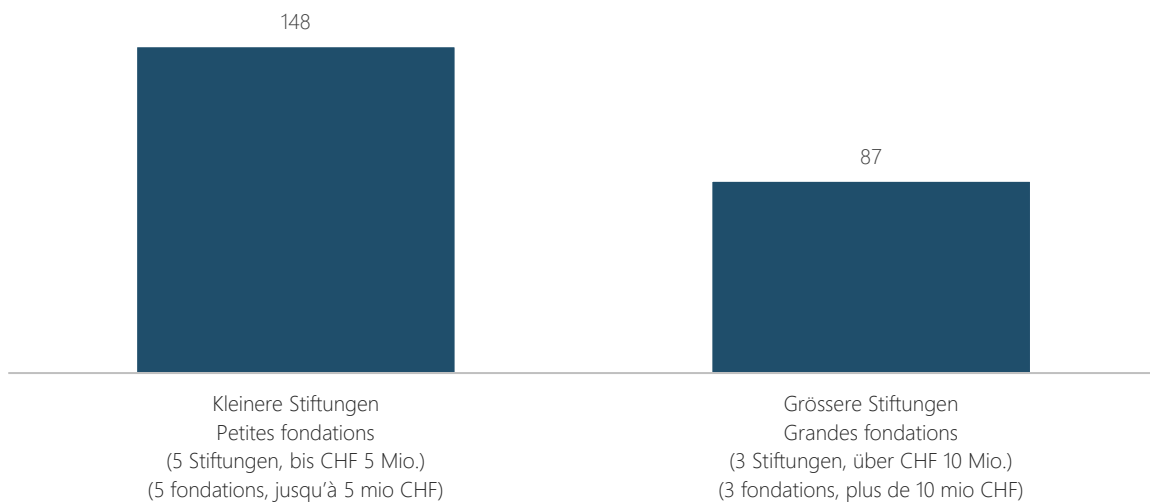
WIE VIELE NEUE FÖRDERPARTNER KOMMEN PRO JAHR AUF EINE VOLLZEITSTELLE IM FÖRDERMANAGEMENT?¹³

Combien de nouveaux bénéficiaires accompagnés par un équivalent plein temps dédié à la gestion des soutiens ?¹³



WIE VIELE ANTRÄGE BEARBEITET EINE VOLLZEITSTELLE PRO JAHR?

Combien de demandes sont traitées par an par un équivalent plein temps ?



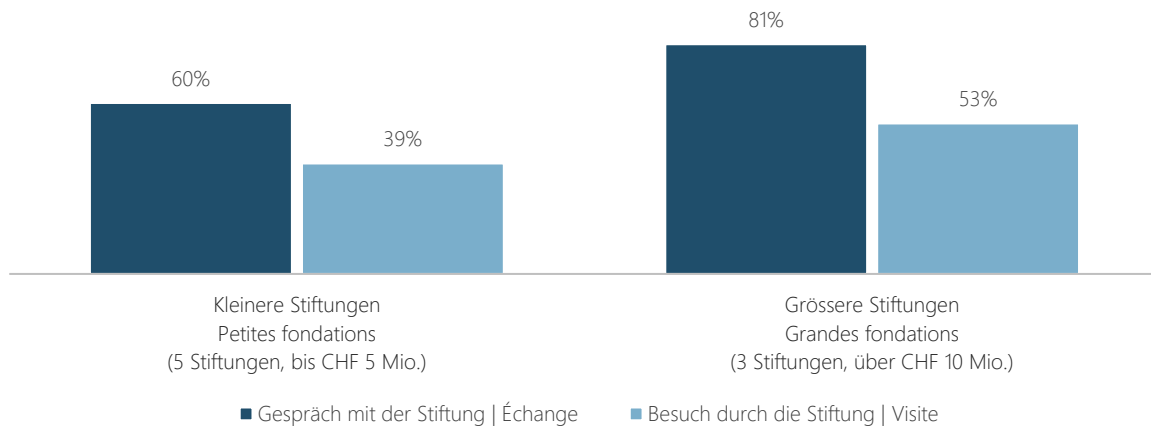
13 Näherungswert: Anzahl der für die Umfrage angeschriebenen Förderpartner der letzten fünf Jahre, geteilt durch fünf (= neue Förderpartner pro Jahr) und durch die Anzahl Vollzeitstellen (VZÄ), die mit der Gesuchsbearbeitung befasst sind.
Valeur approximative : nombre de bénéficiaires des cinq dernières années contactés pour l'enquête, divisé par cinq (= nouveaux bénéficiaires par an) et par le nombre d'équivalents plein temps (EPT) affectés au traitement des demandes.

Die beteiligten Stiftungen (VIII/X)

Les fondations participantes (VIII/X)

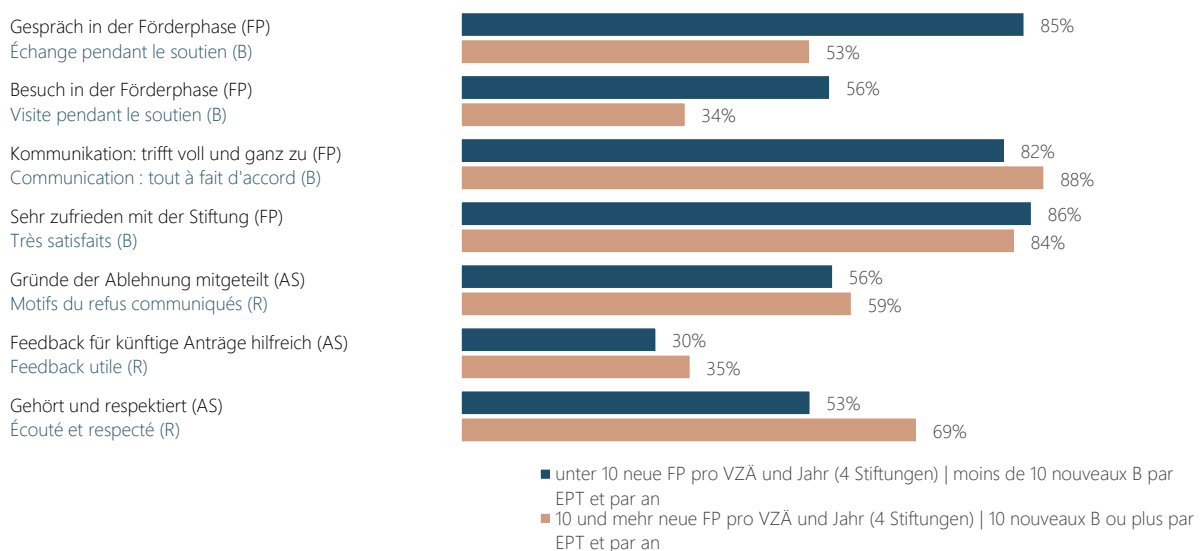
GESPRÄCH UND BESUCH IN DER FÖRDERPHASE – NACH GRÖSSE DER STIFTUNG

Échange et visite pendant la phase de soutien – selon la taille de la fondation



MEHR ODER WENIGER PERSONAL PRO FÖRDERPARTNER: VERGLEICH DER ERFAHRUNGEN¹⁴

Plus ou moins de personnel par bénéficiaire : comparaison des expériences



¹⁴ Gruppierung nach der Kennzahl «neue Förderpartner pro VZÄ und Jahr» (vgl. Fussnote 13). Die Anteile sind über alle Antworten der jeweiligen Gruppe berechnet, ohne «Keine Angabe».

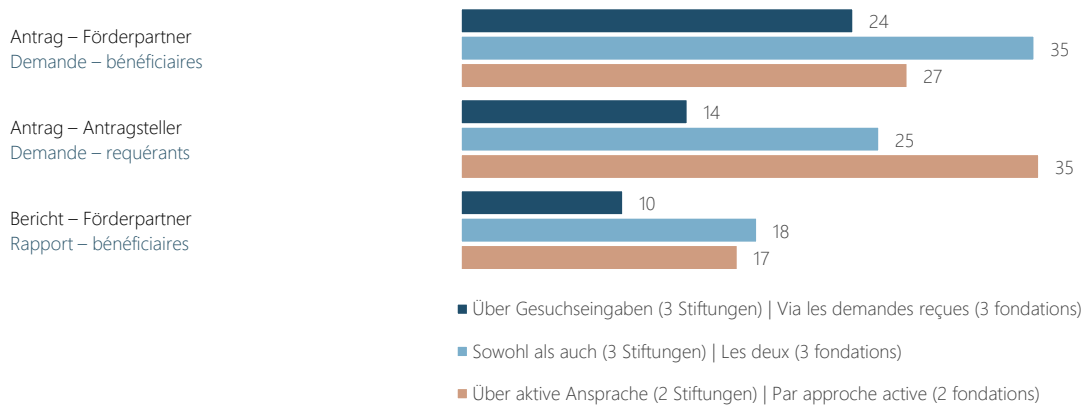
Regroupement selon l'indicateur « nouveaux bénéficiaires par EPT et par an » (cf. note 13). Les parts sont calculées sur l'ensemble des réponses du groupe concerné, sans « pas de réponse ».

Die beteiligten Stiftungen (IX/X)

Les fondations participantes (IX/X)

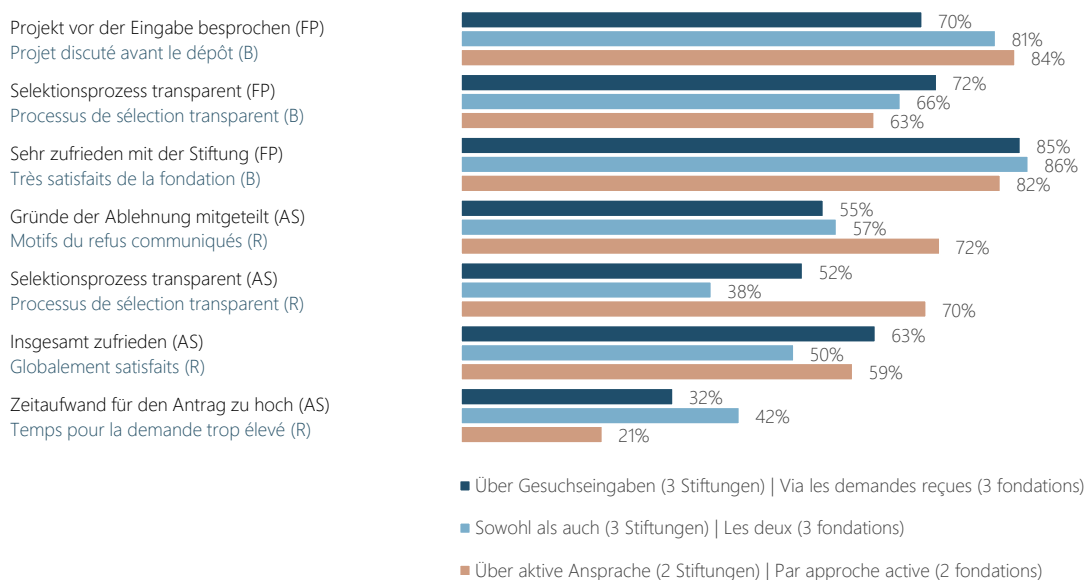
WIE STIFTUNGEN IHRE FÖRDERPARTNER GEWINNEN: AUFWAND DER DESTINATÄRE (Ø Stunden)

Comment les fondations identifient leurs bénéficiaires : temps investi par les demandeurs (heures en moyenne)



WIE STIFTUNGEN IHRE FÖRDERPARTNER GEWINNEN: ZUSAMMENARBEIT UND ERFAHRUNGEN

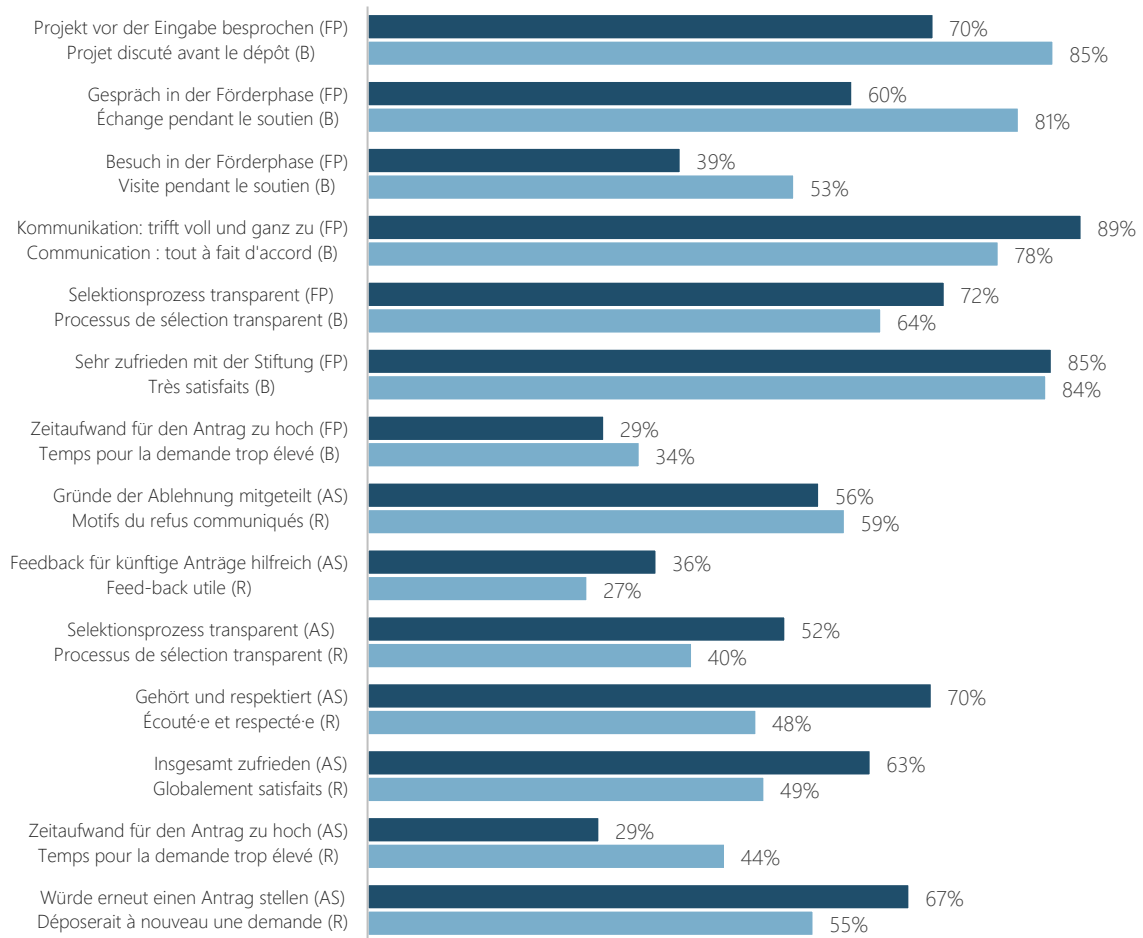
Comment les fondations identifient leurs bénéficiaires : collaboration et expériences



Die beteiligten Stiftungen (X/X)

Les fondations participantes (X/X)

ERFAHRUNGEN VON FÖRDERPARTNERN (FP) UND ANTRAGSTELLERN (AS) NACH FÖRDERETAT DER STIFTUNG
Expériences des bénéficiaires et des requérants selon le budget de soutien de la fondation



■ Kleinere Stiftungen, bis CHF 5 Mio. (5 Stiftungen) | Petites fondations

■ Grössere Stiftungen, über CHF 10 Mio. (3 Stiftungen) | Grandes fondations

Deskriptive Daten (I/II)

Données descriptives (I/II)

ÖFFENTLICHE INSTITUTIONEN UND NPO ALS FÖRDERPARTNER

Die deskriptiven Ergebnisse zeigen, dass Stiftungen zum Grossteil Organisationen finanzieren. Nur in 1% der Fälle werden Einzelpersonen gefördert. Mehr als zwei Drittel (68%) der Förderpartner sind private Nonprofit-Organisationen (NPO), knapp ein Viertel (23 %) sind öffentliche Institutionen. Hier wird deutlich, dass öffentliche Institutionen wie Universitäten, Museen oder Pflegeeinrichtungen wichtige Empfänger von Förderleistungen sind. Sie benötigen diese Unterstützung oftmals für Investitionen in neue Aktivitäten oder Bereiche, wofür vom Staat kaum Mittel zur Verfügung gestellt werden.

Dies wird ebenfalls in der Verteilung der Förderbereiche deutlich. Am häufigsten werden die Bereiche Kultur und Freizeit (25%) sowie Bildung und Forschung (24%) genannt. Je 9% der Nennungen entfallen auf die sozialen Dienste und den Umweltschutz, 7% auf das Gesundheitswesen.

Folgende Abbildungen stellen die Ergebnisse grafisch dar.

INSTITUTIONS PUBLIQUES ET OBNL EN TANT QUE BÉNÉFICIAIRES

Les résultats descriptifs montrent que les fondations financent majoritairement des organisations. Les particuliers ne sont soutenus que dans 1% des cas. Plus des deux tiers des bénéficiaires (68%) sont des organisations privées à but non lucratif (OBNL), près d'un quart (23%) sont des institutions publiques. Il apparaît ainsi que les institutions publiques telles que les universités, les musées ou les établissements de soins comptent parmi les principaux bénéficiaires de ces soutiens. Ceux-ci leur permettent notamment de développer de nouvelles activités ou d'explorer de nouveaux domaines pour lesquels les ressources allouées par l'État font souvent défaut.

Cela se reflète également dans la répartition des domaines de soutien. Les plus fréquemment cités sont la culture et les loisirs (25%) ainsi que la formation et la recherche (24%).¹⁵ Le social et la protection de l'environnement recueillent chacun 9% des réponses, et la santé 7%.

Les figures suivantes illustrent les résultats sous forme de graphiques.

Deskriptive Daten (II/II)

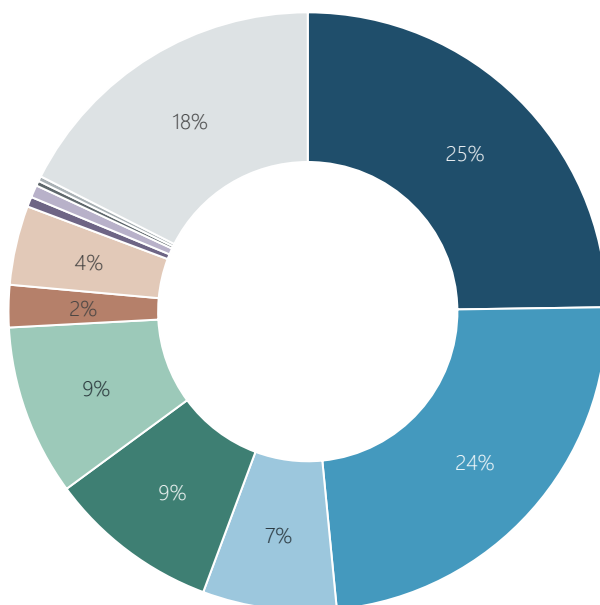
Données descriptives (II/II)

UMFRAGEDATEN DONNÉES D'ENQUÊTE	FÖRDERPARTNER BÉNÉFICIAIRES	ANTRAGSTELLER REQUÉRANTS
Angeschriebene E-Mail-Adressen Nombre d'organisations sollicitées par email	1'562	3'279
Anzahl Rückmeldungen Nombre de réponses reçues	820	700
Rückmeldung nach Datenbereinigung Nombre de réponses après filtrage de données	600	409
Rücklaufquote Taux de réponse	38 %	12 %
EINHEIT, FÜR DIE DER FÖRDERANTRAG EINGEREICHT WURDE: Unité pour laquelle la demande de soutien a été soumise :		
Nonprofit-Organisation (NPO) Organisation à but non lucratif (OBNL)	68 %	72 %
Öffentliche Institution Institution publique	23 %	15 %
Einzelperson Personne individuelle	1 %	4 %
Andere Autre	8 %	9 %
DIE INITIATIVE, EINEN FÖRDERANTRAG EINZUREICHEN, KAM VON: L'initiative de faire une demande de financement est venue :		
Der eigenen Organisation de sa propre organisation	83 %	85 %
Der Stiftung de la fondation	4 %	2 %
Der Person selbst (als Privatperson) de la personne, à titre privé	8 %	10 %
Andere autre	5 %	3 %

Förderbereiche¹⁶ (I/II)

Domaines d'activité¹⁶ (I/II)

FÖRDERPARTNER BÉNÉFICIAIRES



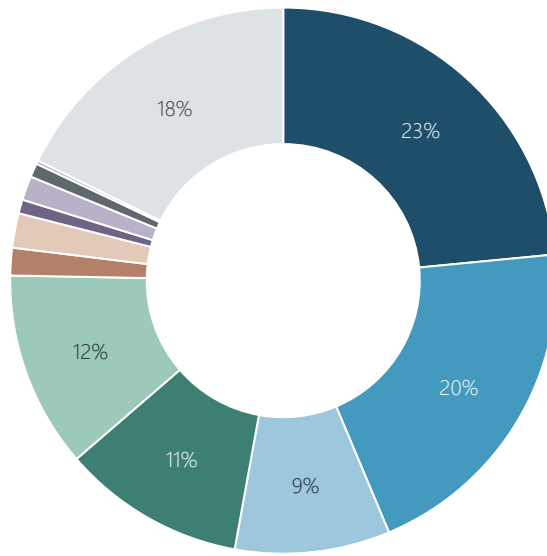
- Kultur & Freizeit | Culture & loisirs
- Bildung & Forschung | Formation & recherche
- Gesundheitswesen | Domaine de la santé
- Soziale Dienste | Domaine social
- Umweltschutz | Protection de l'environnement
- Entwicklung & Wohnungswesen | Développement et logement
- Recht, Advocacy & Politik | Droit, advocacy & politique
- Philanthropische Intermediäre | Développement secteur philanthropique
- Internationale Entwicklungszusammenarbeit | Coopération internationale au développement
- Religion | Religion
- Wirtschaftsverbände & Gewerkschaften | Associations économiques et syndicats
- Andere | Autre

16 Förderbereiche wurden nach der International Classification for NPO (ICNPO) abgefragt. Mehrfachnennungen möglich; Anteile in Prozent aller Nennungen.
Les domaines de financement ont été sondés selon la Classification internationale des organisations à but non lucratif (ICNPO). Plusieurs réponses possibles ; parts en pourcentage de l'ensemble des mentions.

Förderbereiche (II/II)

Domaines d'activité (II/II)

ANTRAGSTELLER REQUÉRANTS



- Kultur & Freizeit | Culture & loisirs
- Bildung & Forschung | Formation & recherche
- Gesundheitswesen | Domaine de la santé
- Soziale Dienste | Domaine social
- Umweltschutz | Protection de l'environnement
- Entwicklung & Wohnungswesen | Développement et logement
- Recht, Advocacy & Politik | Droit, advocacy & politique
- Philanthropische Intermediäre | Développement secteur philanthropique
- Internationale Entwicklungszusammenarbeit | Coopération internationale au développement
- Religion | Religion
- Wirtschaftsverbände & Gewerkschaften | Associations économiques et syndicats
- Andere | Autre

Förderpartner Deskriptive Daten (I/V)

Bénéficiaires Données descriptives (I/V)

GROSSE SUMMEN FÜR PROJEKT-FINANZIERUNGEN

Die Stiftungen betreiben mehrheitlich Projektunterstützung (86%). Der grösste Anteil (44%) der Förderbeiträge pro Organisation liegt zwischen CHF 10'000 und 50'000. Knapp ein Drittel (29%) der Befragten wurde während bzw. wird seit einem Jahr von der jeweiligen Stiftung finanziell unterstützt. 42% der befragten Förderpartner haben bereits einen Abschlussbericht eingereicht, weshalb davon auszugehen ist, dass diese den gesamten Förderprozess durchlaufen haben und damit den Fragebogen vollumfänglich ausfüllen konnten. 27% der Befragten haben einen Zwischenbericht eingereicht. In Bezug auf die Entwicklungsstufe befinden sich die Organisationen in ganz unterschiedlichen Situationen. Von der Gründungsphase bis zur Konsolidierungsphase sind alle Stufen des organisationalen Lebenszyklus vertreten, am häufigsten die Aufbau- und die Wachstumsphase (je 26%). Bei Förderanträgen gibt es also weder einen Wissens- oder Netzwerkvorsprung älterer Organisationen noch umgekehrt einen Neuheitsbonus für jüngere Organisationen.

Die nachfolgenden Abbildungen stellen die Ergebnisse grafisch dar.

SOMMES IMPORTANTES POUR LE FINANCEMENT DE PROJETS

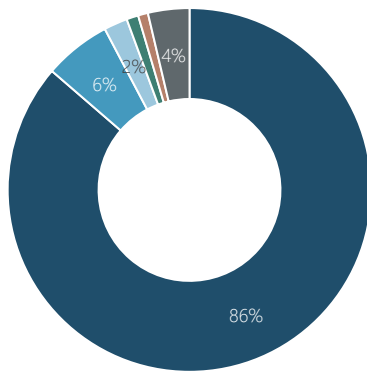
Les fondations privilégient majoritairement le soutien à des projets (86%). Pour 44% des organisations, le montant des soutiens accordés se situe entre CHF 10 000 et CHF 50 000. Près d'un tiers (29%) des personnes interrogées ont été soutenues par la fondation concernée pendant un an, ou le sont depuis un an. 42% des bénéficiaires interrogés ont déjà remis un rapport final ; on peut donc supposer qu'ils ont achevé l'ensemble du processus de soutien et qu'ils ont ainsi été en mesure de remplir le questionnaire dans son intégralité. 27% ont quant à eux remis un rapport intermédiaire. En ce qui concerne leur stade de développement, les organisations questionnées se trouvent dans des situations très diverses : toutes les étapes du cycle de vie organisationnel, allant de la phase de création à la phase de consolidation, sont représentées ; les phases de mise en place et de croissance sont les plus fréquentes (26% chacune). La longévité des organisations ne semble donc leur conférer aucun avantage dans l'obtention d'un soutien, que ce soit en matière de connaissances ou de réseau. À l'inverse, les organisations plus récentes ne semblent pas non plus bénéficier d'un avantage lié à leur nouveauté.

Les figures suivantes illustrent les résultats sous forme de graphiques.

Förderpartner Deskriptive Daten (II/V)

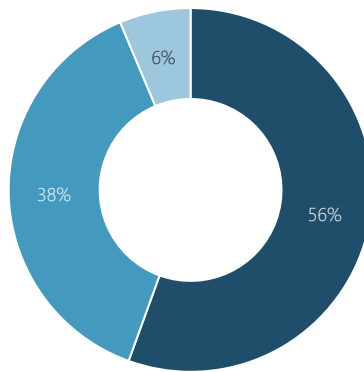
Bénéficiaires Données descriptives (II/V)

ART DER FINANZIELLEN FÖRDERUNG
TYPE DE SOUTIEN FINANCIER OBTENU



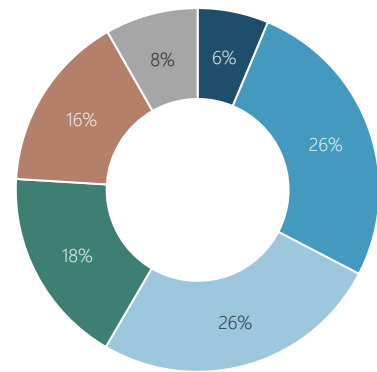
- Projektförderung | Soutien à un projet spécifique
- Betriebsbeitrag & Infrastruktur | Soutien à l'organisation & l'infrastructure
- Förderung von Tagungen und Events | Soutien de conférences et événements
- Personenförderung | Soutien à des personnes
- Stipendium | Bourse
- Andere | Autre

BISHERIGE ERFAHRUNG MIT DER STIFTUNG
EXPÉRIENCE FAITE AVEC LA FONDATION À CE JOUR



- Erster Förderbeitrag | Première contribution
- Regelmässige Förderbeiträge | Contributions régulières par le passé
- Bereits Anträge, keine regelmässigen Beiträge | Demandes antérieures, pas de contributions régulières

ORGANISATIONSPHASE
PHASE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION



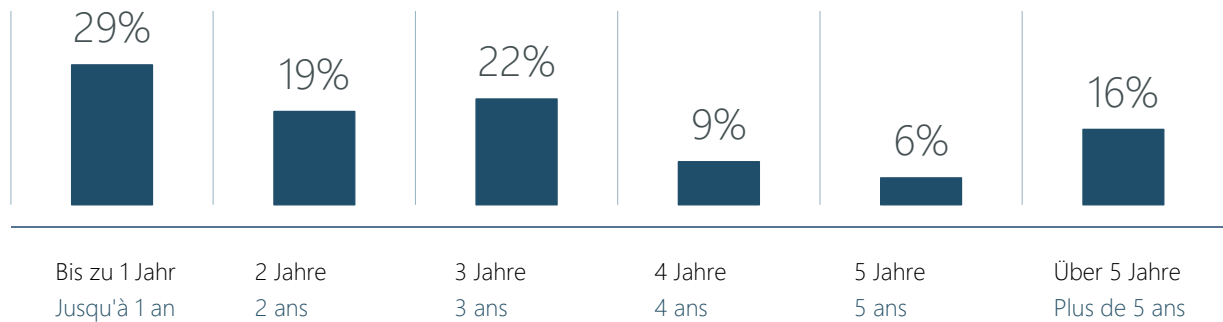
- Gründungsphase | Phase de création
- Aufbauphase | Phase de développement
- Wachstumsphase | Phase de croissance
- Maturitätsphase | Phase de maturité
- Konsolidierungsphase | Phase de consolidation
- Keine Antwort | Pas de réponse

Förderpartner Deskriptive Daten (III/V)

Bénéficiaires Données descriptives (III/V)

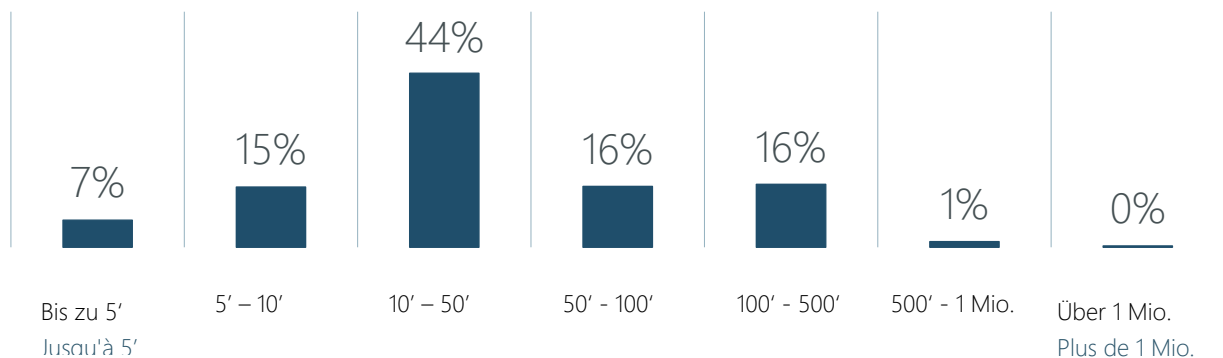
FÖRDERPERIODE:

Phase de soutien :



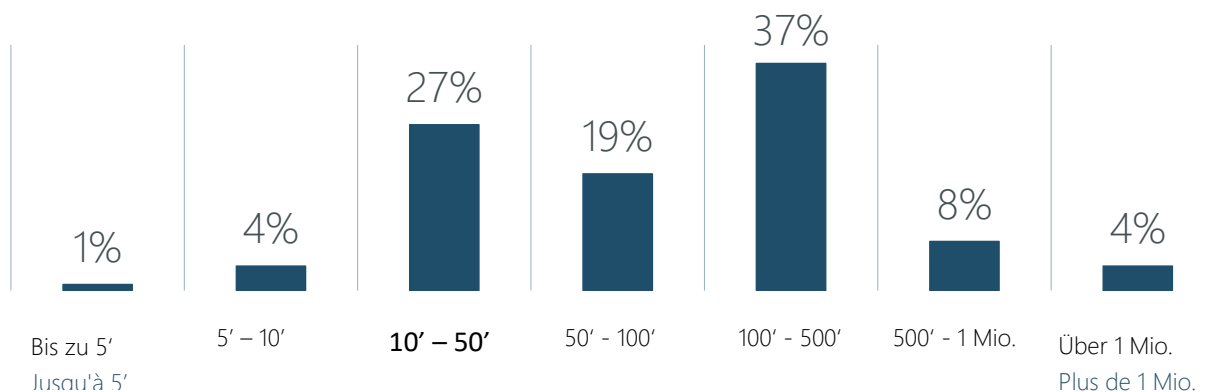
FÖRDERBEITRAG¹⁷ (in Tausend CHF):

Montant de soutien¹⁷ (en milliers de CHF) :



FÖRDERBEITRAG (KUMULIERT ÜBER ALLE FÖRDERBEITRÄGE)¹⁷ (in Tausend CHF):

Montant de soutien (total de tous les soutiens)¹⁷ (en milliers de CHF) :



¹⁷ Eurobeträge wurden zum Wechselkurs von 1 € = 0,94 CHF umgerechnet.

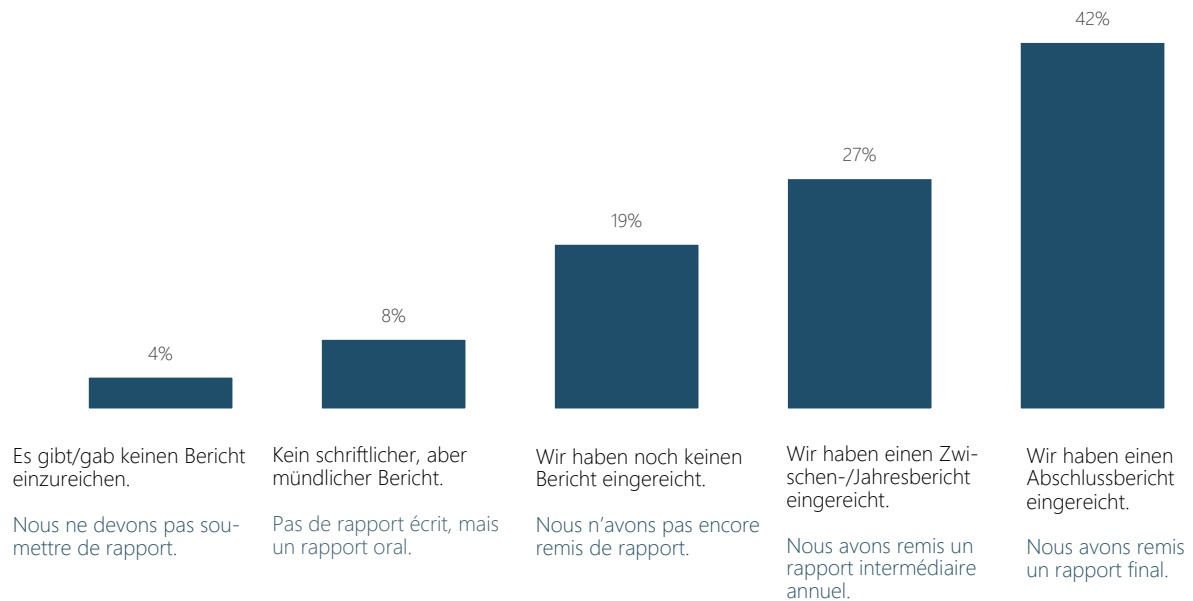
Les montants en euros ont été convertis au taux de change de 1 € = 0,94 CHF.

Förderpartner Deskriptive Daten (IV/V)

Bénéficiaires Données descriptives (IV/V)

WAS WAR DER LETZTE BERICHT, DEN SIE BEI DER STIFTUNG EINGEREICHT HABEN?

Quel a été le dernier rapport que vous avez dû soumettre à la fondation ?

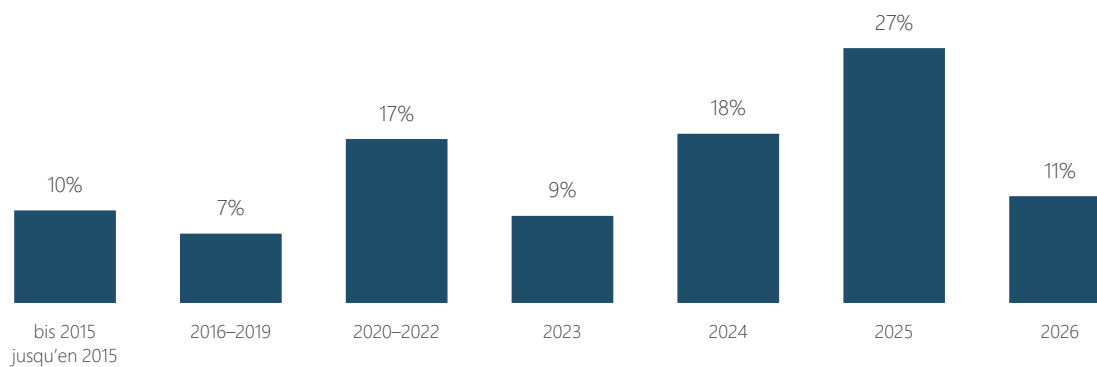


Deskriptive Daten (V/V)

Données descriptives (V/V)

AB WELCHEM JAHR HABEN SIE DIE FÖRDERUNG ERHALTEN?

Depuis quelle année bénéficiez-vous du soutien ?



VERSTÄNDNIS & EINFLUSSNAHME

EXPERTISE & INFLUENCE

Word Cloud Förderpartner

Mots-clés Bénéficiaires

Die Teilnehmenden wurden gefragt, welches Stichwort sie intuitiv mit der jeweiligen Stiftung verbinden. Je häufiger ein Wort genannt wurde, desto grösser wird es abgebildet. Die Word Cloud der Förderpartner zeigt, dass das von ihnen am häufigsten mit Schweizer Förderstiftungen assoziierte Wort «unkompliziert» lautet, gefolgt von «professionell».

Les participants ont été invités à indiquer le mot-clé qu'ils associent spontanément à la fondation concernée. Plus un mot a été cité, plus il apparaît en grand. Le nuage de mots des bénéficiaires montre que le mot qu'ils associent le plus souvent aux fondations donatrices suisses est « peu contraignant », suivi de « professionnel ».



Word Cloud Antragsteller

Mots-clés Requérants

Bei den Antragstellern werden neben Professionalität, Innovation und Unterstützung häufiger inhaltliche Aspekte wie Kultur oder Demokratie genannt.

Outre le professionnalisme, l'innovation et le soutien, les requérants citent plus souvent des aspects liés aux thématiques de soutien comme la culture ou la démocratie.



Verständnis & Einflussnahme Förderpartner (I/V)

Expertise & influence (I/V)

HOHER EINFLUSS VON STIFTUNGEN AUF IHRE FÖRDERBEREICHE

Fragen zum Verständnis und zur Einflussnahme der Stiftungen wurden nur Förderpartnern gestellt. Die Ergebnisse zeigen, dass die Förderpartner das Verständnis und den Einfluss der Stiftungen auf ihre jeweiligen Tätigkeitsbereiche als hoch bis sehr hoch wahrnehmen (insgesamt 90% bzw. 68% der Befragten). Ebenso hat in 41 % der Fälle die finanzielle Unterstützung entscheidend zur Stabilität und Weiterentwicklung des Projekts beigetragen, bei 19% zu jener der ganzen Organisation. Die Förderung durch Stiftungen bzw. Förderorganisationen trägt damit wesentlich zum Bestehen dieser Projekte und Organisationen bei. Wie wichtig die Förderung ist, hängt dabei von der Art der Organisation ab. Für die Stabilität und Weiterentwicklung der Organisation insgesamt ist sie bei NPO deutlich häufiger entscheidend (21%) als bei öffentlichen Institutionen (10%). Bei den Projekten ist es umgekehrt: Hier bezeichnen 50 % der öffentlichen Institutionen und 36% der NPO die Förderung als entscheidend. Für NPO ist die Förderung damit häufiger auch eine Stütze der eigenen Organisation, während öffentliche Institutionen sie vor allem für einzelne Projekte brauchen.

Folgende Abbildungen stellen die Ergebnisse grafisch dar.

FORTE INFLUENCE DES FONDATIONS SUR LEURS DOMAINES DE SOUTIEN

Les questions relatives à la compréhension des fondations et à leur influence dans leur domaine d'activité ont été adressées uniquement aux bénéficiaires. Les résultats montrent qu'ils jugent élevées à très élevées la compréhension des fondations (90 %) et leur influence (68%). Dans 41% des cas, le soutien financier a en outre contribué de manière décisive à la stabilité et au développement du projet, et dans 19 % des cas à ceux de l'organisation tout entière. Le soutien des fondations et des organisations donatrices contribue ainsi largement à l'existence de ces projets et organisations. L'importance du soutien dépend cependant du type d'organisation. Pour la stabilité et le développement de l'organisation dans son ensemble, il est nettement plus souvent décisif pour les OBNL (21%) que pour les institutions publiques (10%). Pour les projets, c'est l'inverse : 50% des institutions publiques et 36 % des OBNL qualifient le soutien de décisif. Pour les OBNL, le soutien constitue donc plus souvent un pilier de leur fonctionnement même, tandis que les institutions publiques y font surtout appel pour réaliser des projets ponctuels.

Les figures suivantes illustrent les résultats sous forme de graphiques.

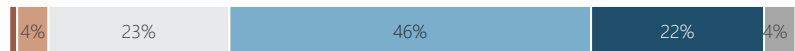
Verständnis & Einflussnahme Förderpartner (II/V)

Expertise & influence (II/V)

Verständnis der Stiftung für den Tätigkeitsbereich
Compréhension par la fondation des enjeux actuels dans le secteur d'activité



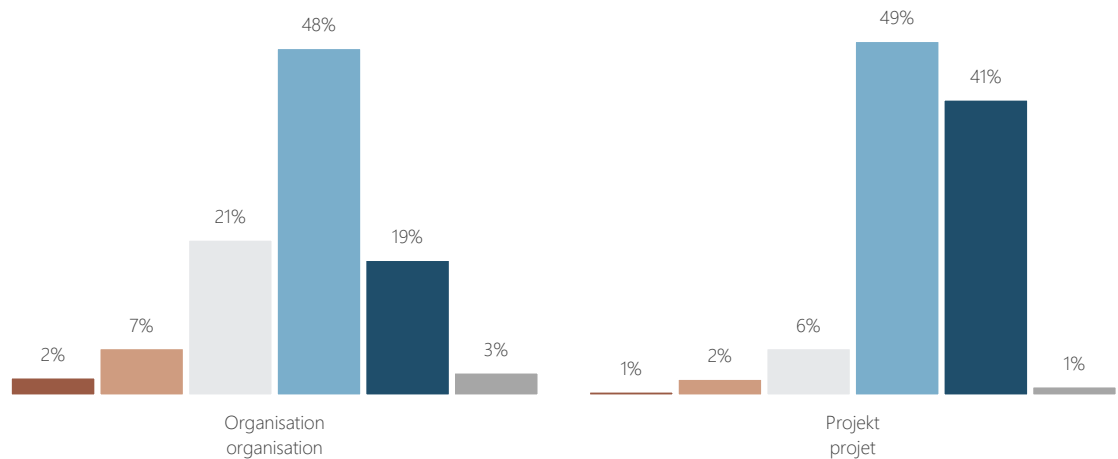
Einfluss der Stiftung auf den Tätigkeitsbereich
Influence de la fondation sur votre domaine d'activité.



■ sehr niedrig | très faible ■ niedrig | faible ■ weder noch | ni l'un ni l'autre
■ hoch | élevé ■ sehr hoch | très élevé ■ keine Angabe | pas de réponse

INWIEFERN HAT DIE FÖRDERUNG ZUR STABILITÄT UND WEITERENTWICKLUNG DER ORGANISATION /
DES PROJEKTES BEIGETRAGEN?

Dans quelle mesure le soutien accordé par la fondation a-t-il contribué à la stabilité et au développement de votre organisation / de votre projet?



■ kaum | à peine ■ wenig | un peu ■ neutral | neutre ■ stark | fortement ■ entscheidend | de manière décisive ■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

Verständnis & Einflussnahme Förderpartner (III/V)

Expertise & influence (III/V)

KONKURRENZ UM FÖRDERGELDER ALS GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG

Insgesamt fallen die Antworten zu den einzelnen Herausforderungen der Förderpartner eher niedrig aus, was darauf schliessen lässt, dass es nicht eine einzige Herausforderung gibt, sondern je nach Tätigkeitsbereich usw. Unterschiede bestehen. Förderpartner sehen insbesondere die Konkurrenz um Gelder (17 %), den Suchprozess nach passenden Förderern (16 %) und das geringe Angebot an Förderorganisationen (15 %) als grösste Herausforderungen in ihrem jeweiligen Tätigkeitsbereich (siehe Grafik auf folgender Seite). Dies deutet darauf hin, dass mehr Kollaborationen zwischen NPO bzw. zwischen NPO und öffentlichen Institutionen in Form von gemeinsamen Projekten zu einer effizienteren Nutzung knapper Fördergelder führen könnten. Zudem wird deutlich, dass zu wenige Plattformen für den Austausch und die Kontaktaufnahme zwischen potenziellen Förderpartnern und passenden Stiftungen bestehen. Ebenfalls wird der administrative Aufwand für den Bewerbungsprozess häufig genannt (12 %). Aktuelle Ansätze der partizipativen Philanthropie sehen eine Chance für wirkungsvolle Förderung in der frühzeitigen Einbindung der Destinatäre in die strategische Ausrichtung der Stiftungen. Dies wird heute teils schon gelebt und immerhin fast ein Drittel der Förderpartner (32 %) gab eine Form der Mitwirkung an. Dabei überwiegt mit 21 % ein Konsultationsverfahren, am seltensten werden weitreichende Entscheidungsbefugnisse von der Stiftung auf die Destinatäre übertragen.

CONCURRENCE POUR OBTENIR DES FONDS : LE PRINCIPAL DÉFI

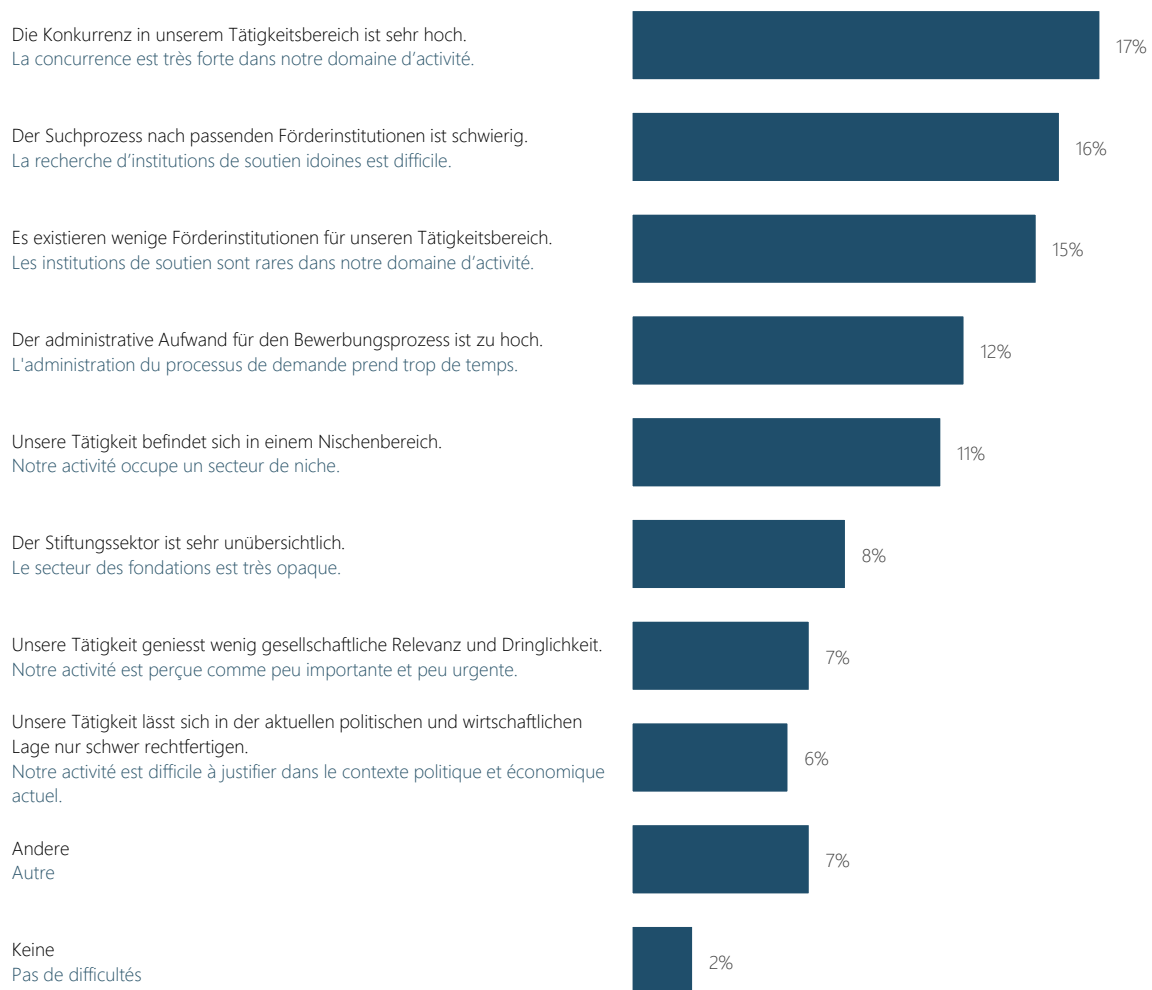
Dans l'ensemble, les différents défis mentionnés sont relativement peu marqués. Cela laisse penser qu'il n'existe pas de défi majeur commun à tous, mais que les difficultés rencontrées varient notamment selon le domaine d'activité. Les bénéficiaires citent en particulier la concurrence pour obtenir les fonds (17 %), la recherche de bailleurs appropriés (16 %) et l'offre restreinte d'organisations donatrices (15 %) comme principales difficultés dans leur domaine (voir graphique à la page suivante).¹⁸ Cela indique que davantage de collaborations entre OBNL, ou entre OBNL et institutions publiques, sous forme de projets communs, pourraient permettre une utilisation plus efficiente de fonds limités. Il apparaît en outre qu'il existe trop peu de plateformes d'échange et de prise de contact entre bénéficiaires potentiels et fondations appropriées. La charge administrative liée au processus de candidature est elle aussi fréquemment citée (12 %). Les approches actuelles de la philanthropie participative considèrent que l'implication des demandeurs en amont, dès la définition des orientations stratégiques des fondations, favorise un soutien plus efficace. Cette pratique est déjà partiellement ancrée : près de 30 % des bénéficiaires font état d'une forme de participation. Si la simple consultation prédomine (21 %), le transfert étendu de compétences décisionnelles de la fondation vers les demandeurs demeure, quant à elle, bien plus rare.

Verständnis & Einflussnahme Förderpartner (IV/V)

Expertise & influence (IV/V)

GRÖSSTE HERAUSFORDERUNGEN IM TÄTIGKEITSBEREICH:

Difficultés principales à surmonter pour obtenir un soutien financier dans le domaine d'activité :

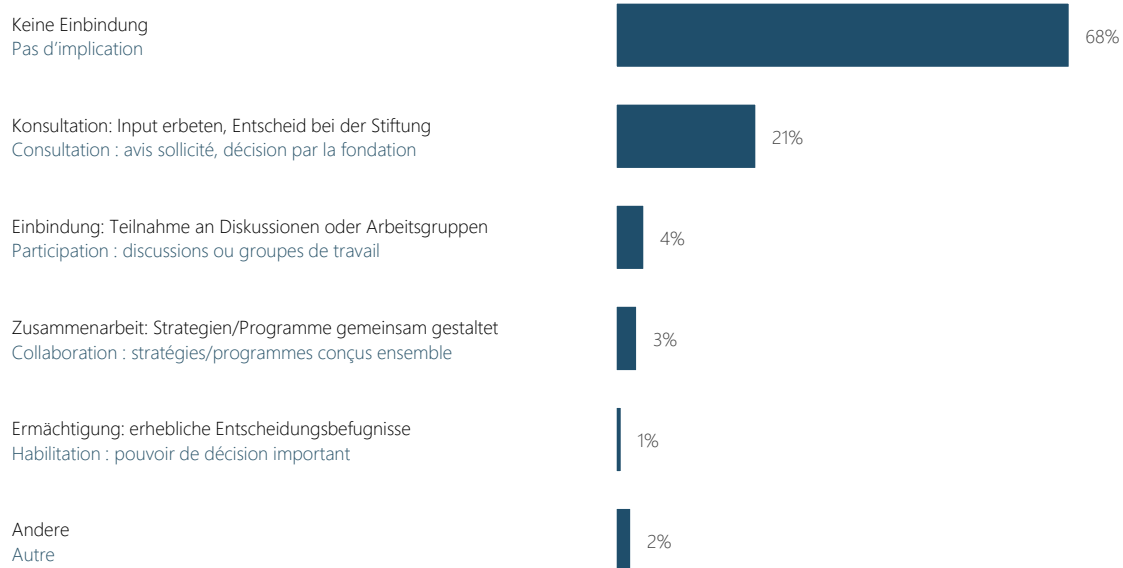


Verständnis & Einflussnahme Förderpartner (V/V)

Expertise & influence (V/V)

INWIEFERN WAREN SIE ODER IHRE ORGANISATION IN DIE STRATEGISCHE AUSRICHTUNG ODER ENTSCHEIDUNGSFIN-
DUNG DER STIFTUNG EINGEBUNDEN (z. B. bei der Gestaltung von Förderprioritäten, Programmen oder langfristigen
Zielen)?

Dans quelle mesure votre organisation a-t-elle été impliquée dans l'orientation stratégique ou les décisions de la fondation (p. ex. priori-
tés de soutien, programmes ou objectifs à long terme) ?



KOMMUNIKATION & TRANSPARENZ

COMMUNICATION & TRANSPARENCY

Kommunikation (I/IV)

Communication (I/IV)

GUTE KOMMUNIKATION & KLARE FÖRDERSTRATEGIEN

Die Kommunikation mit den Stiftungen wurde von Förderpartnern insgesamt als positiv bis sehr positiv bewertet (97%). Die Förderpartner haben die Stiftungen während der Antragsvorbereitung sowie der Förderphase als auskunftsbereit wahrgenommen (je 86%). Bei aufkommenden Herausforderungen während der Förderphase fühlten sich 65 % der Förderpartner sicher, die Stiftung um Rat fragen zu können; ein Viertel machte dazu keine Angabe. Ähnlich positiv wird von Förderpartnern die Klarheit der Förderstrategie und -ziele bewertet (92%). Antragsteller bewerten die Kommunikation zurückhaltender: 63% haben sie insgesamt als positiv erlebt, was auf eine Diskrepanz zwischen den jeweiligen Erwartungen hindeuten kann, die schlussendlich zur Ablehnung des Antrags geführt hat.

Die folgenden Abbildungen stellen diese Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller grafisch dar.

BONNE COMMUNICATION ET STRATÉGIES DE SOUTIEN CLAIRES

Dans l'ensemble, les bénéficiaires jugent la communication avec les fondations positive à très positive (97%). Ils perçoivent les fondations comme disposées à fournir des renseignements, aussi bien pendant la préparation de la demande que pendant la phase de soutien (86 % chacune). Face aux difficultés survenant pendant la phase de soutien, 65 % des bénéficiaires se sont sentis libres de demander conseil à la fondation ; un quart n'a pas répondu à cette question. La clarté de la stratégie et des objectifs de soutien est évaluée de manière tout aussi positive par les bénéficiaires (92%). Les requérants portent un regard plus nuancé sur la communication: si 63% d'entre eux l'ont jugée globalement positive, ce résultat peut néanmoins indiquer que les attentes n'ont pas été pleinement satisfaites, ce qui pourrait avoir contribué au rejet de la demande.

Les figures suivantes illustrent ces résultats pour les bénéficiaires et les requérants.

Kommunikation Förderpartner (IIa/IV)

Communication Bénéficiaires (IIa/IV)

WIE SEHR TREFFEN FOLGENDE AUSSAGEN AUF IHRE ERFAHRUNG MIT DER STIFTUNG ZU?

Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à vos expériences avec la fondation ?

Insgesamt haben wir die Kommunikation mit der Stiftung als positiv erlebt.

Dans l'ensemble, la communication avec la fondation a été positive.

Die Stiftung war während der Antragsvorbereitung erreichbar und auskunftsbereit.

La fondation était joignable et prête à fournir des renseignements pendant la phase préparatoire de la demande.

Die Stiftung war während der Förderphase erreichbar und auskunftsbereit.

La fondation était joignable et prête à fournir des renseignements pendant la phase de soutien.

Bei aufkommenden Herausforderungen haben wir ohne Bedenken die Stiftung zu Rate gezogen. En cas de difficulté, nous avons demandé conseil à la fondation en toute confiance.

Die Förderstrategie und -ziele der Stiftung sind klar kommuniziert.

La stratégie et les objectifs de la fondation sont communiqués avec clarté.

Insgesamt war die Kommunikation seitens der Stiftung professionell.

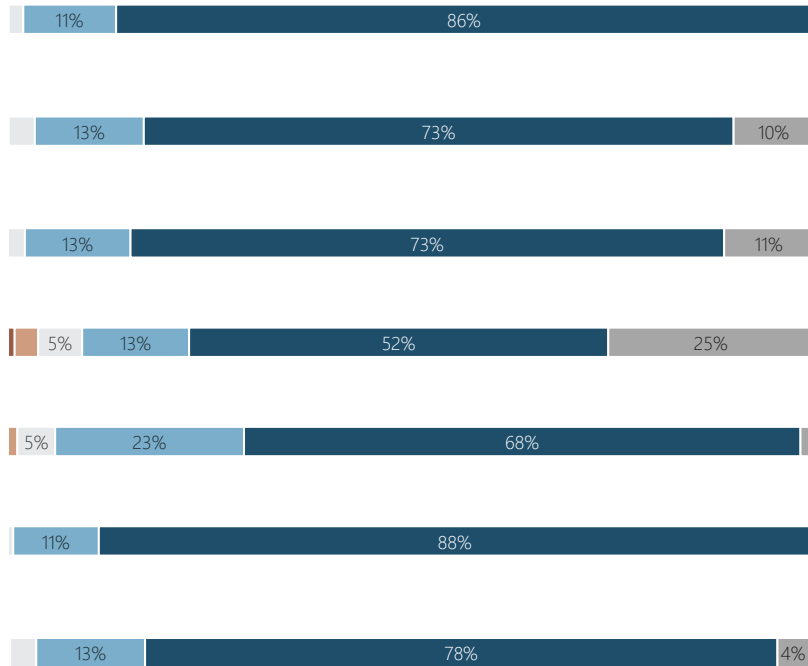
Dans l'ensemble, la communication de la fondation était professionnelle.

Die Informationen und Auskünfte, die wir über verschiedene Kommunikationskanäle erhalten haben, waren einheitlich.

Les informations reçues par les différents canaux étaient cohérentes.

- trifft gar nicht zu | pas du tout vrai
- weder noch | ni l'un ni l'autre
- trifft voll und ganz zu | tout à fait vrai

- trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai
- trifft eher zu | plutôt vrai
- keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable



Kommunikation Antragsteller (IIb/IV)

Communication Requéérants (IIb/IV)

WIE SEHR TREFFEN FOLGENDE AUSSAGEN AUF IHRE ERFAHRUNG MIT DER STIFTUNG ZU?

Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à vos expériences avec la fondation ?

Insgesamt haben wir die Kommunikation mit der Stiftung als positiv erlebt.

Dans l'ensemble, la communication avec la fondation a été positive.

Die Stiftung war während der Antragsvorbereitung erreichbar und auskunftsbereit.

La fondation était joignable et prête à fournir des renseignements pendant la phase préparatoire de la demande.

Insgesamt war die Kommunikation seitens der Stiftung professionell.

Dans l'ensemble, la communication de la fondation était professionnelle.

Die Informationen und Auskünfte, die wir über verschiedene Kommunikationskanäle erhalten haben, waren einheitlich.

Les informations reçues par les différents canaux étaient cohérentes.



■ trifft gar nicht zu | pas du tout vrai

■ weder noch | ni l'un ni l'autre

■ trifft voll und ganz zu | tout à fait vrai

■ trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai

■ trifft eher zu | plutôt vrai

■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

Kommunikation (III/IV)

Communication (III/IV)

PERSÖNLICHE KOMMUNIKATION BEVORZUGT

Die Webseite wird von Förderpartnern zu 88% als hilfreich oder sehr hilfreich bewertet. Eine persönliche Kommunikation ist für Stiftungen bzw. Förderorganisationen besonders wichtig: Sie wird von 92% der Förderpartner als hilfreich bis sehr hilfreich wahrgenommen. Soziale Medien werden nur von 20% der Förderpartner und 16% der Antragsteller als hilfreich bewertet; viele machten dazu keine Angabe. Im Vergleich zur Webseite und zur persönlichen Kommunikation werden Jahresberichte weniger positiv bewertet. Nur 15% der Förderpartner bewerten diese als sehr hilfreich.

Die folgenden Abbildungen stellen diese Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller grafisch dar.

COMMUNICATION INTERPERSONNELLE DIRECTE PRIVILÉGIÉE

88% des bénéficiaires évaluent le site Internet comme utile ou très utile. La communication directe revêt une importance particulière pour les fondations et les organisations donatrices : 92% des bénéficiaires la jugent utile à très utile. Quant aux réseaux sociaux, seulement 20% des bénéficiaires et 16% des requérants estiment ce canal de communication utile; une part importante des répondants n'a toutefois pas répondu à cette question. Par rapport au site Internet et à la communication interpersonnelle, les rapports annuels sont évalués moins positivement : seuls 15 % des bénéficiaires les jugent très utiles.

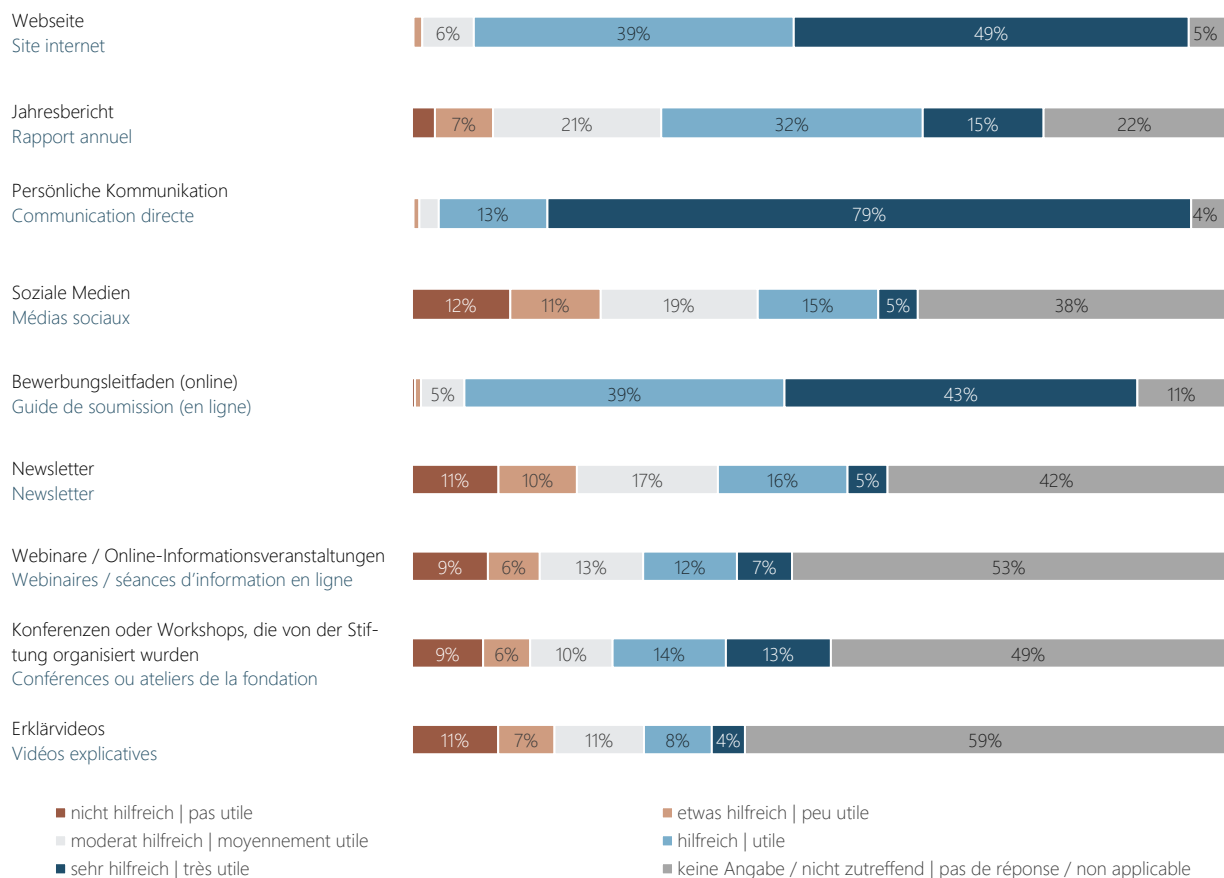
Les figures suivantes illustrent ces résultats pour les bénéficiaires et les requérants.

Kommunikation Förderpartner (IVa/IV)

Communication Bénéficiaires (IVa/IV)

WIE BEWERTEN SIE DIE VERSCHIEDENEN KOMMUNIKATIONSKANÄLE?

Veuillez donner votre appréciation des canaux de communication suivants.

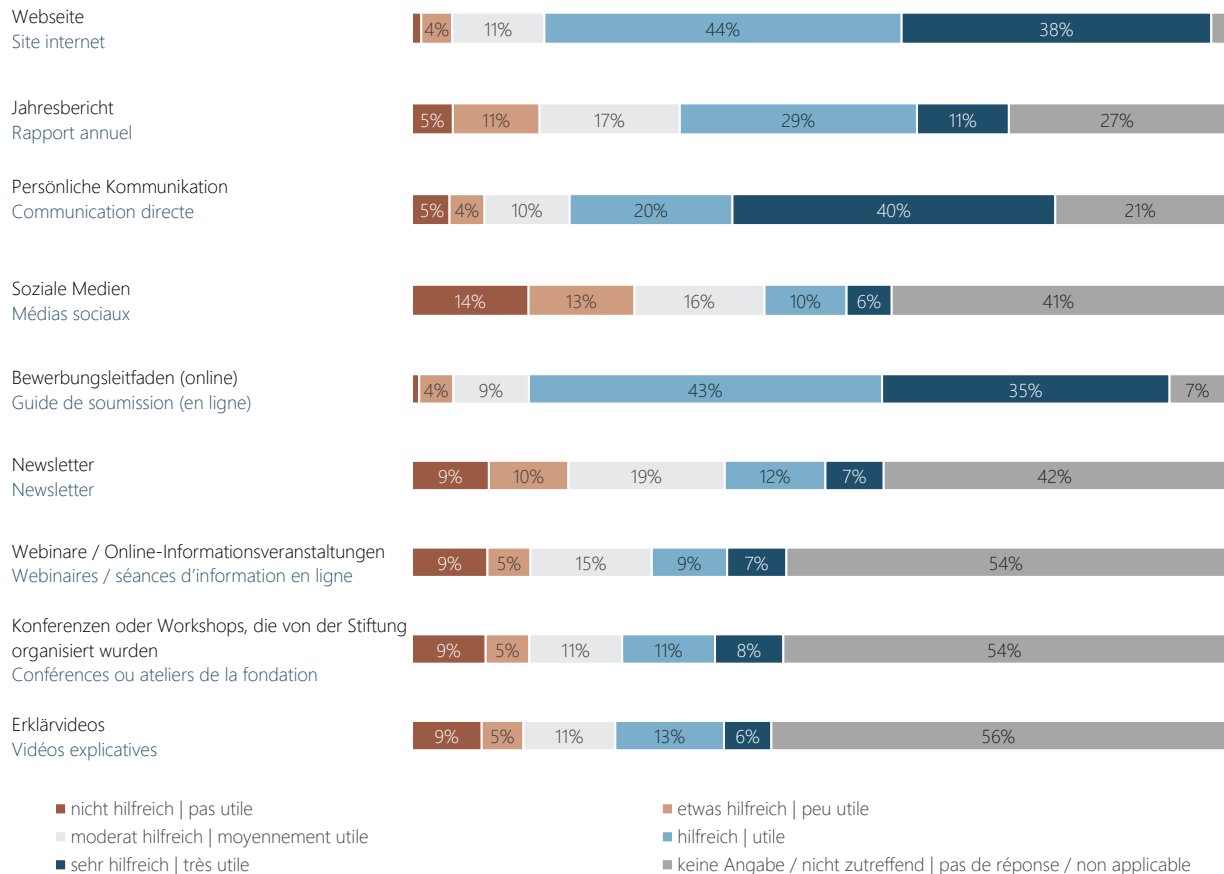


Kommunikation Antragsteller (IVb/IV)

Communication Requérants (IVb/IV)

WIE BEWERTEN SIE DIE VERSCHIEDENEN KOMMUNIKATIONSKANÄLE?

Veuillez donner votre appréciation des canaux de communication suivants.



Transparenz (I/III)

Transparence (I/III)

TRANSPARENTER ALS GEDACHT

Insgesamt werden Prozesse und Erwartungen während der Antragsvorbereitung und der Förderphase als transparent wahrgenommen. Jedoch wusste nur knapp die Hälfte der Förderpartner (48%), wie der Selektionsprozess nach Einreichung des Antrags ablaufen würde. Hier lässt sich in der Praxis eine Diskrepanz zwischen den verfügbaren Informationen und deren Wahrnehmung feststellen. In der Regel geben die Stiftungen Auskunft über den weiteren Ablauf, z.B. in einer Bestätigungsmail nach dem Antragseingang. Diese Informationen werden von den Destinatären zwar registriert, aber anscheinend zu wenig verinnerlicht.

Angesichts der gängigen Kritik, dass der Stiftungsektor intransparent und verschlossen sei, zeigen die positiven Umfrageergebnisse zur Kommunikation und Transparenz, dass die untersuchten Stiftungen diesbezüglich eher gut aufgestellt sind.

Die folgenden Abbildungen stellen die Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller grafisch dar.

PLUS TRANSPARENT QU'ON NE LE PENSE

Dans l'ensemble, les processus et les attentes pendant la préparation de la demande et la phase de soutien sont perçus comme transparents. Toutefois, à peine la moitié des bénéficiaires (48%) savaient comment se déroulerait le processus de sélection après le dépôt de la demande. On constate ici un écart entre les informations disponibles et leur perception. En règle générale, les fondations communiquent sur les étapes suivantes de la procédure, par exemple dans un e-mail de confirmation de réception de la demande. Bien que les demandeurs prennent connaissance de ces informations, celles-ci ne semblent pas toujours être suffisamment assimilées.

Face aux critiques récurrentes selon lesquelles le secteur des fondations serait opaque et fermé, les résultats positifs de l'enquête sur la communication et la transparence indiquent que les fondations étudiées sont plutôt bien positionnées sur ces aspects.

Les figures suivantes illustrent les résultats pour les bénéficiaires et les requérants.

Transparenz Förderpartner (IIa/III)

Transparence Bénéficiaires (IIa/III)

WIE SEHR TREFFEN FOLGENDE AUSSAGEN ZUR TRANSPARENZ DER STIFTUNG ZU?

Dans quelle mesure les énoncés suivants sur la transparence de la fondation se vérifient-ils ?

Die Erwartungen der Stiftung während der Antragsvorbereitung sind nachvollziehbar.
Les exigences de la fondation par rapport à la soumission de la demande sont compréhensibles.
Die Erwartungen der Stiftung während der Förderphase sind transparent.



Les exigences de la fondation pendant la phase de soutien sont transparentes.



Die Zufriedenheit der Stiftung bezüglich der Zielerfüllung nach Abschluss des Projekts ist transparent.



Les exigences de la fondation quant à l'atteinte des objectifs au terme du projet sont explicites.

Der Selektionsprozess der Förderanträge ist transparent.



Le processus de sélection des demandes est transparent.

- trifft gar nicht zu | pas du tout vrai
- trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai
- trifft eher zu | plutôt vrai
- trifft voll und ganz zu | tout à fait vrai

- trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai
- trifft eher zu | plutôt vrai
- keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

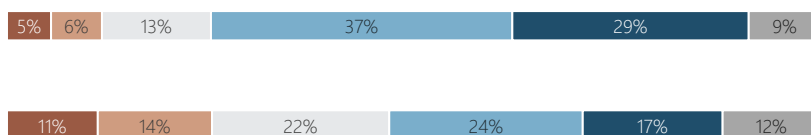
Transparenz Antragsteller (IIb/III)

Transparence Requéranants (IIb/III)

WIE SEHR TREFFEN FOLGENDE AUSSAGE ZUR TRANSPARENZ DER STIFTUNG ZU?

Dans quelle mesure les énoncés suivants sur la transparence de la fondation se vérifient-ils ?

Die Erwartungen der Stiftung während der Antragsvorbereitung sind nachvollziehbar.
Les exigences de la fondation par rapport à la soumission de la demande sont compréhensibles.
Der Selektionsprozess der Förderanträge ist transparent
Le processus de sélection des demandes est transparent.



- trifft gar nicht zu | pas du tout vrai
- trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai
- weder noch | ni l'un ni l'autre
- trifft voll und ganz zu | tout à fait vrai

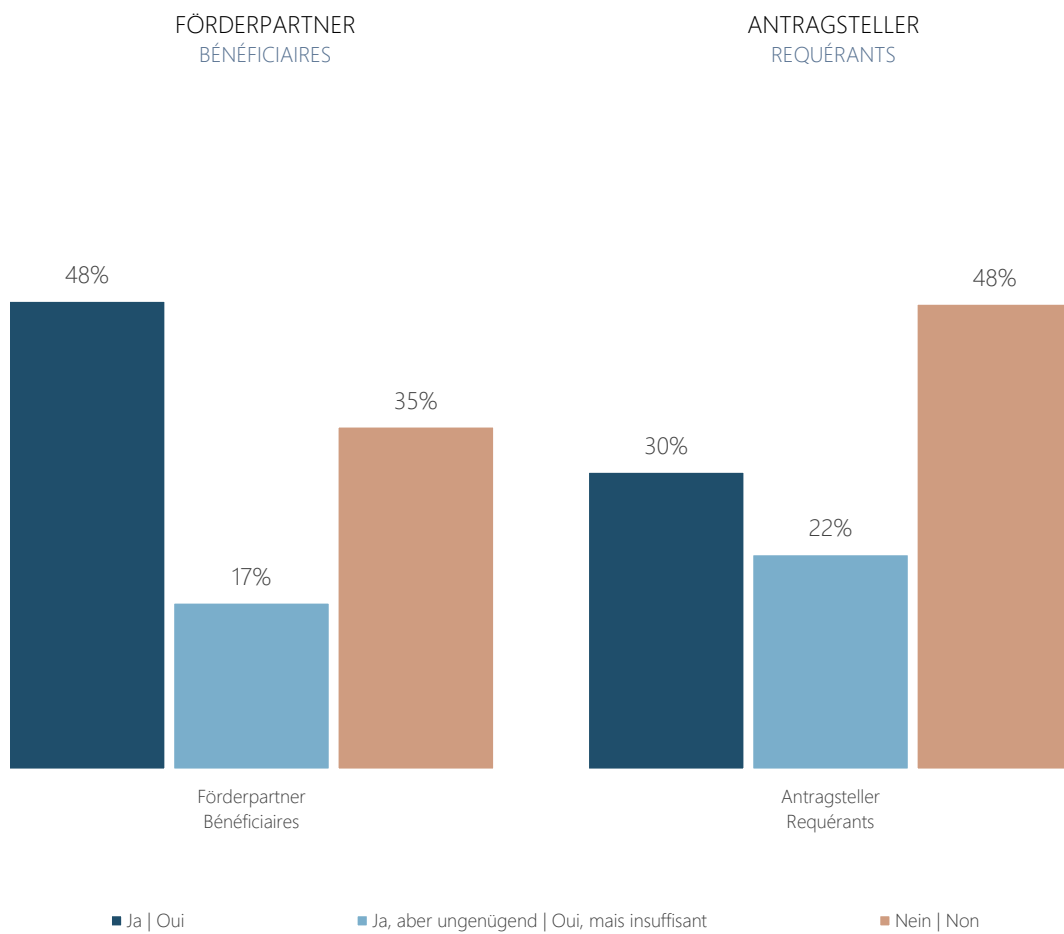
- trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai
- trifft eher zu | plutôt vrai
- keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

Transparenz (III/III)

Transparence (III/III)

WUSSTEN SIE, WIE DER SELEKTIONSPROZESS NACH DER EINREICHUNG IHRES ANTRAGS ABLAUFEN WÜRDEN?

Saviez-vous comment le processus de sélection se déroulerait après la soumission de votre demande ?



ANTRAGSPROZESS

PRÉPARATION DE LA DEMANDE

Antragsprozess (I/XIII)

Préparation de la demande (I/XIII)

EINE SORGFÄLTIGE ANTRAGSVORBEREITUNG LOHNT SICH

Im Durchschnitt wenden Förderpartner 28 Stunden und Antragsteller 21 Stunden auf, um einen Antrag vorzubereiten. Dies deutet darauf hin, dass eine sorgfältige Erarbeitung eines Antrags die Wahrscheinlichkeit eines positiven Förderentscheids erhöht. Der Median liegt bei beiden deutlich unter dem Mittelwert (16 bzw. 8 Stunden), d. h. die Mehrzahl der Anträge braucht weniger Vorbereitung. Jedoch bestehen zwischen den verschiedenen Tätigkeitsbereichen deutliche Unterschiede, was den Aufwand für eine Antragstellung betrifft. Wie in Tabelle A deutlich wird, ist der Aufwand bei den Förderpartnern in den Bereichen Entwicklung & Wohnungswesen (56 Stunden), Gesundheitswesen (37 Stunden), Bildung & Forschung (36 Stunden) sowie Recht, Advocacy & Politik (35 Stunden) höher als in anderen Förderbereichen, etwa Kultur und Freizeit (21 Stunden). Hier kann die Komplexität der Themen dazu beitragen, dass mehr Aufwand geleistet werden muss.

Die folgenden Darstellungen verdeutlichen diese Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller grafisch.

UNE PRÉPARATION SOIGNÉE DE LA DEMANDE EN VAUT LA PEINE

En moyenne, les bénéficiaires consacrent 28 heures et les requérants 21 heures à la préparation d'une demande. Cela laisse penser qu'une élaboration soignée augmente la probabilité d'une décision de soutien positive. Pour les deux groupes, la médiane est nettement inférieure à la moyenne (16 et 8 heures) : la majorité des demandes nécessite donc moins de préparation. Il existe toutefois des différences marquées entre les domaines d'activité. Comme le montre le tableau A, la charge des bénéficiaires est plus élevée dans les domaines développement et logement (56 heures), santé (37 heures), formation et recherche (36 heures) ainsi que droit, advocacy et politique (35 heures) que dans d'autres domaines comme la culture et les loisirs (21 heures). La complexité des thèmes peut expliquer en partie cet investissement plus important.

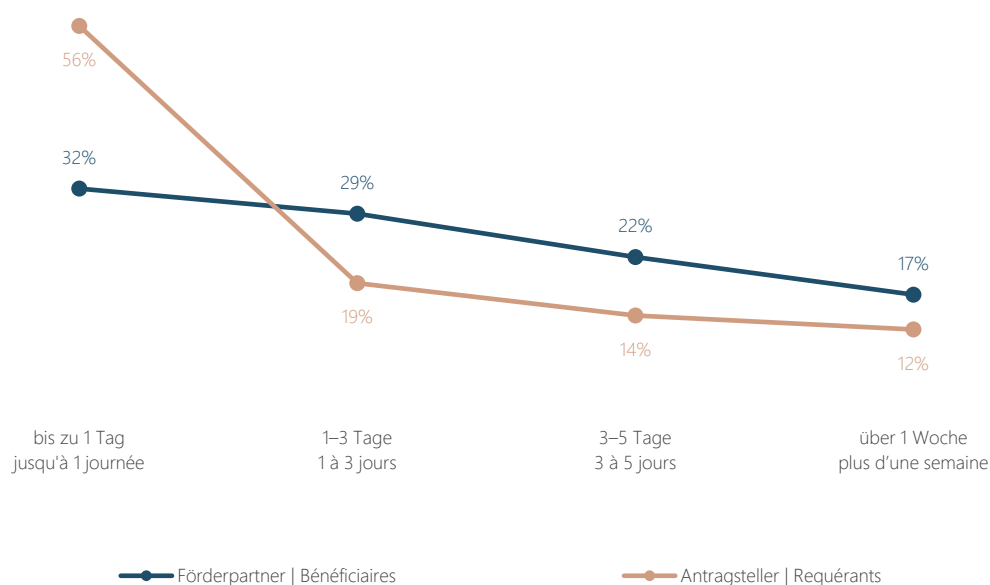
Les figures suivantes illustrent ces résultats pour les bénéficiaires et les requérants.

Antragsprozess (II/XIII)

Préparation de la demande (II/XIII)

ZEITAUFWAND (IN TAGEN¹⁹) FÜR DIE VORBEREITUNG DES FÖRDERANTRAGS:

temps (en jours¹⁹) investi dans la préparation de la demande :



DURCHSCHNITTLICHER ZEITAUFWAND (STUNDEN):

temps investi en moyenne (heures) :

FÖRDERPARTNER
BÉNÉFICIAIRES

28
(Median: 16)

ANTRAGSTELLER
REQUÉRANTS

21
(Median: 8)

¹⁹ Es wurde von einem Arbeitstag à 8 Stunden und einer Arbeitswoche von 5 Tagen ausgegangen.
Une journée de travail de 8 heures et une semaine de travail de 5 jours ont été supposées.

Antragsprozess (III/XIII)

Préparation de la demande (III/XIII)

TABELLE A: ZEITAUFWAND FÜR ANTRAGSTELLUNG NACH FÖRDERBEREICHEN

Tableau A : Charges des demandes par domaine d'activité

FÖRDERBEREICHE DOMAINE D'ACTIVITÉ	FÖRDERPARTNER BÉNÉFICIAIRES		ANTRAGSTELLER REQUÉRANTS	
	Aufwand (h) Charges (h)	Anzahl ²⁰ Nombre	Aufwand (h) Charges (h)	Anzahl ²⁰ Nombre
Kultur & Freizeit Culture & loisirs	21	165	11	86
Bildung & Forschung Formation & recherche	36	146	32	79
Soziale Dienste Domaine social	25	58	26	43
Gesundheitswesen Domaine de la santé	37	44	43	35
Umweltschutz Protection de l'environnement	29	58	28	48
Recht, Advocacy & Politik Droit, advocacy & politique	35	29	54	7
Entwicklung & Wohnungswesen Développement et logement	56	16	89	5
Int. Entwicklungszusammenarbeit Coopération internationale	21	4	10	6
Philanthropische Intermediäre Intermédiaires philanthropiques	11	4	7	3
Religion Religion	14	2	9	3
Wirtschaftsverbände/Gewerkschaften Associations économiques/syndicats	28	2	1	1
Andere Autre	24	110	24	72

20 Bei Förderbereichen mit wenigen Antworten kann bereits ein einzelner hoher Wert den Durchschnitt stark anheben. Diese Werte sind daher nur mit Vorsicht zu interpretieren.

Pour les domaines d'activité comptant peu de réponses, une seule valeur élevée peut suffire à faire fortement augmenter la moyenne. Ces valeurs doivent donc être interprétées avec prudence.

Antragsprozess (IV/XIII)

Préparation de la demande (IV/XIII)

STIFTUNGEN HABEN SPEZIFISCHE ANFORDERUNGEN

Von Förderpartnern und Antragstellern wird der Zeitaufwand für die Antragstellung zu über 60% als angemessen empfunden (67% bzw. 63%). Die formalen Anforderungen für die Vorbereitung eines Antrags werden von etwas mehr als der Hälfte der Förderpartner (53%) und von gut einem Viertel der Antragsteller (28%) als voll und ganz klar empfunden. Ein präzise formuliertes Anforderungsprofil der Förderinstitutionen für Anträge kann zu einer besseren Abstimmung zwischen den gewünschten Anträgen an die Stiftung und den Erwartungen der potenziellen Förderpartner führen.

Diese Ergebnisse werden für Förderpartner und Antragsteller in den folgenden Grafiken dargestellt.

LES FONDATIONS ONT DES EXIGENCES SPÉCIFIQUES

Plus de 60% des bénéficiaires et des requérants considèrent le temps consacré à la demande comme approprié (67% et 63%). Un peu plus de la moitié des bénéficiaires (53%) et un bon quart des requérants (28%) estiment que les exigences formelles relatives à la préparation d'une demande sont tout à fait claires. À noter qu'un profil d'exigences clairement défini par les institutions donatrices peut contribuer à mieux aligner les attentes des fondations sur celles des bénéficiaires potentiels.

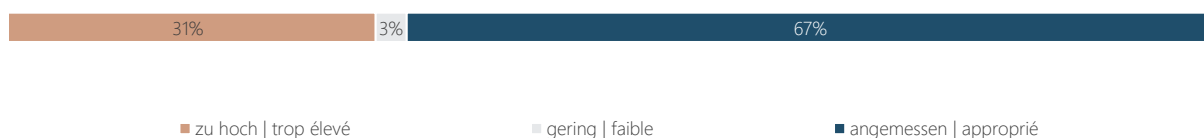
Ces résultats sont présentés dans les graphiques suivants pour les bénéficiaires et les requérants

Antragsprozess Förderpartner (Va/XIII)

Préparation de la demande Bénéficiaires (Va/XIII)

WIE SCHÄTZEN SIE DEN ZEITAUFWAND FÜR DIE ANTRAGSVORBEREITUNG EIN?

Comment évaluez-vous le temps consacré à la préparation de la demande ?



WIE SEHR TREFFEN FOLGENDE AUSSAGEN AUF IHRE ERFAHRUNGEN WÄHREND DER ANTRAGSVORBEREITUNG ZU?

Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre expérience lors de la préparation de la demande ?

Die formalen und inhaltlichen Anforderungen für den Förderantrag waren uns klar.

Les exigences formelles et matérielles relatives à la demande de soutien nous ont paru claires.

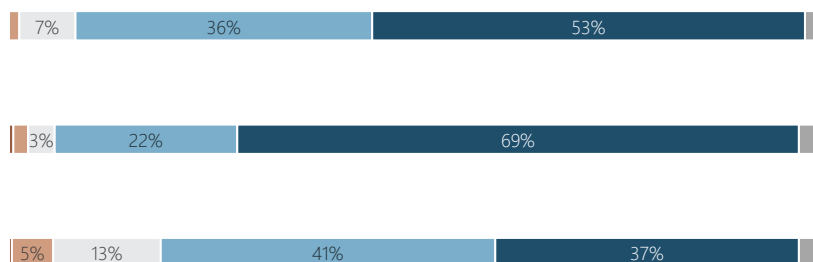
Unser Antrag wurde von der Stiftung in einem angemessenen Zeitraum bearbeitet.

La fondation a traité notre demande dans un laps de temps approprié.

Insgesamt haben wir die Antragsvorbereitung als unkompliziert erlebt.

Dans l'ensemble, la préparation de la demande a été simple.

■ trifft gar nicht zu | pas du tout vrai
 ■ weder noch | ni l'un ni l'autre
 ■ trifft voll und ganz zu | tout à fait vrai



■ trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai
 ■ trifft eher zu | plutôt vrai
 ■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

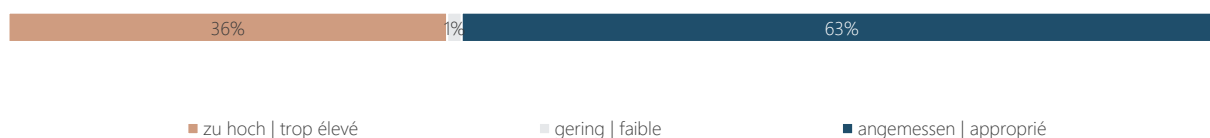
Antragsprozess Antragsteller (Vb/XIII)

Préparation de la demande Requérannts (Vb/XIII)

WIE SCHÄTZEN SIE DIESEN ZEITAUFWAND EIN?

Comment éva-

luez-vous le temps consacré à la préparation de la demande ??



WIE SEHR TREFFEN FOLGENDE AUSSAGEN AUF IHRE ERFAHRUNGEN WÄHREND DER ANTRAGSVORBEREITUNG ZU?

Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre expérience lors de la préparation de la demande?

Die formalen und inhaltlichen Anforderungen für den Förderantrag waren uns klar.

Les exigences formelles et matérielles relatives à la demande de soutien nous ont paru claires.

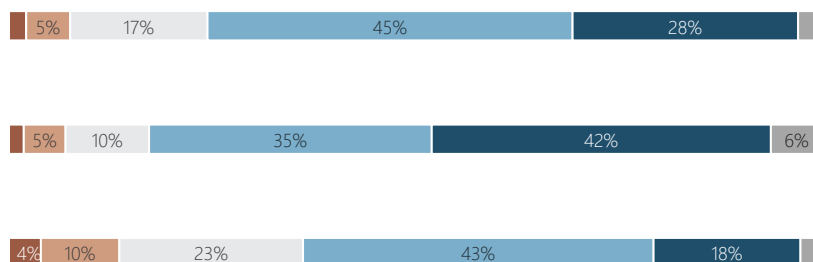
Unser Antrag wurde von der Stiftung in einem angemessenen Zeitraum bearbeitet.

La fondation a traité notre demande dans un laps de temps approprié.

Insgesamt haben wir die Antragsvorbereitung als unkompliziert erlebt.

Dans l'ensemble, la préparation de la demande a été simple.

■ trifft gar nicht zu | pas du tout vrai
 ■ weder noch | ni l'un ni l'autre
 ■ trifft voll und ganz zu | tout à fait vrai



■ trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai
 ■ trifft eher zu | plutôt vrai
 ■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

Antragsprozess (VI/XIII)

Préparation de la demande (VI/XIII)

VERBESSERUNG DER UNTERSTÜTZUNGS- ANGEBOTE

Förderpartner und Antragsteller schätzen insbesondere den persönlichen Kontakt zu Stiftungsmitarbeitenden. 75% der befragten Förderpartner hatten die Gelegenheit, ihr Projekt mit einer oder einem Stiftungsmitarbeitenden zu besprechen, was fast alle (96%) als hilfreich empfunden haben. Bei den Antragstellern hat nur ein Viertel diese Möglichkeit wahrgenommen. Unterstützungsangebote wie Merkblätter oder Mustervorlagen werden nur von 20% der Förderpartner und 20% der Antragsteller häufig bis sehr häufig genutzt. Dies kann einerseits auf Seite der Stiftung daran liegen, dass diese Unterlagen nicht einfach genug auffindbar sind oder zu wenig beworben werden. Auf der Seite der Destinatäre mag es daran liegen, dass diesen Dokumenten zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt wird und man sich an «allgemeingültigen Regeln» orientiert, weil die Berücksichtigung der spezifischen Vorgaben jeder Stiftung den Zeitaufwand erhöht. Jedoch zeigt sich auch hier, dass bei den Antragstellern mit 39% mehr Antwortende diese Informationen gar nicht berücksichtigt haben als bei den Förderpartnern (24%).

Die Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller werden im Folgenden dargestellt.

AMÉLIORATION DES OFFRES DE SOUTIEN

Les bénéficiaires et les requérants apprécient tout particulièrement les échanges directs avec les collaborateurs et collaboratrices des fondations. 75% des bénéficiaires interrogés ont eu l'occasion de discuter de leur projet avec un représentant de la fondation ; presque tous (96%) ont considéré cet échange comme utile. Chez les requérants, seul un quart a bénéficié de cette possibilité. Les supports d'aide, tels que les aide-mémoires ou les modèles de documents, ne sont utilisés souvent ou très souvent que par 20% des bénéficiaires et 20% des requérants. Cet usage modéré peut venir du fait que ces documents ne sont pas assez faciles à trouver ou trop peu mis en avant par les fondations. Du côté des demandeurs, cette faible utilisation pourrait s'expliquer par leur préférence pour des « règles générales » plutôt que par une prise en compte des exigences spécifiques de chaque fondation qui impliquerait un surcroît de travail. On constate toutefois que, là aussi, la proposition des requérants n'ayant jamais utilisé ces supports d'aide est plus élevée que celle des bénéficiaires (39% contre 24%).

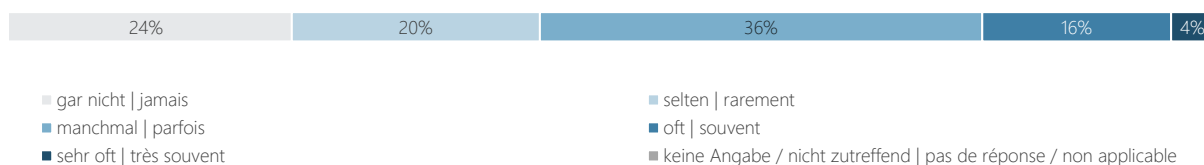
Les résultats pour les bénéficiaires et les requérants sont présentés ci-après.

Antragsprozess Förderpartner (VIIa/XIII)

Préparation de la demande Bénéficiaires (VIIa/XIII)

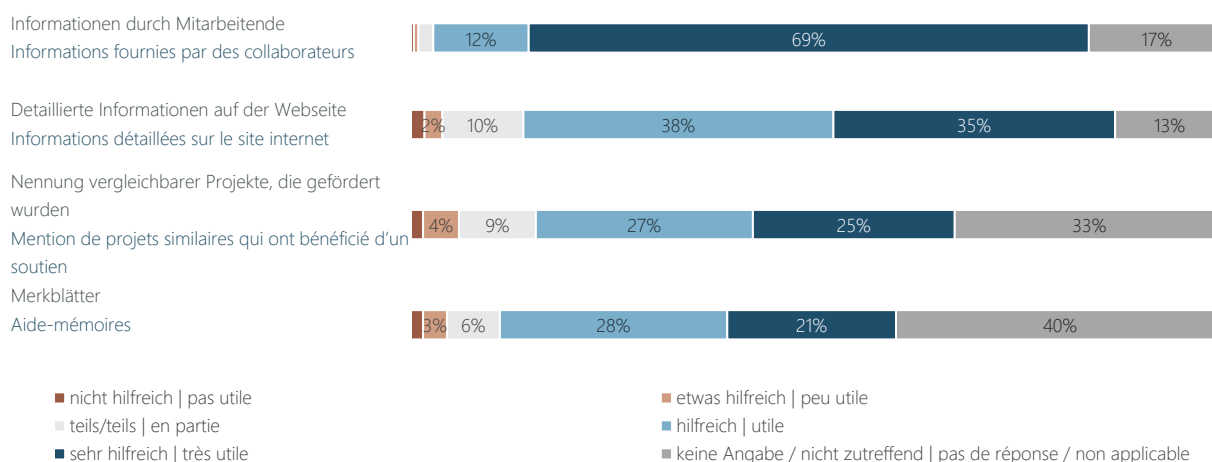
WIE HÄUFIG HABEN SIE HINWEISE UND UNTERSTÜTZUNGSANGEBOTE ZUR ANTRAGSVORBEREITUNG GENUTZT?

À quelle fréquence avez-vous utilisé les dispositifs d'information et d'accompagnement pour préparer votre demande ?



WIE BEWERTEN SIE DIE FOLGENDEN UNTERSTÜTZUNGSANGEBOTE?

Quel est votre avis sur l'utilité des supports d'aide mis à disposition par la fondation ?

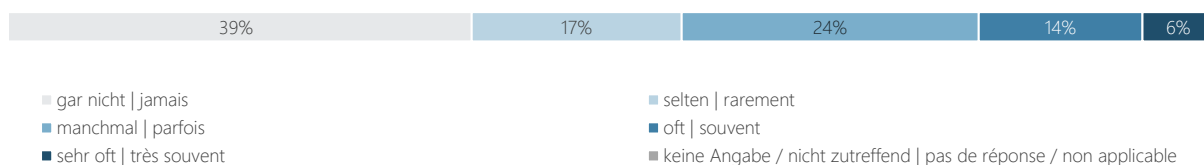


Antragsprozess Antragsteller (VIIb/XIII)

Préparation de la demande RequéranTs (VIIb/XIII)

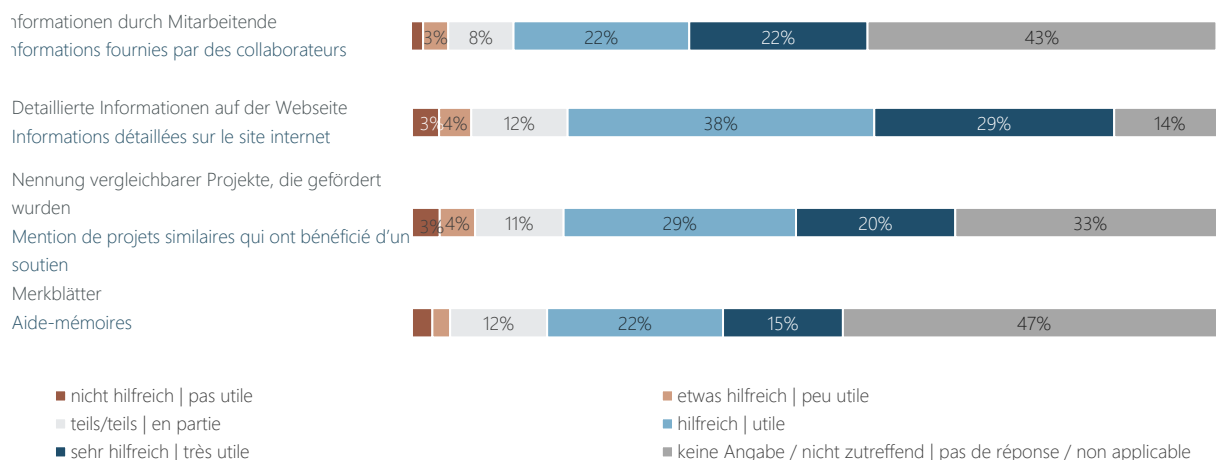
WIE HÄUFIG HABEN SIE HINWEISE UND UNTERSTÜTZUNGSANGEBOTE ZUR ANTRAGSVORBEREITUNG GENUTZT?

À quelle fréquence avez-vous utilisé les conseils et offres de soutien pour préparer votre demande ?



WIE BEWERTEN SIE DIE FOLGENDEN UNTERSTÜTZUNGSANGEBOTE?

Quel est votre avis sur l'utilité des supports d'aide mis à disposition par la fondation ?



Antragsprozess (VIII/XIII)

Préparation de la demande (VIII/XIII)

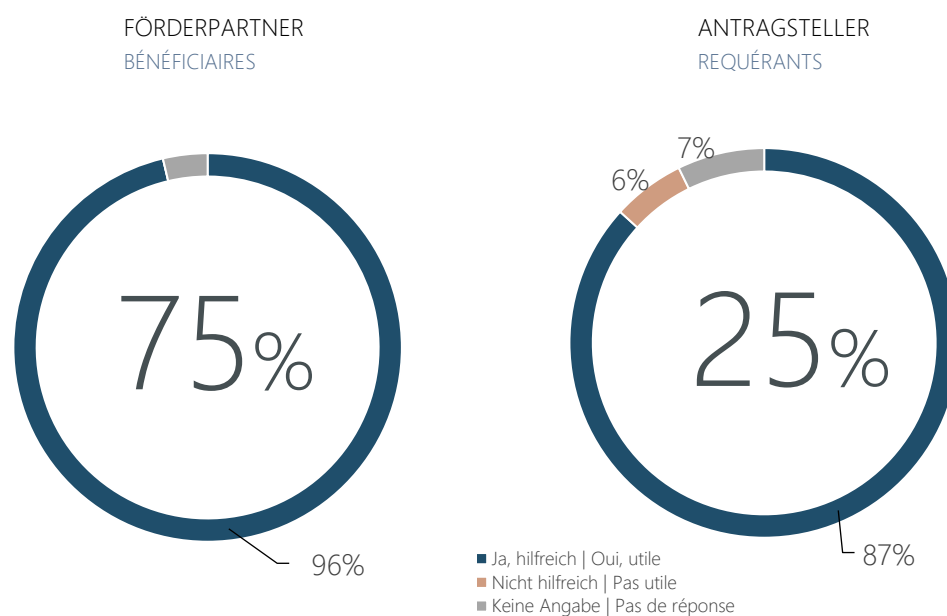
HATTEN SIE WÄHREND DER ANTRAGSPHASE DIE GELEGENHEIT, IHR PROJEKT UNKOMPLIZIERT MIT STIFTUNGSMITARBEITENDEN ZU BESPRECHEN?²¹

Avez-vous pu aisément obtenir des renseignements auprès des collaborateurs de la fondation, avant de déposer votre demande de soutien ?²¹

WENN JA, WAR EIN SOLCHES GESPRÄCH HILFREICH?²²

Si

oui, cette prise de contact a-t-elle été utile pour la préparation de votre demande ?²²



21 Die grosse Prozentzahl in der Mitte gibt an, wie viele Teilnehmende diese Frage mit «Ja» beantwortet haben. Le pourcentage élevé au milieu indique combien de participants ont répondu « oui » à cette question.

22 Die kleine Prozentzahl gibt an, wie viele derer, die ihr Projekt diskutiert haben, dies als hilfreich empfanden. Le petit pourcentage indique combien de ceux qui ont discuté de leur projet ont trouvé cela utile.

Antragsprozess (IX/XIII)

Préparation de la demande (IX/XIII)

EIGENE IDEEN PRÄSENTIEREN

Bei jedem Förderantrag stellt sich die Frage, wie sehr das eigene Projekt umgestaltet werden muss, um für die angeschriebene Stiftung interessant zu sein. Es besteht die Gefahr, dass ein Projekt seitens der Förderpartner bzw. Antragsteller zu sehr umgeschrieben oder umgedeutet wird, um die Erfolgsaussichten zu erhöhen. Bei den Förderpartnern ist dieser Fall mit 11% (viel oder erheblicher Druck) gering, bei den Antragstellern mit 32% deutlich häufiger. Gar keinen Druck verspürten 27% der Förderpartner und 17% der Antragsteller. Starken Anpassungsdruck verspürt nur eine Minderheit der Förderpartner; bei den Antragstellern ist er deutlich häufiger.

Die Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller werden im Folgenden dargestellt.

PRÉSENTER SES PROPRES IDÉES

Pour chaque demande se pose la question de savoir dans quelle mesure le projet doit être remanié pour intéresser la fondation sollicitée. Le risque existe qu'un projet soit excessivement remanié ou réinterprété par les bénéficiaires ou les requérants afin d'augmenter ses chances de succès. Chez les bénéficiaires, ce cas est peu fréquent : seuls 11% déclarent avoir ressenti une forte à très forte pression. En revanche, cette proposition atteint 32% chez les requérants. À noter que 27% des bénéficiaires et 17% des requérants n'ont ressenti aucune pression.

Les résultats pour les bénéficiaires et les requérants sont présentés ci-après.

Antragsprozess Förderpartner (Xa/XIII)

Préparation de la demande Bénéficiaires (Xa/ XIII)

ALS SIE DEN FÖRDERANTRAG VERFASST HABEN, WIE VIEL DRUCK HABEN SIE VERSPÜRT, DEN ANTRAG INHALTLICH SO ANZUPASSEN, DASS ER EHER ANGENOMMEN WIRD? En rédigeant votre demande de soutien, dans quelle mesure vous êtes-vous senti contraint d'en adapter le contenu afin qu'elle soit plus susceptible d'être acceptée ?



- viel Druck | forte pression
- erheblicher Druck | pression importante
- moderater Druck | pression modérée
- etwas Druck | peu de pression
- keinen Druck | aucune pression
- keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

ANTRÄGE KÖNNEN BEI DER STIFTUNG ÜBER EIN ONLINEPORTAL EINGEREICHT WERDEN. WIE BEWERTEN SIE IHRE ERFAHRUNG DAMIT?

Les demandes peuvent être soumises à la fondation via un portail en ligne. Quelle expérience avez-vous faite de l'usage de cette option numérique ?



- sehr negativ | très négative
- negativ | négative
- neutral | neutre
- positiv | positive
- sehr positiv | très positive
- keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

Antragsprozess Antragsteller (Xb/XIII)

Préparation de la demande Requéérants (Xb/XIII)

ALS SIE DEN FÖRDERANTRAG VERFASST HABEN, WIE VIEL DRUCK HABEN SIE VERSPÜRT, DEN ANTRAG INHALTLICH SO ANZUPASSEN, DASS ER EHER ANGENOMMEN WIRD? En

rédigeant votre demande de soutien, dans quelle mesure vous êtes-vous senti contraint d'en adapter le contenu afin qu'elle soit plus susceptible d'être acceptée ?



■ viel Druck | forte pression

■ erheblicher Druck | pression importante

■ moderater Druck | pression modérée

■ etwas Druck | peu de pression

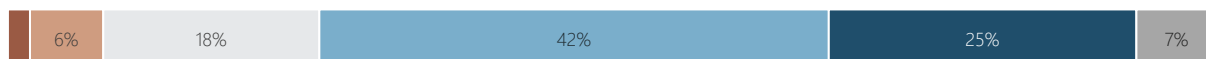
■ keinen Druck | aucune pression

■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

ANTRÄGE KÖNNEN BEI DER STIFTUNG ÜBER EIN ONLINEPORTAL EINGEREICHT WERDEN.

WIE BEWERTEN SIE IHRE ERFAHRUNG DAMIT?

Les demandes peuvent être soumises à la fondation via un portail en ligne. Quelle expérience avez-vous faite de l'usage de cette option numérique ?



■ sehr negativ | très négative

■ negativ | négative

■ neutral | neutre

■ positiv | positive

■ sehr positiv | très positive

■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

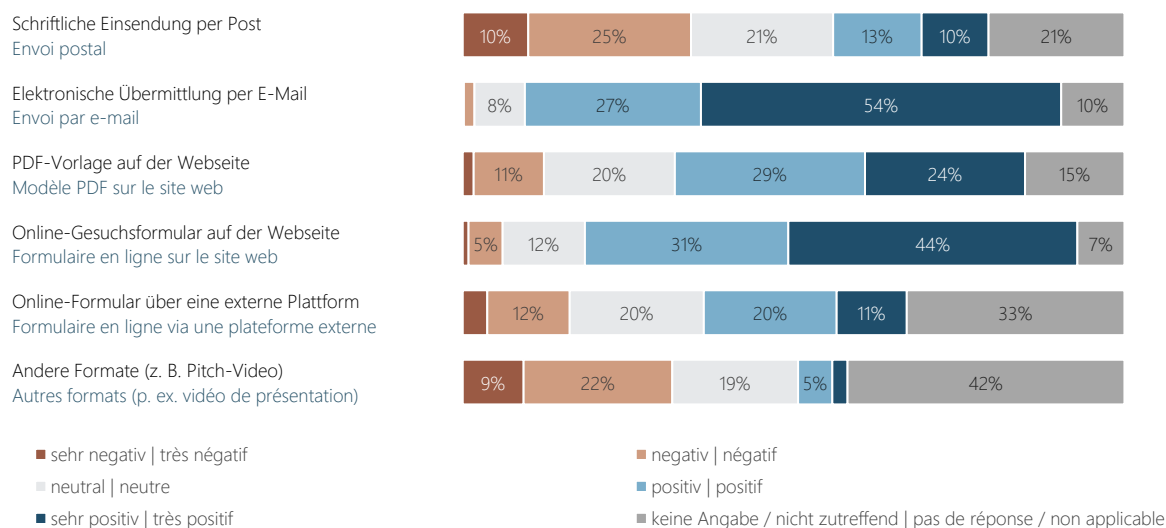
Antragsprozess (XI/XIII)

Préparation de la demande (XI/XIII)

FÖRDERANTRÄGE KÖNNEN AUF VERSCHIEDENE WEISE EINGEREICHT WERDEN. WIE BEWERTEN SIE DIE HANDHABUNG DER FOLGENDEN MÖGLICHKEITEN?

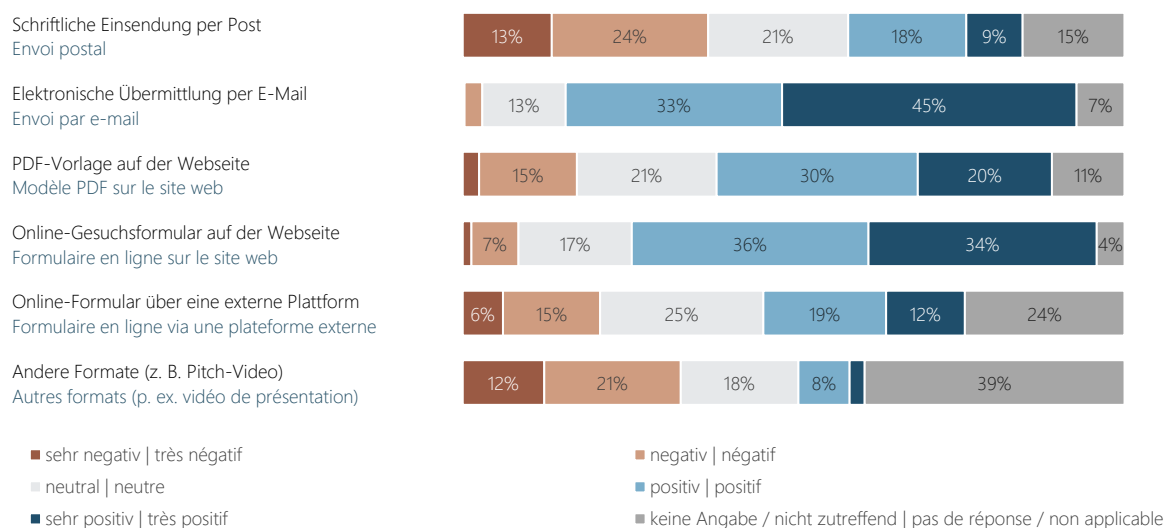
Les demandes peuvent être soumises de différentes manières. Comment évaluez-vous les possibilités suivantes ?

FÖRDERPARTNER BÉNÉFICIAIRES



ANTRAGSTELLER

Requérants



Antragsprozess (XII/XIII)

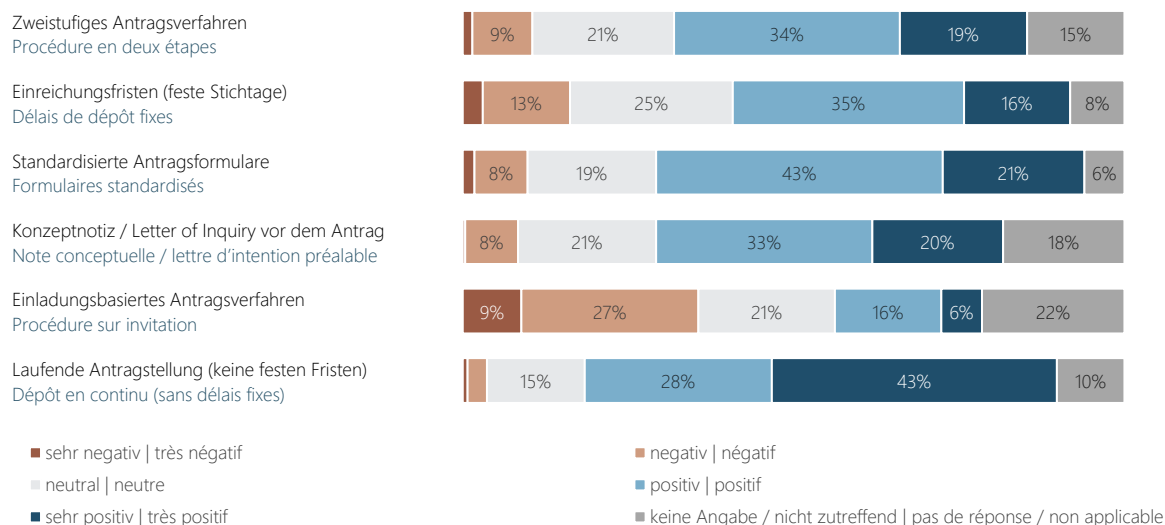
Préparation de la demande (XII/XIII)

FÖRDERANTRÄGE KÖNNEN VERSCHIEDENE INSTRUMENTE UND VERFAHREN UMFASSEN.

WIE BEWERTEN SIE IHRE ZUFRIEDENHEIT MIT DEN FOLGENDEN ASPEKTEN?

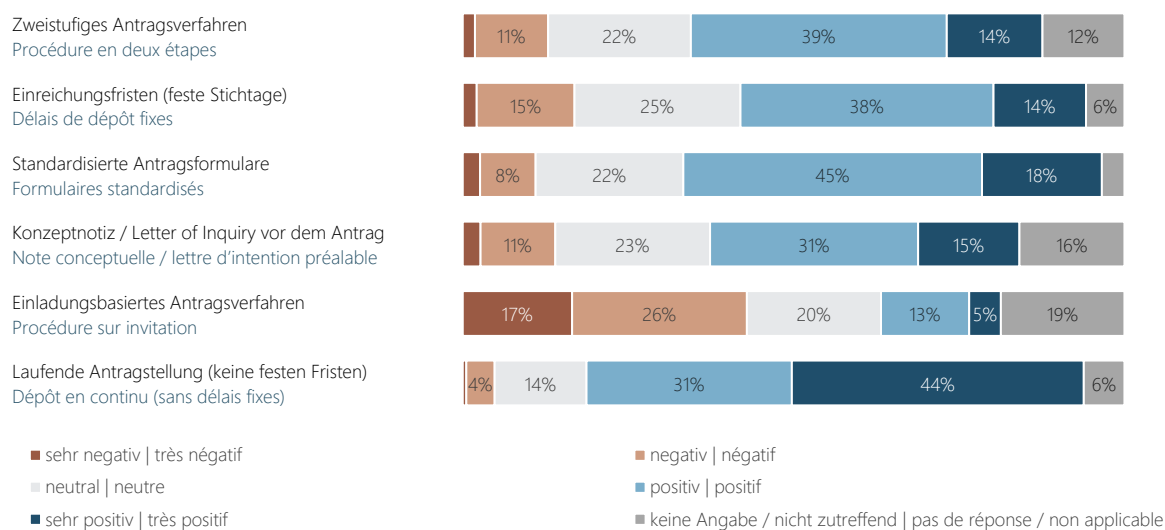
Les demandes peuvent comporter différents instruments et procédures. Quelle est votre satisfaction concernant les aspects suivants ?

FÖRDERPARTNER | BÉNÉFICIAIRES



ANTRAGSTELLER

Requérants

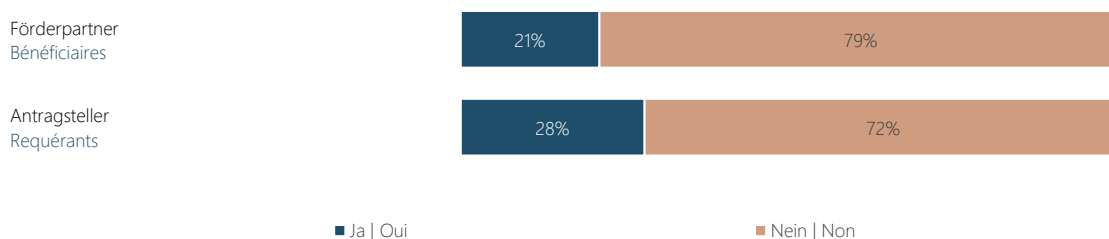


Antragsprozess (XIII/XIII)

Préparation de la demande (XIII/ XIII)

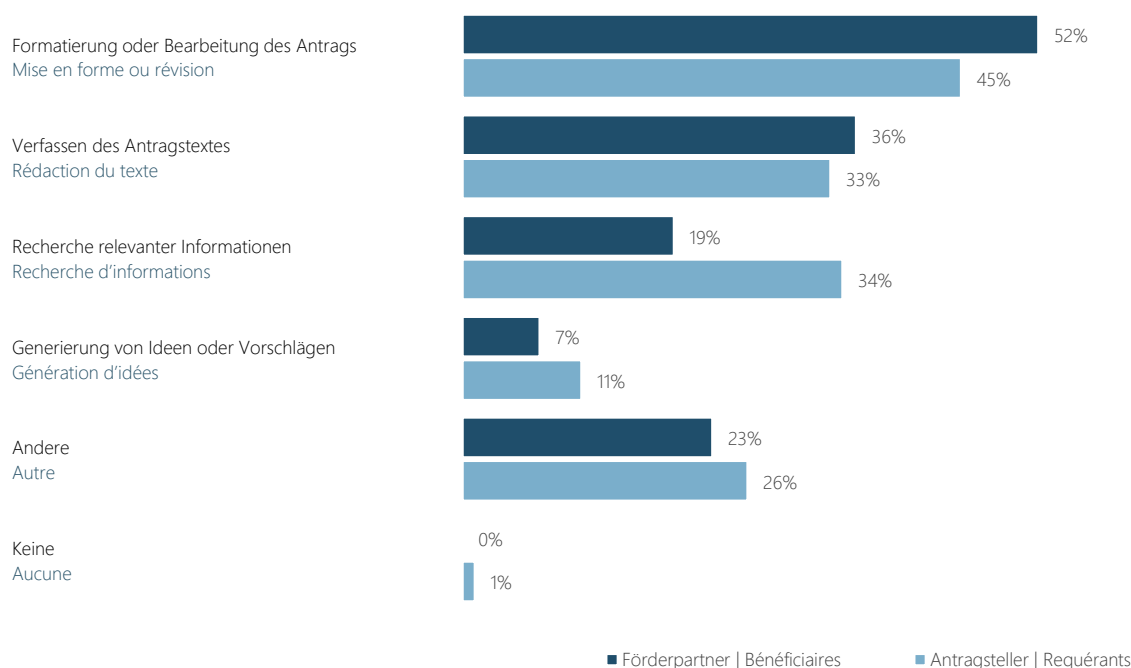
HABEN SIE KI-TOOLS (Z. B. CHATGPT, ANDERE SCHREIB- ODER RECHERCHE-ASSISTENTEN) ZUR UNTERSTÜTZUNG IHRES FÖRDERANTRAGS GENUTZT?

Avez-vous utilisé des outils d'IA (p. ex. ChatGPT ou d'autres assistants de rédaction ou de recherche) pour votre demande ?



FALLS JA, FÜR WELCHE TEILE DES ANTRAGSPROZESSES HABEN SIE KI GENUTZT? (Mehrfachantwort)²³

Si oui, pour quelles parties de la demande avez-vous utilisé l'IA ? (plusieurs réponses possibles)²³



²³ Für diese Frage wurden nur die Antworten derjenigen Teilnehmenden berücksichtigt, die die vorherige Frage, ob sie KI-Tools für die Erstellung ihres Förderantrags genutzt haben, mit «Ja» beantwortet haben.
Seules les réponses des participant-e-s ayant répondu « oui » à la question précédente, à savoir s'ils ont utilisé des outils d'IA pour préparer leur demande de soutien, ont été prises en compte pour cette question.

FÖRDERPHASE

PHASE DE SOUTIEN

Förderphase (I/IX)

Phase de soutien (I/IX)

LERNEFFEKTE DURCH EVALUATIONS-PROZESSE

Im Schnitt wenden die Förderpartner 13 Stunden für die Berichterstattung auf, was auch von der Mehrheit (78%) als ein angemessener Zeitaufwand betrachtet wird.

Die formalen und inhaltlichen Anforderungen bezüglich der Berichterstattung (84%) sowie die Anforderungen bezüglich der Wirkungsmessung (77%) werden von der Mehrheit der Förderpartner als klar bis sehr klar empfunden. Die Mehrheit der Befragten (57%) berichtet, dass der Berichterstattungs- und Evaluationsprozess ihr Projekt vorangebracht hat. Dies zeigt, dass die von den Stiftungen gestellten Anforderungen bei Förderpartnern zu Lerneffekten führen.

EFFETS D'APPRENTISSAGE GRÂCE AUX PROCESSUS D'ÉVALUATION

En moyenne, les bénéficiaires consacrent 13 heures à l'établissement des rapports, une durée que la majorité (78%) estime appropriée.

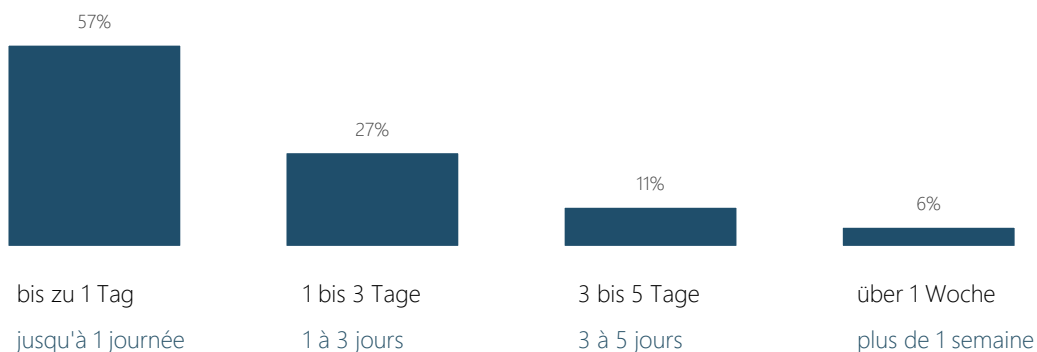
La majorité des bénéficiaires jugent claires à très claires les exigences formelles et de contenu relatives aux rapports (84%) ainsi que les exigences en matière de mesure de l'impact (77%). La majorité des personnes interrogées (57%) indique que le processus de rapport et d'évaluation a contribué à faire avancer leur projet. Cela suggère que les exigences posées par les fondations génèrent des effets d'apprentissage chez les bénéficiaires.

Förderphase (II/IX)

Phase de soutien (II/IX)

ZEITAUFWAND (IN TAGEN²⁴) FÜR DIE BERICHTERSTATTUNG:
vesti dans la rédaction de rapports :

Temps (en jours²⁴) in-

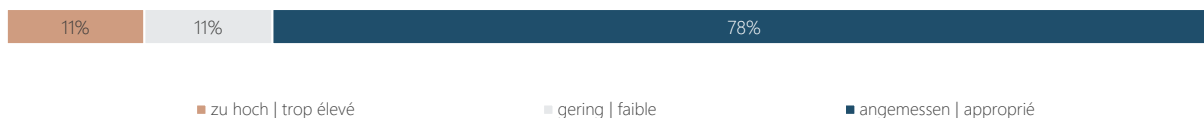


DURCHSCHNITTLICHER ZEITAUFWAND (STUNDEN):
Temps investi en moyenne (heures) :

13 (Median: 8)

WIE SCHÄTZEN SIE DIESEN ZEITAUFWAND EIN?

Que pensez-vous de l'investissement en temps consenti pour la rédaction de rapports ?



24 Es wurde von einem Arbeitstag à 8 Stunden und einer Arbeitswoche von 5 Tagen ausgegangen.
Une journée de travail de 8 heures et une semaine de travail de 5 jours ont été supposées.

Förderphase (III/IX)

Phase de soutien (III/IX)

WIE SEHR TREFFEN FOLGENDE AUSSAGEN AUF IHRE ERFAHRUNGEN WÄHREND DER FÖRDERPHASE ZU?

Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre expérience lors de la phase de soutien ?

Die formalen und inhaltlichen Anforderungen für die Berichterstattung waren uns klar.

Les exigences formelles et en termes de contenu relatives à la rédaction de rapports étaient claires.



Die Anforderungen der Stiftung bezüglich der Wirkungsmessung unseres Projekts waren klar.

Les exigences relatives à la mesure de l'efficacité de notre projet étaient claires.



Der Berichterstattungs- und Evaluationsprozess hat unser Projekt vorangebracht.

Le processus de rédaction de rapports et d'évaluation a fait avancer notre projet.



Insgesamt haben wir die Zusammenarbeit während der Förderphase als positiv erlebt.

Dans l'ensemble, la collaboration durant la phase de soutien a été positive.



Das Feedback der Stiftung zu den Berichten war wertschätzend und hilfreich.

Le feedback de la fondation sur les rapports était bienveillant et utile.



- trifft gar nicht zu | pas du tout vrai
- weder noch | ni l'un ni l'autre
- trifft voll und ganz zu | tout à fait vrai

- trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai
- trifft eher zu | plutôt vrai
- keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

Förderphase (IV/IX)

Phase de soutien (IV/IX)

HOHE AUTONOMIE BEI DER UMSETZUNG

Zwei Drittel der Förderpartner (66%) hatten die Möglichkeit, ihr Projekt während der Förderphase mit einer oder einem Stiftungsmitarbeitenden zu besprechen. Ein solches Gespräch oder ein Besuch wurde von zwei Dritteln als hilfreich empfunden.²⁵ Bei 43% der Förderpartner hat eine oder ein Stiftungsmitarbeitende/r die Organisation bzw. das Projekt besichtigt. Die Ergebnisse zeigen, dass Stiftungen bzw. Förderorganisationen ihre nicht-finanzielle Unterstützung während der Förderphase weiter ausbauen können. Eine bessere Vernetzung mit Partnern, die über Know-how und andere Ressourcen verfügen, kann Förderpartnern bei Herausforderungen im Projekt helfen.

Die Mehrheit der Befragten (73%) fühlte sich in der Umsetzung ihrer Projekte frei bis sehr frei. Dies zeigt, dass Stiftungen einen eher strengen Selektionsprozess verfolgen, ihren Förderpartnern dann aber relativ viel Autonomie bei der Umsetzung ihrer Projekte lassen.

Diese Ergebnisse werden in den folgenden Abbildungen grafisch dargestellt.

GRANDE AUTONOMIE DANS LA MISE EN ŒUVRE

Deux tiers des bénéficiaires (66%) ont eu la possibilité de discuter de leur projet avec un collaborateur de la fondation pendant la phase de soutien. Deux tiers ont jugé un tel échange ou une telle visite utile.²⁵ Chez 43% des bénéficiaires, un collaborateur de la fondation a visité l'organisation ou le projet. Les résultats montrent que les fondations et les organisations donatrices peuvent encore renforcer leur soutien non financier pendant la phase de soutien. Une meilleure mise en réseau avec des partenaires disposant de savoir-faire et d'autres ressources peut aider les bénéficiaires à surmonter les difficultés rencontrées dans le cadre de leurs projets.

La majorité des personnes interrogées (73%) se sont senties libres à très libres dans la mise en œuvre de leur projet. Cela démontre que les fondations appliquent un processus de sélection plutôt strict, mais laissent ensuite à leurs bénéficiaires une autonomie relativement importante dans la réalisation de leurs projets.

Ces résultats sont illustrés dans les graphiques suivants.

²⁵ Förderpartner, die während der Förderphase ein Gespräch oder einen Besuch hatten. 67 % von ihnen bewerteten diesen als hilfreich, 5 % als nicht hilfreich, und 29 % machten keine Angabe. Von den Förderpartnern mit Angabe empfanden somit 93 % das Gespräch bzw. den Besuch als hilfreich.

Bénéficiaires ayant eu un échange ou une visite pendant la phase de soutien. 67 % d'entre eux l'ont jugé utile, 5 % non utile et 29 % n'ont pas répondu. Parmi les bénéficiaires ayant répondu, 93 % ont donc trouvé l'échange ou la visite utile.

Förderphase (V/IX)

Phase de soutien (V/IX)

HATTEN SIE WÄHREND DER FÖRDERPHASE DIE GELEGENHEIT, IHR PROJEKT MIT STIFTUNGSMITARBEITENDEN ZU BESPRECHEN? – HAT WÄHREND DER FÖRDERPHASE EIN/E STIFTUNGSMITARBEITENDE/R IHR PROJEKT BZW. IHRE ORGANISATION BESICHTIGT?

Avez-vous pu échanger sur votre projet avec des employé(e)s de la fondation pendant la phase de soutien ? – Des employé(e)s de la fondation ont-ils visité votre projet / institution ?

Gespräch mit der Stiftung
Échange avec la fondation



Besuch durch die Stiftung
Visite de la fondation



■ Ja | Oui

■ Nein | Non

■ Kein Bedarf | Pas de besoin

WENN JA: WAR EIN SOLCHES GESPRÄCH BZW. DER BESUCH HILFREICH FÜR IHR PROJEKT/IHRE ORGANISATION?

Si oui : cet échange ou cette visite a-t-il été utile pour votre projet / institution ?

Gespräch oder Besuch hilfreich
Échange ou visite utile



■ Ja | Oui

■ Nein | Non

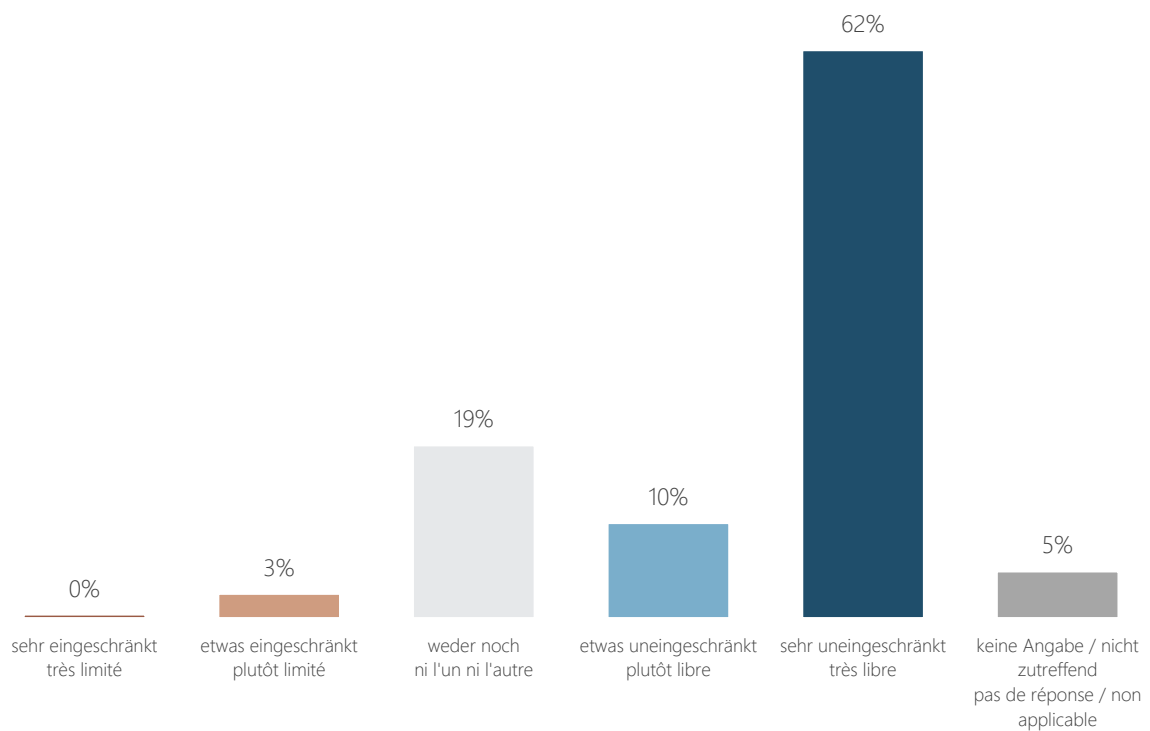
■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

Förderphase (VI/IX)

Phase de soutien (VI/IX)

WIE FREI HABEN SIE SICH GEFÜHLT, IHR PROJEKT NACH IHREN VORSTELLUNGEN UMZUSETZEN?

Vous êtes-vous sentis suffisamment flexible pour réaliser votre projet selon vos desseins, tout en restant dans le cadre défini du soutien?



Förderphase (VII/IX)

Phase de soutien (VII/IX)

MEHR ALS NUR FINANZIELLE FÖRDERUNG

Die Zusammenarbeit mit einer Stiftung hat für Förderpartner nicht nur finanzielle Vorteile. Die Förderpartner geben an, dass ihre Organisation insgesamt von einer Zusammenarbeit profitiert hat (31% der Nennungen) und dass sich ihre Kompetenzen verbessert haben, neue Projekte zu entwickeln (15%) und ein Projekt durchzuführen (13%).

Welche Effekte sich für die Organisationen über die Förderung hinaus durch die Zusammenarbeit ergeben haben, wird in der folgenden Grafik dargestellt.

BIEN PLUS QU'UN SOUTIEN FINANCIER

Pour les bénéficiaires, la collaboration avec une fondation va au-delà des seuls avantages financiers. Ils indiquent que leur organisation a globalement profité de la collaboration (31%) et que leurs compétences pour développer de nouveaux projets (15%) et pour mener un projet (13%) se sont améliorées.

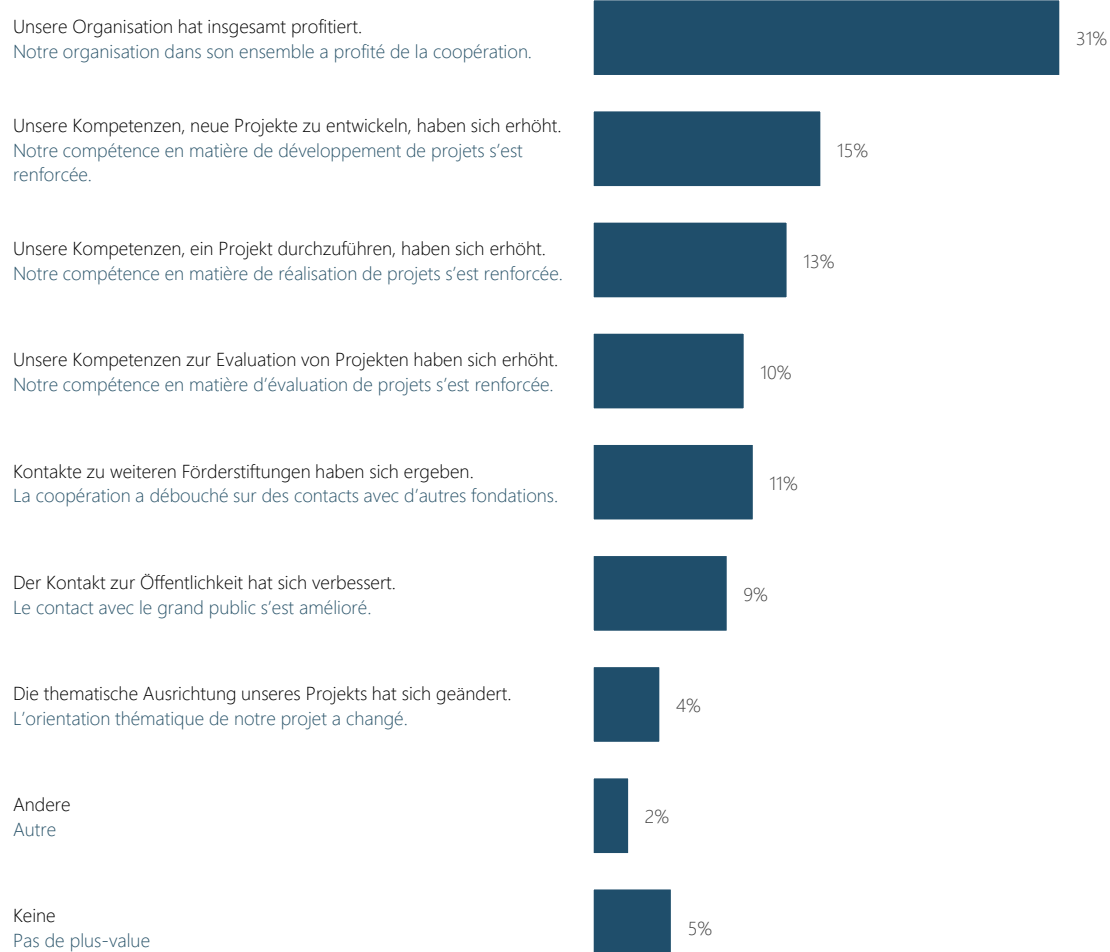
Le graphique suivant présente les bénéfices que les organisations tirent de la collaboration, au-delà du seul soutien financier.

Förderphase (VIII/IX)

Phase de soutien (VIII/IX)

WELCHE EFFEKTE HABEN SICH FÜR IHRE ORGANISATION DURCH DIE ZUSAMMENARBEIT ÜBER DIE FÖRDERUNG HINAUS ERGEBEN?

Quelle a été la plus-value du soutien de la fondation pour votre organisation, au-delà du seul soutien financier ?



Förderphase (IX/IX)

Phase de soutien (IX/IX)

INWIEFERN TREFFEN DIE FOLGENDEN AUSSAGEN AUF DEN BERICHTSPROZESS DER STIFTUNG ZU?

Dans quelle mesure les énoncés suivants s'appliquent-ils au processus de rapport de la fondation ?

Der Zeitaufwand für den Berichtsprozess ist angemessen im Verhältnis zur Förderhöhe.
Le temps consacré au rapport est proportionné au montant du soutien.



Der Berichtsprozess ist auf Reflexion und Lernen ausgerichtet.
Le processus de rapport est axé sur la réflexion et l'apprentissage.



Der Berichtsprozess ist zielorientiert und strukturiert.
Le processus de rapport est ciblé et structuré.



Der Berichtsprozess ist leicht verständlich und zugänglich.
Le processus de rapport est facile à comprendre et accessible.



■ trifft gar nicht zu | pas du tout vrai

■ teils/teils | en partie

■ trifft sehr zu | tout à fait vrai

■ trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai

■ trifft eher zu | plutôt vrai

■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

FALLS SIE NICHT-FINANZIELLE UNTERSTÜTZUNG VON DER STIFTUNG ERHALTEN HABEN, WIE HILFREICH WAREN DIESE UNTERSTÜTZUNGSMASSNAHMEN FÜR IHRE ORGANISATION?

Si vous avez reçu un soutien non financier de la fondation, dans quelle mesure ces mesures ont-elles été utiles à votre organisation ?

Schulungen und Weiterbildung
Formations



Beratung und Coaching
Conseil et coaching



Netzwerk und Kontakte
Réseau et contacts



Vermittlung an andere Geldgeber
Mise en relation avec d'autres bailleurs



Sichtbarkeit und Promotion
Visibilité et promotion



■ nicht hilfreich | pas utile

■ moderat hilfreich | moyennement utile

■ sehr hilfreich | très utile

■ etwas hilfreich | peu utile

■ hilfreich | utile

■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

STIFTUNGSSPEZIFISCHE FRAGEN

QUESTIONS SPÉCIFIQUES LIÉES À LA FONDATION

<

Stiftungsspezifische Fragen (I/V)

Questions spécifiques aux fondations (I/V)

STIFTUNGEN WERDEN VOR ALLEM DURCH INTERNETRECHERCH UND PERSÖNLICHE KONTAKTE GEFUNDEN

Ein Grossteil der Förderpartner wurde durch eine Internetrecherche (23%) oder durch private Kontakte (20%) auf die jeweilige Stiftung aufmerksam. An dritter Stelle stehen Empfehlungen von anderen geförderten Organisationen (17%) (siehe Grafik auf folgender Seite). Persönliche Kontakte zwischen Stiftung und Förderpartner führen zu mehr Sicherheit in der Zusammenarbeit auf beiden Seiten.

Jedoch besteht damit auch ein grosses Risiko, dass Organisationen mit weniger Kontakten trotz guter Projekte nicht gefördert werden. Klare interne und externe Förderrichtlinien und öffentliche Ausschreibungen können zu objektiveren Förderentscheidungen führen, sodass zum Schluss tatsächlich die erfolversprechendsten Projekte gefördert werden. Suchplattformen im Internet, die spezifische Informationen zu Förderstiftungen bieten, werden bisher erst von 9% der Förderpartner genutzt. Ebenso werden soziale Medien von Stiftungen wenig genutzt, um auf ihre Förderprogramme aufmerksam zu machen (2%). Gerade diese Kanäle könnten es jedoch ermöglichen, gezielt und mit wenig Aufwand bei potenziellen Förderpartnern Aufmerksamkeit zu finden.

LES FONDATIONS SONT SURTOUT IDENTIFIÉES GRÂCE À INTERNET ET AUX CONTACTS PERSONNELS

Une grande partie des bénéficiaires ont pris connaissance de l'existence de la fondation concernée par une recherche sur Internet (23%) ou par des contacts privés (20%). Les recommandations d'autres organisations soutenues arrivent en troisième position (17%) (voir graphique à la page suivante).²⁶ Les contacts personnels entre la fondation et les bénéficiaires renforcent la confiance mutuelle dans le cadre de leur collaboration.

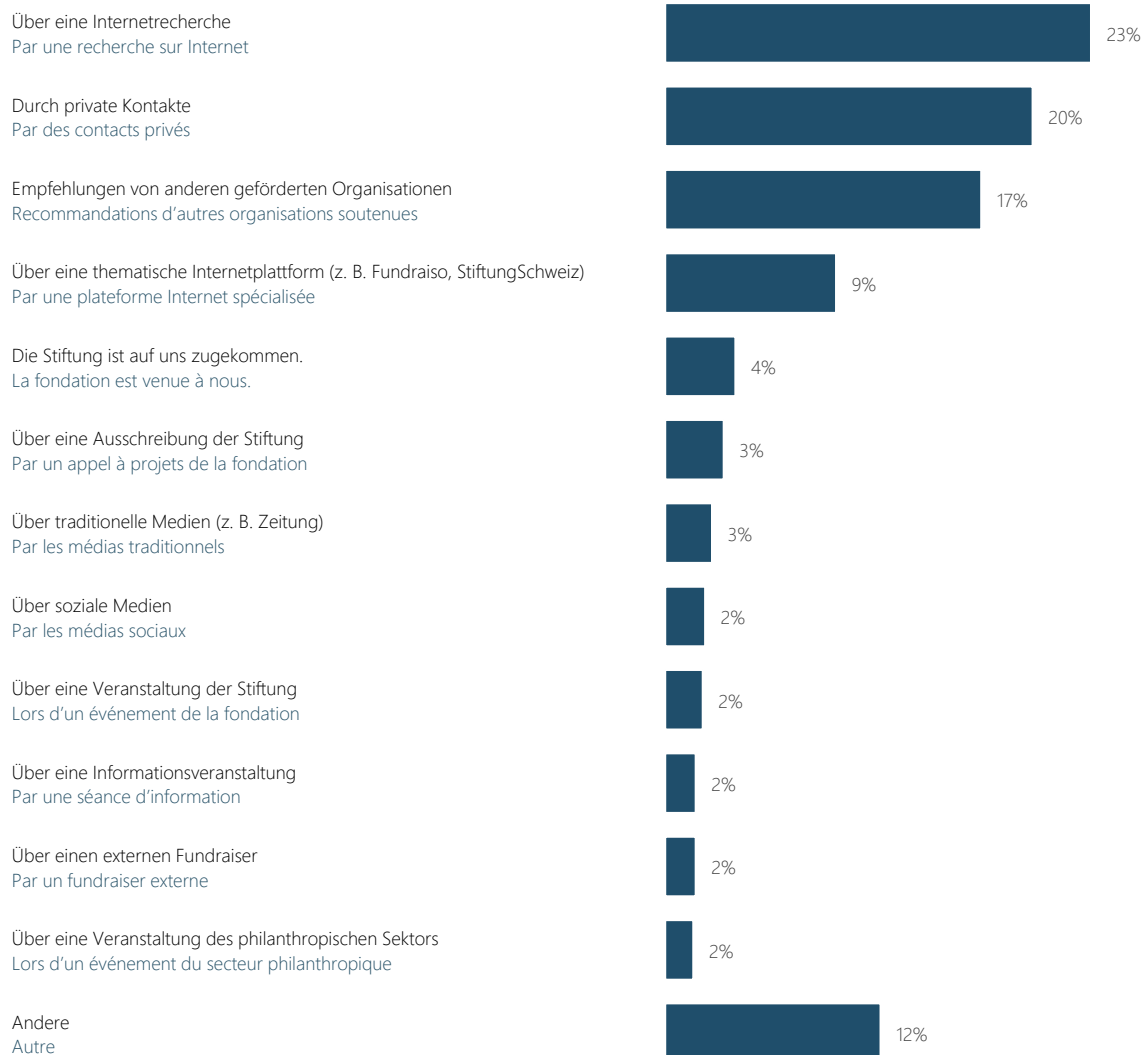
Cela comporte toutefois un risque important : les organisations disposant de moins de contacts pourraient ne pas bénéficier d'un soutien malgré la qualité de leurs projets. Des critères de soutien clairs, communiqués en interne comme en externe, ainsi que des appels à projets ouverts peuvent favoriser des décisions plus objectives et contribuer à ce que les projets les plus prometteurs soient effectivement soutenus. Les bénéficiaires n'ont que rarement découvert la fondation à l'aide de plateformes de recherche en ligne (9%), et presque jamais par les réseaux sociaux (2%). Ces canaux pourraient pourtant permettre d'attirer l'attention de bénéficiaires potentiels de manière ciblée et avec peu d'effort.

Stiftungsspezifische Fragen (II/V)

Questions spécifiques aux fondations (II/V)

WIE SIND SIE AUF DIE STIFTUNG AUFMERKSAM GEWORDEN?
vous eu connaissance de la fondation ?

Comment avez-



Stiftungsspezifische Fragen (III/V)

Questions spécifiques aux fondations (III/V)

STIFTUNGEN ERKENNEN FRÜH GESELLSCHAFTLICH RELEVANTE THEMEN

Bei der Auswahl einer bestimmten Stiftung achten Förderpartner insbesondere auf die thematische Nähe des Tätigkeitsbereichs (21%). Ebenso werden Anträge bei Stiftungen eingereicht, wenn sie als wichtige Geldgeber im jeweiligen Tätigkeitsbereich gelten (14%), als vertrauenswürdig (14%) und wenn sie für eine gute Zusammenarbeit bekannt sind (11%).

Insgesamt berichten Förderpartner, dass Stiftungen gesellschaftlich relevante Themen früh erkennen (74%) und innovative Lösungen fördern (83%).

LES FONDATIONS IDENTIFIENT TÔT LES THÈMES DE SOCIÉTÉ PERTINENTS

Lors du choix d'une fondation, les bénéficiaires tiennent surtout compte de la proximité thématique avec leur domaine d'activité (21%). Des demandes sont également déposées auprès de fondations considérées comme des bailleurs importants dans le domaine concerné (14%), jugées dignes de confiance (14%) et connues pour une bonne collaboration (11%)²⁷.

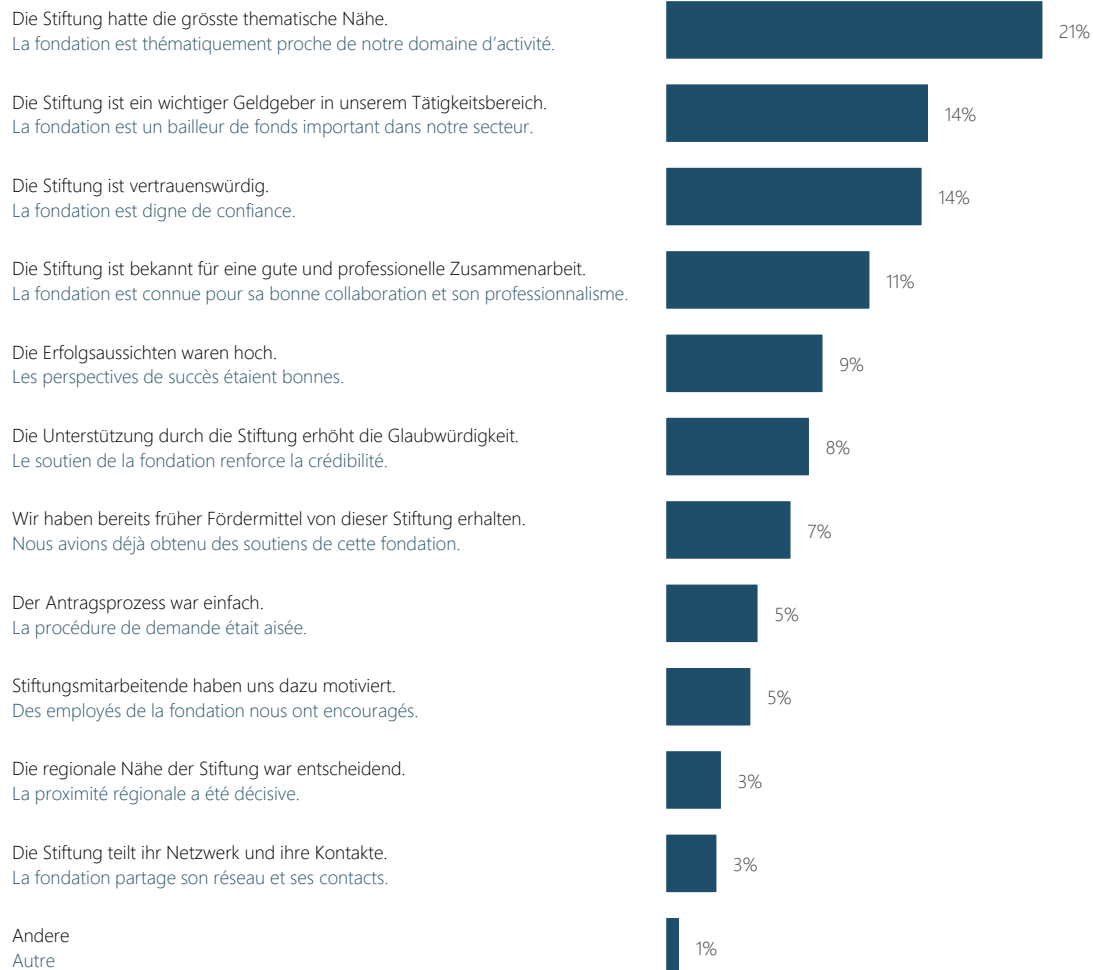
Dans l'ensemble, les bénéficiaires indiquent que les fondations identifient tôt les thèmes de société pertinents (74%) et soutiennent des solutions innovantes (83%).

Stiftungsspezifische Fragen (IV/V)

Questions spécifiques aux fondations (IV/V)

WARUM HABEN SIE SICH FÜR EINEN ANTRAG BEI GERADE DIESER STIFTUNG ENTSCHIEDEN?

Pourquoi avez-vous décidé d'adresser une demande à cette fondation en particulier ?



Stiftungsspezifische Fragen (V/V)

Questions spécifiques aux fondations (V/V)

WIE SEHR TREFFEN FOLGENDE AUSSAGEN ZU IHRER EINSCHÄTZUNG DER STIFTUNG ZU?

Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre évaluation de la fondation ?

Der Stiftung gelingt es, früh relevante gesellschaftliche Themen zu erkennen.

La fondation est capable d'anticiper des thèmes sociétaux importants.



Die Stiftung fördert innovative Lösungen für aktuelle gesellschaftliche Herausforderungen.

La fondation encourage les idées innovantes pour résoudre les défis sociétaux actuels.



Der erhaltene Förderbeitrag ist mit einem hohen Prestige verbunden.

Le soutien obtenu est associé à un prestige élevé.



Der Ruf der Stiftung und die erhaltene Förderung haben den Zugang zu anderen Geldgebern vereinfacht.

La réputation de la fondation et son soutien ont facilité l'accès à d'autres bailleurs.



Die Stiftung greift auf die Expertise führender Akteure in den jeweiligen Sektoren zurück.

La fondation s'appuie sur l'expertise d'acteurs de premier plan dans les secteurs concernés.



Die Stiftung fördert den Austausch und den Transfer von Expertise zwischen Akteuren und Begünstigten in der Region.

La fondation encourage l'échange et le transfert d'expertise entre acteurs et bénéficiaires de la région.



- trifft gar nicht zu | pas du tout vrai
- trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai
- trifft eher zu | plutôt vrai
- trifft voll und ganz zu | tout à fait vrai

- trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai
- trifft eher zu | plutôt vrai
- keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

UMGANG MIT ABGELEHNTEN ANTRÄGEN

TRAITEMENT DES DEMANDES REJETÉES

Umgang mit abgelehnten Anträgen (I/V)

Traitement des demandes rejetées (I/V)

MEHR FEEDBACK GEWÜNSCHT

In etwas mehr als der Hälfte (57%) der Fälle wurden Antragstellern die Gründe, die zur Antragsablehnung geführt haben, mitgeteilt. Nur ein Drittel empfindet den Selektionsprozess der Anträge als transparent (31%) und die Gründe für die Ablehnung als nachvollziehbar (33%). Für ein Viertel der Befragten (25%) war das erhaltene Feedback für zukünftige Anträge hilfreich. Trotz allem würde ein Grossteil der Befragten (61%) wieder einen Förderantrag bei derselben Stiftung einreichen.

Die Umfrage zeigt, dass Antragsteller sich mehr Feedback wünschen, um aus Fehlern lernen und in Zukunft bessere Anträge verfassen zu können; am liebsten in schriftlicher Form (57%). Ein solches Lernen zu unterstützen, liegt letztlich auch im Interesse der jeweiligen Stiftungen, da abgelehnte Antragsteller potenzielle zukünftige Förderpartner sein können. Zwei Drittel der Antragsteller (67 %) waren mit ihrem Projekt bei einer anderen Förderorganisation erfolgreich. Für die Stiftungen bedeutet detaillierteres Feedback zu Antragsablehnungen jedoch einen deutlichen Mehraufwand. Hier müssen allfällige Vorteile, der Mehraufwand und eine gewisse moralische Verantwortung gegenüber zukünftigen Förderpartnern gegeneinander abgewogen werden.

DAVANTAGE DE FEEDBACK SOUHAITÉ

Dans un peu plus de la moitié des cas (57%), les requérants ont été informés des raisons du rejet de leur demande. Seul un tiers estime que le processus de sélection est transparent (31%) et que les motifs du rejet sont compréhensibles (33%). Pour un quart des personnes interrogées (25%), le feedback reçu a été utile pour de futures demandes. Malgré tout, une grande partie des requérants (61%) déposerait à nouveau une demande auprès de la même fondation.

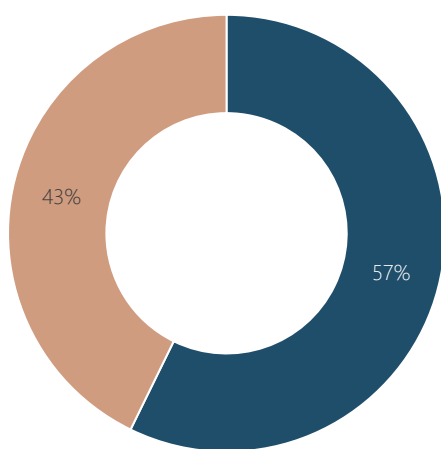
L'enquête montre que les requérants souhaitent davantage de feedback afin d'identifier des pistes d'amélioration et de rédiger de meilleures demandes à l'avenir, de préférence sous forme écrite (57%). Soutenir cette courbe d'apprentissage est aussi dans l'intérêt des fondations, car les requérants dont la demande a été rejetée peuvent devenir de futurs bénéficiaires. Deux tiers des requérants (67 %) ont cependant obtenu un soutien pour leur projet auprès d'une autre organisation. Pour les fondations, fournir un feedback plus détaillé sur les raisons d'un refus représente toutefois une charge de travail supplémentaire considérable. Il convient donc de mettre en balance les bénéfices d'un tel retour, le temps qu'il nécessite et la responsabilité des fondations envers les organisations susceptibles de devenir de futurs bénéficiaires.

Umgang mit abgelehnten Anträgen (II/V)

Traitement des demandes rejetées (II/V)

WURDEN IHNEN DIE GRÜNDE MITGETEILT, DIE ZUR ANTRAGSABLEHNUNG GEFÜHRT HABEN?

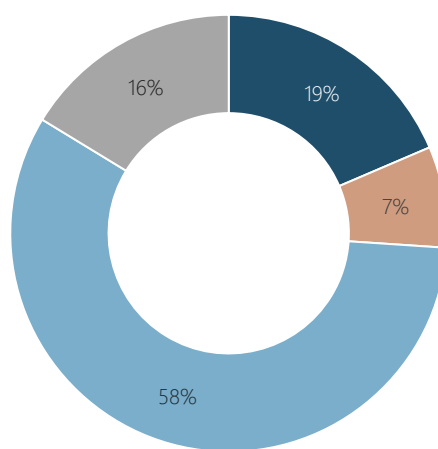
Vous a-t-on communiqué les raisons du rejet de votre demande ?



■ Ja | Oui ■ Nein | Non

HABEN SIE NACH DER ANTRAGSABLEHNUNG UM FEEDBACK GEBETEN UND EINES ERHALTEN?

Avez-vous demandé un feedback après le rejet de votre demande et l'avez-vous obtenu ?



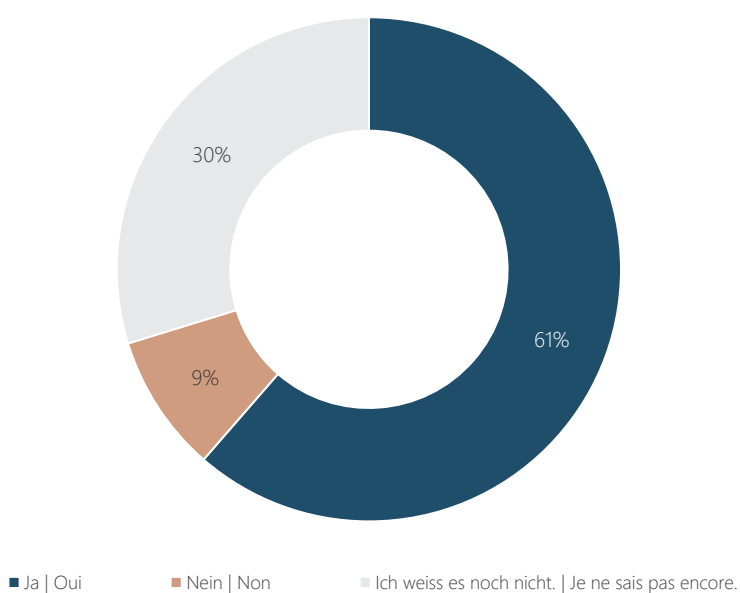
- Sie haben Feedback beantragt und erhalten. | Vous avez demandé un feedback et l'avez obtenu.
- Sie haben Feedback beantragt, jedoch nicht erhalten. | Vous avez demandé un feedback mais ne l'avez pas obtenu.
- Sie haben kein Feedback beantragt. | Vous n'avez pas demandé de feedback.
- Keine Antwort | Pas de réponse

Umgang mit abgelehnten Anträgen (III/V)

Traitement des demandes rejetées (III/V)

WÜRDEN SIE ZUKÜNFTIG WIEDER EINEN ANTRAG BEI DER STIFTUNG EINREICHEN?

Soumettriez-vous à nouveau une demande à la fondation ?



Umgang mit abgelehnten Anträgen (IV/V)

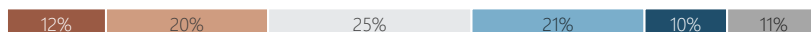
Traitement des demandes rejetées (IV/V)

WIE SEHR TREFFEN FOLGENDE AUSSAGEN AUF IHRE ERFAHRUNGEN NACH DER ANTRAGSABLEHNUNG ZU?

Suite au rejet de votre demande, dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre expérience ?

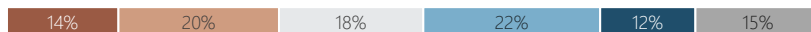
Der Selektionsprozess der Anträge war transparent.

La procédure de sélection des demandes était transparente.



Die uns dargelegten Gründe für die Antragsablehnung sind nachvollziehbar.

Les raisons évoquées pour motiver le rejet de notre demande étaient compréhensibles.



Das erhaltene Feedback war hinsichtlich zukünftiger Anträge hilfreich.

Le feedback obtenu a été utile pour des demandes ultérieures.



- trifft gar nicht zu | pas du tout vrai
- teilweise | en partie
- trifft voll und ganz zu | tout à fait vrai

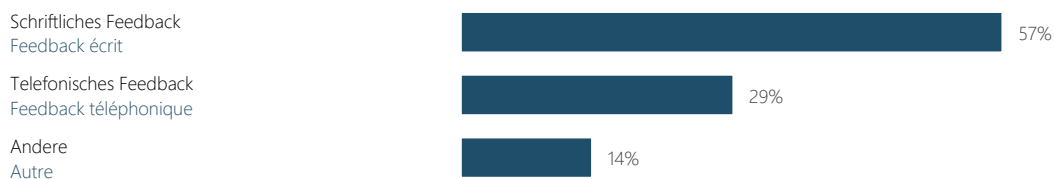
- trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai
- trifft eher zu | plutôt vrai
- keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

Umgang mit abgelehnten Anträgen (V/V)

Traitement des demandes rejetées (V/V)

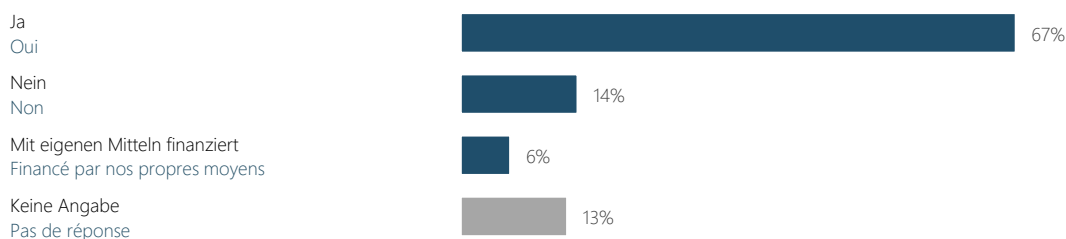
WELCHE ART VON FEEDBACK WÄRE FÜR SIE HILFREICH GEWESEN?

Quel type de feedback vous aurait été utile ?



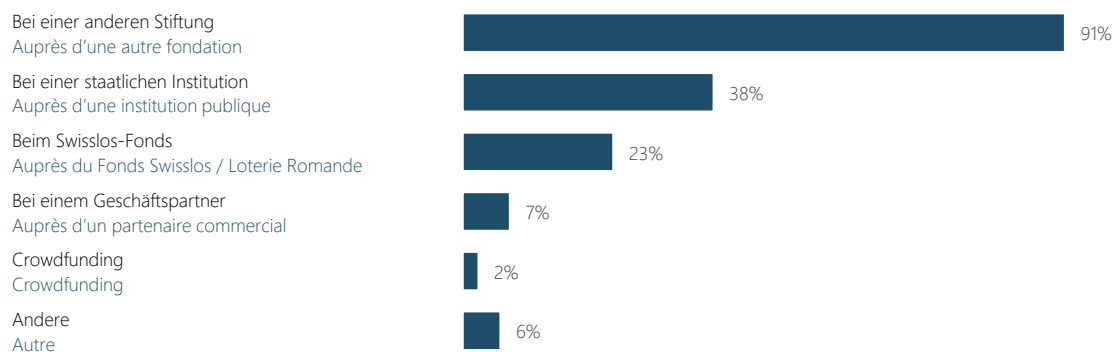
WAREN SIE MIT DEMSELBEN PROJEKT BEI EINER ANDEREN FÖRDERORGANISATION ERFOLGREICH?

Avez-vous obtenu un soutien pour le même projet auprès d'une autre organisation ?



FALLS JA: WO? (MEHRFACHANTWORT)²⁸

Si oui : où ? (plusieurs réponses possibles)



AUFWAND DES GESUCHAUSWAHLPROZESSES

COÛTS DU PROCESSUS DE SÉLECTION DE DEMANDE

Was kostet ein Förderantrag? (I/II)

Que coûte une demande de soutien? (I/II)

EFFIZIENTER GESUCHAUSWAHLPROZESS

Immer wieder wird darüber diskutiert, dass die Kosten der Mittelbeschaffung für gemeinnützige Projekte zu hoch sind und zu viele Ressourcen dafür aufgewendet werden müssen. Während die Kosten für klassisches Fundraising über Direct Mails oder Standaktionen gut untersucht sind und nach dem Rechnungslegungsstandard FER 21 auch klar ausgewiesen werden müssen, fehlen detaillierte Angaben zum Fundraising bei Stiftungen. Auf Grundlage der Angaben der Destinatäre und ergänzender Informationen der beteiligten Stiftungen wird im Folgenden der Arbeitsaufwand für den Gesuchauswahlprozess auf beiden Seiten geschätzt. Dafür wurden die Anzahl erhaltener Anträge 2024 und 2025, der Förderetat, die Bearbeitungszeit pro Antrag sowie die Zahl der bewilligten Projekte erhoben. Hinzu kommt der durchschnittliche Zeitaufwand der Förderpartner und der Antragsteller. Wie 2019 wurde ein Stundensatz von CHF 50 angenommen. Weitere Gemeinkosten sowie Suchkosten der Destinatäre oder die Projektbegleitung durch die Stiftungen sind nicht berücksichtigt.

Wie die folgende Grafik zeigt, entstehen pro bewilligtem Antrag Kosten von rund CHF 5'177 bei den Destinatären²⁹ und rund CHF 1'379 bei den Förderstiftungen.³⁰ Die Destinatäre tragen damit den grösseren Teil des Aufwands, da auch die Arbeit für alle abgelehnten Anträge einfließt. Insgesamt entspricht der Aufwand für die Bearbeitung aller Anträge rund 8,8% des Förderetats³¹.

Gegenüber 2019 sind die Kosten pro bewilligtem Antrag leicht gesunken (2019: CHF 6'290 bei den Destinatären und CHF 1'531 bei den Stiftungen). Der Anteil am Förderetat ist dagegen deutlich höher (2019: 2,2%). Der Grund liegt in der Grösse der beteiligten Stiftungen. Ihr Förderetat ist im Durchschnitt deutlich kleiner (CHF 7,0 Mio. gegenüber

PROCESSUS DE SÉLECTION DES DEMANDES PLUS EFFICIENT

Le débat revient régulièrement : les coûts de la recherche de fonds pour des projets d'utilité publique seraient trop élevés et mobiliseraient trop de ressources. Alors que les coûts des méthodes de fundraising traditionnelles, comme le publipostage ou les stands de collecte, sont bien étudiés et doivent être comptabilisés et présentés de manière transparente conformément à la norme Swiss GAAP RPC 21, les données détaillées sur la recherche de fonds auprès des fondations font défaut. Sur la base des indications des demandeurs et d'informations complémentaires fournies par les fondations participantes, nous estimons ci-après la charge de travail que le processus de sélection des demandes représente chacune des deux parties. Nous avons ainsi relevé le nombre de demandes reçues en 2024 et 2025, le budget de soutien alloué, le temps de traitement par demande et le nombre de projets acceptés. S'y ajoute le temps moyen investi pour la demande par les bénéficiaires et les requérants. Comme en 2019, un taux horaire moyen de CHF 50 a été retenu. Les autres frais généraux, tels que les coûts de recherche des demandeurs et l'accompagnement des projets par les fondations, ne sont pas pris en compte.

Comme le montre le graphique suivant, le coût par demande acceptée s'élève à environ CHF 5 177 pour les demandeurs et à environ CHF 1 379 pour les fondations donatrices.²⁹ Les demandeurs supportent ainsi la plus grande part de la charge, car le travail lié à toutes les demandes rejetées est également pris en compte. Au total, la charge liée au traitement de l'ensemble des demandes représente environ 8,8 % du budget total de soutien alloué à ces demandes.

Par rapport à 2019, le coût par demande acceptée a légèrement diminué (2019 : CHF 6 290 pour les

CHF 26,2 Mio. im Jahr 2019), und pro bewilligtem Projekt wird weniger gesprochen (rund CHF 74'500 gegenüber rund CHF 360'000).

Daran lässt sich die Problematik der Gesuchstellung gut illustrieren. Gesuche für kleinere Beträge verursachen nicht entsprechend weniger Aufwand. Förderpartner, die bis zu CHF 20'000 erhalten haben, wendeten im Durchschnitt 17 Stunden für ihren Antrag auf. Bei Beiträgen über CHF 250'000 waren es 62 Stunden.

Der Zeitaufwand ist also knapp viermal so hoch, der erhaltene Förderbetrag aber um ein Vielfaches höher. Gemessen am Förderbetrag macht allein der eigene Antrag bei kleinen Beiträgen rund 9 % aus, bei grossen weniger als 1 %. Je kleiner die Beiträge, desto stärker fällt der Aufwand im Verhältnis ins Gewicht. Für Stiftungen, die viele kleinere Beiträge vergeben, lohnt es sich deshalb besonders, den Antragsprozess schlank zu halten, etwa mit kurzen Voranfragen oder vereinfachten Formularen für kleine Beträge. Mittelsuchende Organisationen wiederum sollten Anträge gezielt dort stellen, wo sie gute Erfolgsaussichten sehen.

demandeurs et CHF 1 531 pour les fondations). La part du budget de soutien est en revanche nettement plus élevée (2019 : 2,2 %).³⁰ Cela s'explique par la taille des fondations participantes. Leur budget de soutien est en moyenne nettement plus limité (CHF 7 millions contre CHF 26,2 millions en 2019), et les montants octroyés par projet plus faibles (environ CHF 74 500 contre environ CHF 360 000 en 2019).

Ces chiffres illustrent bien un enjeu central du traitement des demandes de soutien : la charge de travail n'augmente pas nécessairement proportionnellement au montant demandé. Les bénéficiaires ayant obtenu jusqu'à CHF 20 000 ont consacré en moyenne 17 heures à leur demande, contre 62 heures pour ceux ayant obtenu plus de CHF 250 000.

La charge de travail est donc près de quatre fois plus élevée, alors que le montant obtenu est plus de douze fois supérieur. Rapportée au montant obtenu, le temps consacré à la seule préparation de la demande représente un coût équivalent à environ 9 % du soutien reçu pour les petits soutiens, contre moins de 1 % pour les grands montants. Ainsi, plus les montants sont faibles, plus la charge de travail dédié à la préparation des demandes pèse proportionnellement sur les bénéficiaires. Pour les fondations qui octroient de nombreux soutiens de faible montant, il est donc particulièrement important de proposer un processus de demande allégé, par exemple au moyen de demandes préalables succinctes ou des formulaires simplifiés..

29 Kosten der Destinatäre: Für die Vorbereitung eines Antrags wenden Förderpartner gemäss Umfrage rund 28 Stunden auf, abgelehnte Antragsteller rund 21 Stunden. Diese Zeit wurde für alle Anträge, ob bewilligt oder abgelehnt, mit CHF 50 pro Stunde bewertet. Die Gesamtkosten wurden dann auf die bewilligten Anträge verteilt. So zeigt sich, was ein erfolgreicher Antrag die Destinatäre insgesamt kostet, einschliesslich der Arbeit, die in abgelehnte Anträge geflossen ist.

Coûts des demandeurs : selon l'enquête, les bénéficiaires consacrent environ 28 heures à la préparation d'une demande, et les requérants dont la demande a été refusée environ 21 heures. Ce temps a été valorisé à CHF 50 de l'heure pour toutes les demandes, acceptées ou refusées. Les coûts totaux ont ensuite été répartis sur les demandes acceptées. On obtient ainsi ce que coûte au total une demande acceptée pour les demandeurs, y compris le travail investi dans les demandes refusées.

30 Kosten der Förderstiftungen: Die Stiftungen benötigen im Median 6 Stunden, um einen Antrag zu prüfen. Auch diese Zeit wurde für alle eingegangenen Anträge mit CHF 50 pro Stunde bewertet und auf die bewilligten Anträge verteilt.

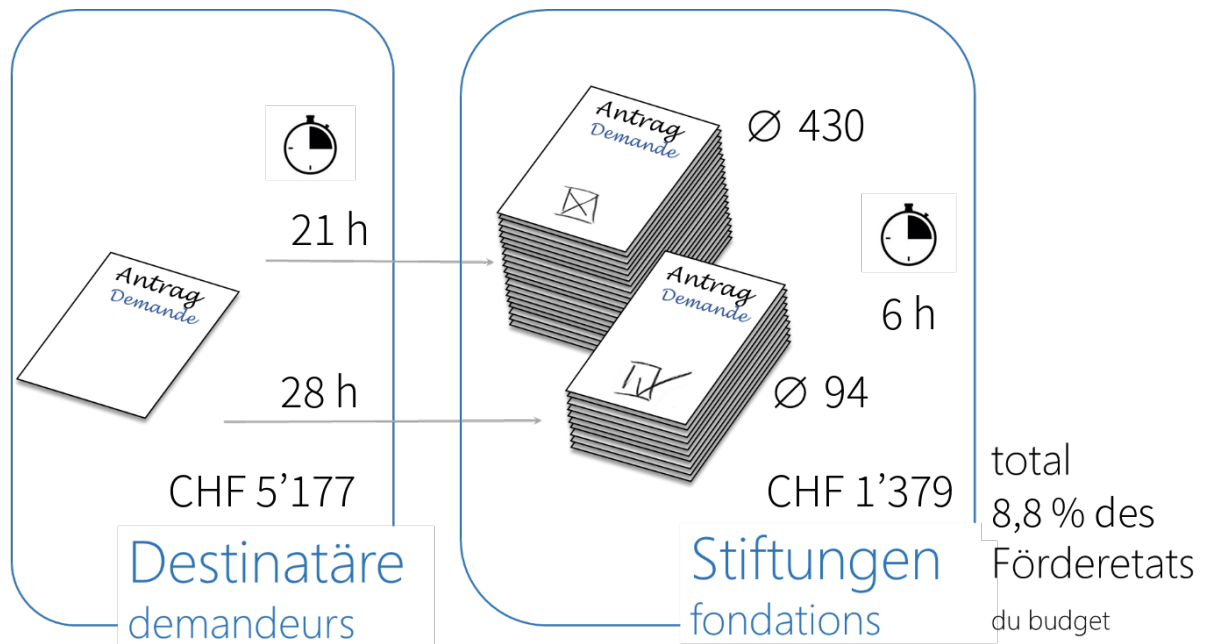
Coûts des fondations : selon leurs propres indications, les fondations ont besoin, en médiane, de 6 heures pour examiner une demande. Ce temps a lui aussi été valorisé à CHF 50 de l'heure pour toutes les demandes reçues, puis réparti sur les demandes acceptées.

31 Gesamtkosten: Die Kosten der Destinatäre und der Stiftungen wurden zusammengezählt und mit dem gesamten Förderetat der acht Stiftungen verglichen. Der Anteil zeigt, wie viel der Antragsprozess im Verhältnis zu den vergebenen Fördermitteln kostet.

Coûts totaux : les coûts des demandeurs et des fondations ont été additionnés, puis comparés au budget de soutien total des huit fondations. Cette part indique ce que coûte le processus de demande par rapport aux fonds de soutien octroyés.

Was kostet ein Förderantrag? ^(II/II)

Que coûte une demande de soutien ? ^(II/II)



VERGLEICH MIT 2019

COMPARAISON AVEC 2019

Vergleich mit 2019 ^(I/V)

Comparaison avec 2019 ^(I/V)

VORSICHT BEIM VERGLEICH

Der Grantee Review Report 2019 bildet einen ersten Referenzpunkt. Die folgenden Seiten stellen ausgewählte Kennzahlen von 2019 und 2026 einander gegenüber. Sie sind nur mit Vorsicht zu interpretieren.

Erstens wurden teilweise andere Stiftungen befragt (2026: acht, 2019: sieben). Unterschiede können daher auch an der Zusammensetzung liegen.

Zweitens hat sich der Fragebogen verändert: 2026 gab es neu die Antworten «Keine Angabe» und «Nicht zutreffend», einzelne Skalen wurden angepasst. Die Anteile 2026 sind hier deshalb ohne diese Antworten berechnet; Fragen mit geänderter Skala werden nicht verglichen.

Drittens wurden 2026 deutlich mehr Personen angeschrieben, der Rücklauf war tiefer (Förderpartner 38% statt 53%, Antragsteller 12% statt 30%).

Die Gegenüberstellung ermöglicht dennoch eine Einordnung im Zeitvergleich. Abweichungen von wenigen Prozentpunkten sind nicht als Veränderung zu lesen.

LIMITES DE LA COMPARAISON

Le Grantee Review Report 2019 constitue un premier point de référence. Les pages suivantes mettent en regard une sélection d'indicateurs de 2019 et de 2026. Ces résultats sont cependant à interpréter avec prudence.

Premièrement, les fondations interrogées diffèrent en grande partie (huit en 2026, sept en 2019) : seules trois fondations ont participé aux deux enquêtes. Les écarts peuvent donc aussi s'expliquer par la composition des fondations participantes.

Deuxièmement, le questionnaire a évolué : les options de réponse «pas de réponse» et «non applicable» ont été ajoutées, et certaines échelles de réponse ont été modifiées. Les proportions pour 2026 sont donc calculées sans tenir compte de ces réponses ; les questions dont l'échelle de réponse a été modifiée ne font pas non plus l'objet d'une comparaison.

Troisièmement, nettement plus de personnes ont été contactées en 2026, cependant le taux de réponse est nettement plus bas (bénéficiaires 38% au lieu de 53%, requérants 12% au lieu de 30%).

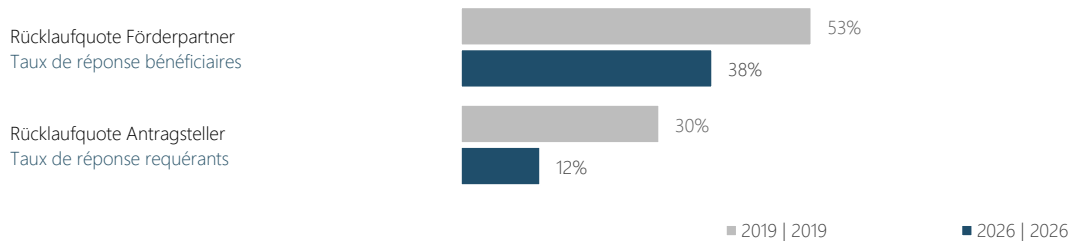
La comparaison permet néanmoins de replacer les résultats actuels dans une perspective temporelle. Les écarts de quelques points de pourcentage ne doivent donc pas être interprétés comme une évolution significative.

Vergleich mit 2019 ^(II/V)

Comparaison avec 2019 ^(II/V)

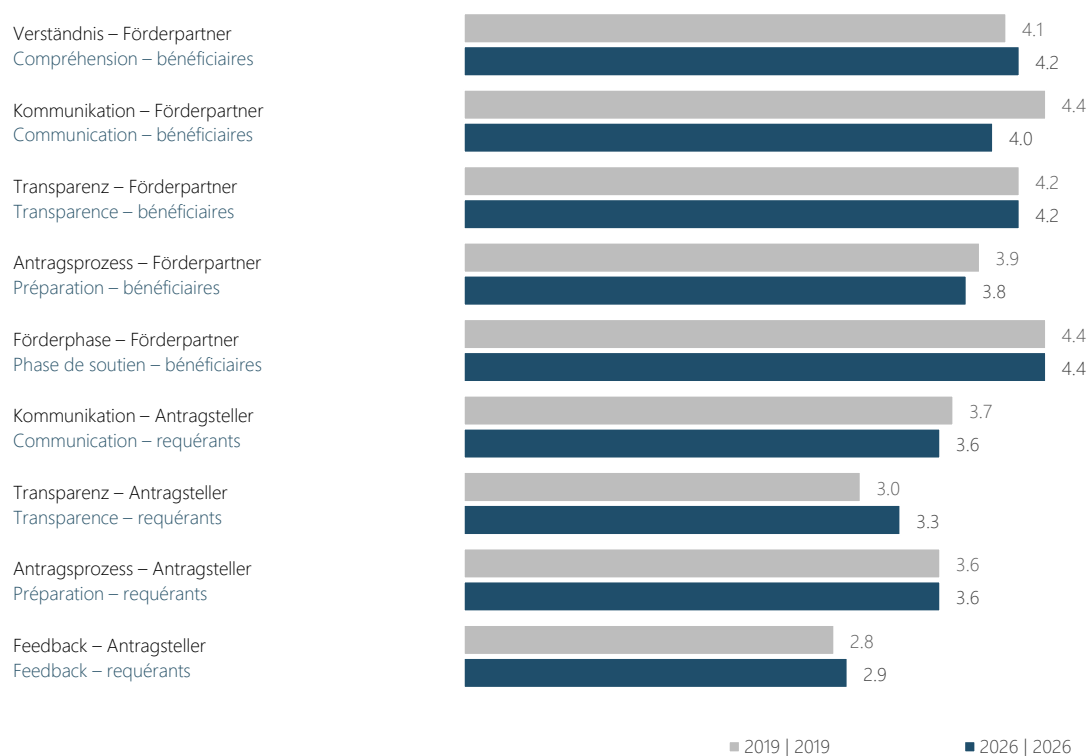
UMFRAGEDATEN

Données d'enquête



ÜBERSICHT: INDEXWERTE (SKALA 1 BIS 5)³¹

Sommaire : valeurs d'indice (échelle de 1 à 5)

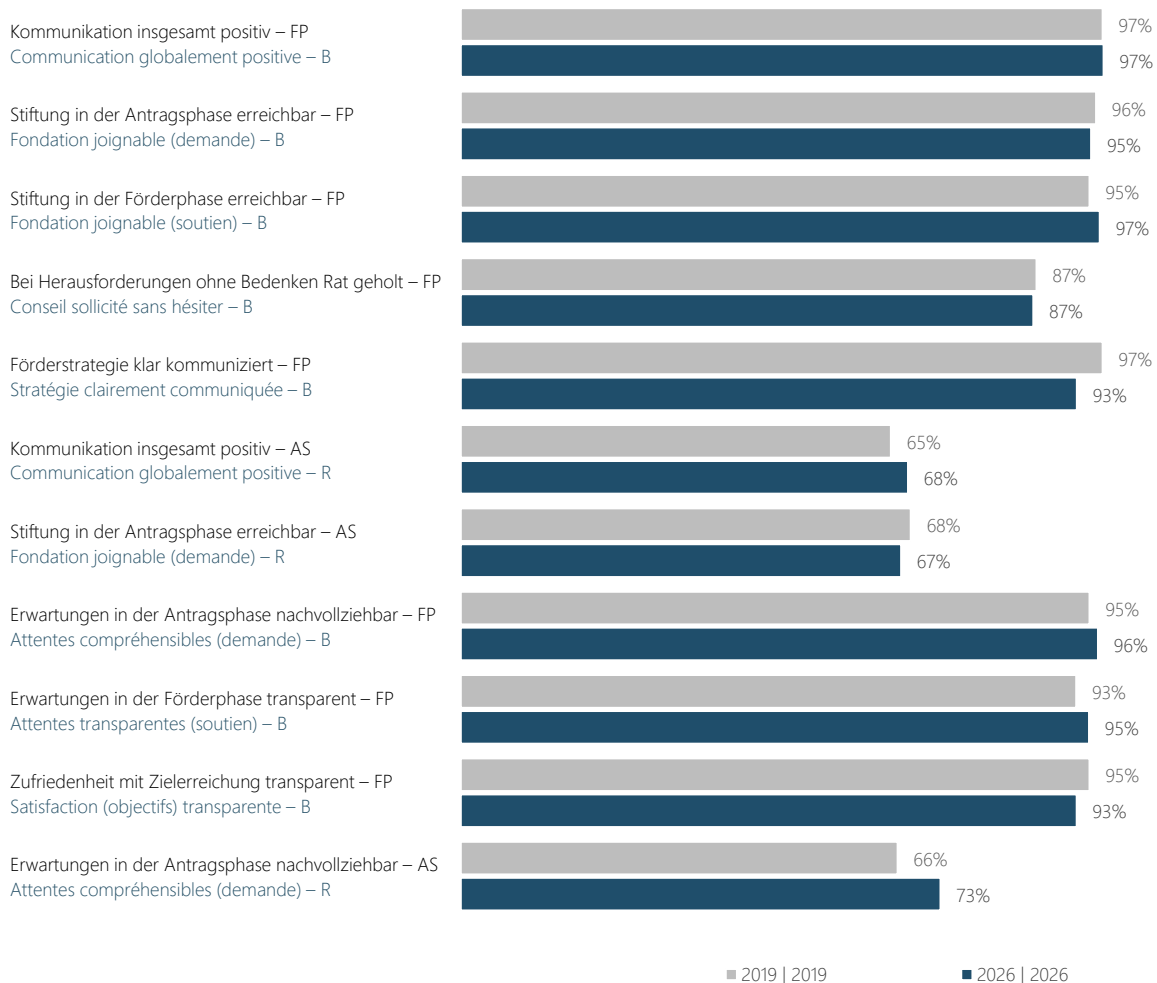


Vergleich mit 2019 (III/V)

Comparaison avec 2019 (III/V)

KOMMUNIKATION & TRANSPARENZ – ZUSTIMMUNG («trifft eher/voll und ganz zu»)

Communication & transparence – approbation («plutôt vrai / tout à fait vrai»)



SELEKTIONSPROZESS VOR DER EINGABE BEKANNT (Anteil «Ja»)

Processus de sélection connu avant le dépôt (part «oui»)

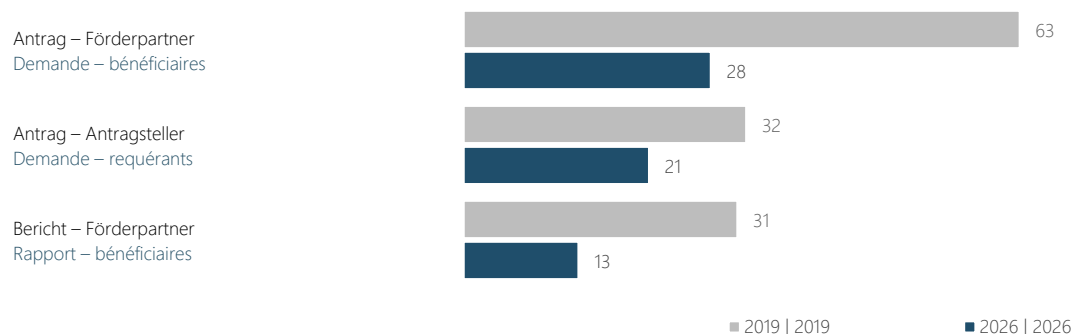


Vergleich mit 2019 (IV/V)

Comparaison avec 2019 (IV/V)

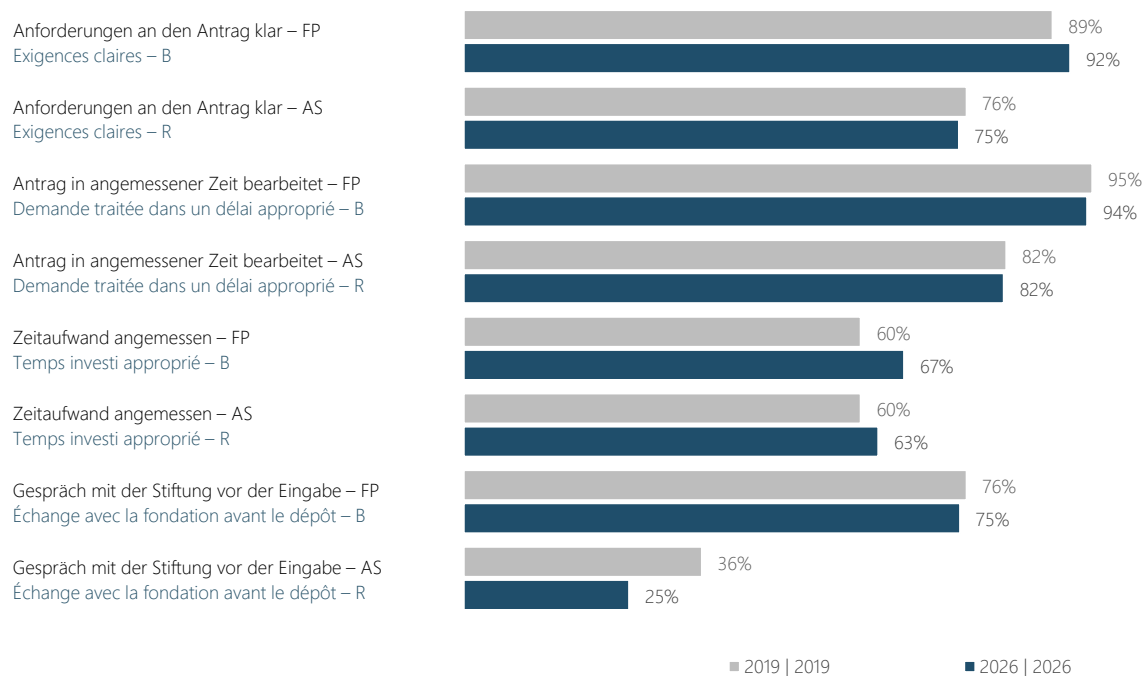
DURCHSCHNITTLICHER ZEITAUFWAND (Stunden)

Temps investi en moyenne (heures)



ANTRAGSPROZESS – ZUSTIMMUNG BZW. ANTEIL «JA»

Préparation de la demande – approbation ou part «oui»

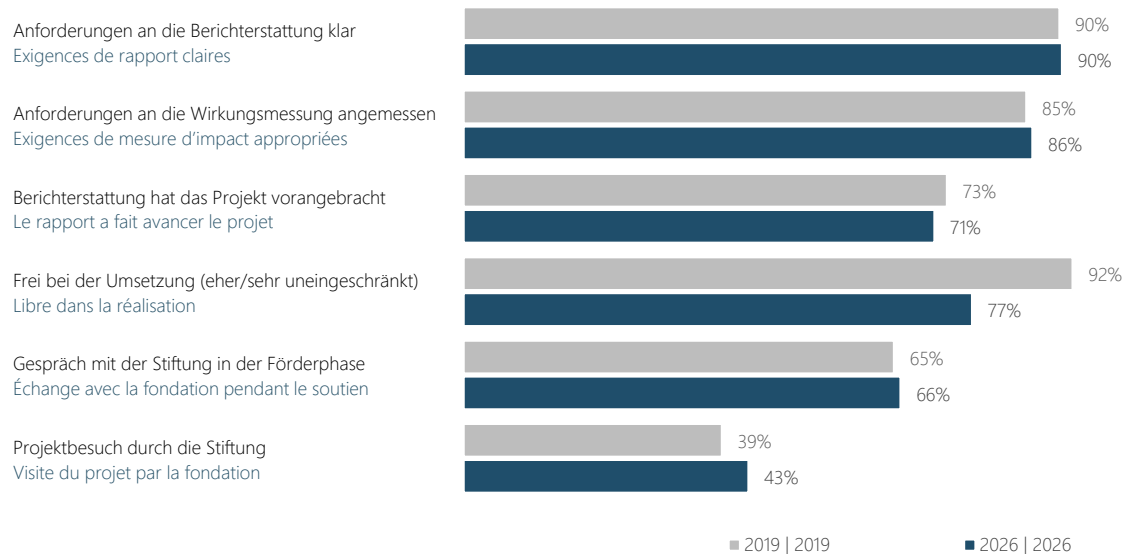


Vergleich mit 2019 (V/V)

Comparaison avec 2019 (V/V)

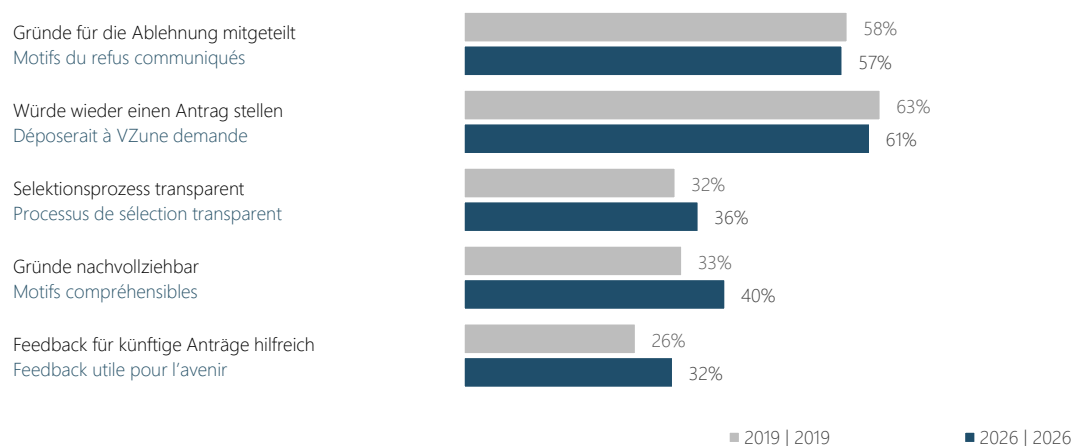
FÖRDERPHASE (FÖRDERPARTNER) – ZUSTIMMUNG BZW. ANTEIL «JA»

Phase de soutien (bénéficiaires) – approbation ou part «oui»



ABGELEHNT ANTRÄGE (ANTRAGSTELLER) – ZUSTIMMUNG BZW. ANTEIL «JA»

Demandes rejetées (requérants) – approbation ou part «oui»



SCHLUSSFOLGERUNGEN & EMPFEHLUNGEN

CONCLUSIONS & RECOMMENDATIONS

Gesamtbeurteilung

Appréciation globale

WIE ZUFRIEDEN WAREN SIE INSGESAMT MIT DER STIFTUNG?

Dans l'ensemble, quelle est votre satisfaction à l'égard de la fondation ?

Förderpartner
Bénéficiaires



Antragsteller
Requérants



■ sehr negativ | très négatif

■ neutral | neutre

■ sehr positiv | très positif

■ negativ | négatif

■ positiv | positif

■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

ICH WÜRDIE DIE STIFTUNG ANDEREN PROJEKTLUITENDEN WEITEREMPFEHLEN.

Je recommanderais la fondation à d'autres responsables de projet.

Förderpartner
Bénéficiaires



■ trifft gar nicht zu | pas du tout vrai

■ teils/teils | en partie

■ trifft sehr zu | tout à fait vrai

■ trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai

■ trifft eher zu | plutôt vrai

■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

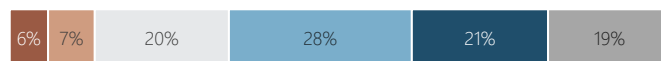
INSGESAMT HATTE ICH WÄHREND MEINER GESAMTEN ZUSAMMENARBEIT MIT DER STIFTUNG DAS GEFÜHL, DASS MAN MIR ZUHÖRTE UND MICH RESPEKTIERTE.

Tout au long de la collaboration, j'ai eu le sentiment d'être écouté-e et respecté-e.

Förderpartner
Bénéficiaires



Antragsteller
Requérants



■ trifft gar nicht zu | pas du tout vrai

■ teils/teils | en partie

■ trifft sehr zu | tout à fait vrai

■ trifft eher nicht zu | plutôt pas vrai

■ trifft eher zu | plutôt vrai

■ keine Angabe / nicht zutreffend | pas de réponse / non applicable

Lehren für die Zukunft

Leçons à tirer pour l'avenir

Stiftungen und Destinatäre sind aufeinander angewiesen, begegnen sich aber selten auf Augenhöhe. Genau hier setzt die Diskussion über eine vertrauensbasierte Förderung an, die auch in der Schweiz an Bedeutung gewonnen hat: weniger Kontrolle, schlankere Verfahren, mehr Partizipation und ein ehrlicher Austausch in beide Richtungen. Voices of Impact liefert dafür eine empirische Grundlage. Die Studie gibt den Destinatären eine Stimme, damit Fördergelder wirksamer eingesetzt werden können, und lädt Stiftungen wie Destinatäre ein, die Zusammenarbeit gemeinsam weiterzuentwickeln. Die Beziehung muss dabei oft neu aufgebaut werden: 56% der Förderpartner erhielten zum ersten Mal einen Beitrag der jeweiligen Stiftung. Als grösste Herausforderung bei der Mittelsuche nennen Förderpartner die Konkurrenz um Fördergelder, gefolgt vom schwierigen Suchprozess nach passenden Förderern. Die vermeintliche Intransparenz des Stiftungssektors wurde von den Befragten hingegen kaum genannt.

Bemerkenswert ist die hohe Bereitschaft, Rückmeldung zu geben: 38% der Förderpartner und 12% der abgelehnten Antragsteller haben an der Umfrage teilgenommen. Daraus lassen sich sechs Empfehlungen für Stiftungen und drei Hinweise für Destinatäre ableiten.

Für Stiftungen:

STIFTUNGEN WERDEN FÜR INNOVATIVE PROJEKTE ANGEFRAGT

Förderpartner nehmen Stiftungen als Förderer innovativer Lösungen wahr (83%), die gesellschaftlich relevante Themen früh erkennen (74%). Diese Rolle, Risiken einzugehen, wo staatliche Mittel oder Spenden schwer zu gewinnen sind, sollten Stiftungen bewusst pflegen.

Fondations et demandeurs sont interdépendants, mais leurs relations se caractérisent rarement par un rapport d'égalité. C'est précisément dans ce contexte que s'inscrit le débat sur la philanthropie fondée sur la confiance (trust-based philanthropy), qui prend de l'ampleur aussi en Suisse. Cette approche privilégie moins de contrôle, des procédures simplifiées, davantage de participation et un échange ouvert dans les deux sens. Le présent rapport Voices of Impact fournit une base empirique à ce débat. En donnant la parole aux demandeurs, l'étude vise à contribuer à une utilisation plus efficace des fonds et invite les fondations et les demandeurs à faire évoluer ensemble leur collaboration. Cette relation doit par ailleurs souvent être établie à nouveau : 56% des bénéficiaires recevaient pour la première fois une contribution de la fondation concernée. À noter encore que la principale difficulté rencontrée par les bénéficiaires dans leur recherche de financement est la concurrence pour l'obtention de fonds, suivie de la difficulté à identifier des bailleurs de fonds appropriés. La prétendue opacité du secteur des fondations a été peu relevée par les répondants.

La participation à l'enquête reste par ailleurs significative : 38% des bénéficiaires et 12% des requérants sollicités y ont pris part. Il en découle six recommandations pour les fondations et trois conseils pour les demandeurs.

Recommandations pour les fondations :

LES FONDATIONS SONT SOLLICITÉES POUR DES PROJETS INNOVANTS

Les bénéficiaires considèrent les fondations comme des soutiens à l'innovation (83 %) et comme des acteurs capables d'identifier en amont les enjeux de société pertinents (74 %). Les fondations devraient assumer pleinement ce rôle de prise de risque, notamment dans les domaines où il est difficile d'obtenir des fonds publics ou des dons privés.

PERSÖNLICHE KOMMUNIKATION UND FAIRER ZUGANG

Destinatäre schätzen die Möglichkeit, ihr Projekt persönlich zu besprechen. 75% der Förderpartner, aber nur 25% der Antragsteller hatten vor der Eingabe ein Gespräch. Wer vorab mit der Stiftung sprechen konnte, ist auch nach einer Ablehnung deutlich zufriedener (76% gegenüber 40%). Auch in der Förderphase wird der Kontakt geschätzt: Zwei Drittel der Förderpartner, die ein Gespräch oder einen Besuch hatten, fanden dies hilfreich. Persönlicher Kontakt kostet Zeit. Stiftungen können prüfen, ob digitale Gesuchprogramme administrative Arbeit verringern und so Zeit für Gespräche frei wird. Gleichzeitig sollte der Antragsprozess so gestaltet sein, dass auch Organisationen ohne bestehende Kontakte Gehör finden, etwa durch Sprechstunden, Kurzanfragen oder zweistufige Verfahren.

INFORMATION UND TRANSPARENZ

Nur knapp die Hälfte der Förderpartner (48%) und 30% der Antragsteller wussten, wie der Selektionsprozess abläuft. Merkblätter, Webseiten und andere Hilfsmittel werden zudem wenig genutzt. Stiftungen sollten Kriterien, Ablauf und Zeitplan klar kommunizieren und ihre Informationsangebote gut auffindbar machen. Das schafft Orientierung und verringert unnötigen Aufwand auf beiden Seiten.

FEEDBACK NACH ANTRAGSABLEHNUNG

Feedback nach einer Ablehnung ist der schwächste Bereich der Umfrage. Nur ein Viertel der Antragsteller empfand es als hilfreich, und 43 % erfuhren die Gründe für die Ablehnung nicht. Antragsteller, die die Gründe nachvollziehen können, sind deutlich zufriedener (72 % gegenüber 26 %) mit der Stiftung. Abgelehnte Antragsteller sind potenzielle künftige Förderpartner. Eine kurze, nachvollziehbare Begründung drückt Wertschätzung aus und hilft bei künftigen Anträgen.

COMMUNICATION PERSONNELLE ET ACCÈS ÉQUITABLE

Les demandeurs apprécient de pouvoir discuter personnellement de leur projet. 75% des bénéficiaires, mais seulement 25% des requérants, ont bénéficié d'un entretien avant le dépôt de leur demande. Les personnes qui ont pu échanger au préalable avec la fondation sont nettement plus satisfaites, même après un refus (76% contre 40%). Le contact est aussi apprécié pendant la phase de soutien : deux tiers des bénéficiaires ayant eu un entretien ou une visite l'ont trouvé utile. Le contact personnel demande toutefois du temps. Les fondations peuvent donc examiner dans quelle mesure des outils numériques de gestion des demandes permettraient de réduire la charge administrative et de dégager davantage de temps pour ces échanges. Parallèlement, le processus de demande devrait être conçu de manière à permettre aux organisations qui ne disposent pas de contacts préexistants au sein des fondations de faire entendre leurs voix, par exemple grâce à des permanences, à des demandes préliminaires simplifiées ou à des procédures en deux étapes.

INFORMATION ET TRANSPARENCE

À peine la moitié des bénéficiaires (48 %) et des requérants (30%) savait comment se déroule le processus de sélection. Les aide-mémoires, sites Internet et autres supports d'aide sont en outre peu utilisés. Les fondations devraient donc communiquer plus clairement leurs critères de sélection, les étapes de la procédure et le calendrier prévu, tout en veillant à rendre leurs supports d'information plus facilement accessibles. Cela permet de donner des repères clairs aux demandeurs et réduit la charge de travail inutile des deux côtés.

FEEDBACK APRÈS LE REJET D'UNE DEMANDE

AUFWAND VERRINGERN, FLEXIBILITÄT ERMÖGLICHEN

Rund ein Drittel der Förderpartner (31%) und der Antragsteller (36%) empfinden den Aufwand für einen Antrag als zu hoch. Zweistufige Verfahren mit kurzer Voranfrage, standardisierte Formulare und eine Berichterstattung, die sich an der Höhe des Beitrags orientiert, entlasten beide Seiten. Zudem sind 86% der Förderbeiträge an Projekte gebunden. Flexible Beiträge an den Betrieb einer Organisation stärken deren Stabilität und sind ein sichtbares Zeichen von Vertrauen.

VERTRAUEN UND PARTIZIPATION

Förderpartner erleben die Zusammenarbeit als vertrauensvoll: 94% fühlen sich gehört und respektiert. Bei abgelehnten Antragstellern sind es nur 48%. Vertrauen entsteht bereits im Umgang mit allen, die einen Antrag stellen, nicht erst mit der Förderzusage. 68% der Förderpartner sind zudem nicht in die strategische Ausrichtung der Stiftung eingebunden. Wo es zum Selbstverständnis der Stiftung passt, können Konsultationen, Austauschformate oder gemeinsam entwickelte Programme das Praxiswissen der Destinatäre nutzbar machen.

Le feedback fourni après un refus constitue le principal point faible mis en évidence par l'enquête. Seul un quart des requérants l'a jugé utile, tandis que 43% n'ont pas été informés des raisons du refus. Les requérants qui comprennent les raisons sont nettement plus satisfaits (72% contre 26%) avec la fondation. Les requérants sont des bénéficiaires potentiels à l'avenir. Une explication, même brève mais claire, des raisons du refus témoigne d'une considération à leur égard et peut les aider à améliorer leur futures demandeurs.

RÉDUIRE LA CHARGE, OFFRIR DE LA FLEXIBILITÉ

Près d'un tiers des bénéficiaires (31%) et des requérants (36%) perçoivent la charge associée à la demande comme trop élevée. Des procédures en deux étapes avec une courte demande préalable, des formulaires standardisés et des exigences de rapport proportionnées au montant du soutien allègent la charge des deux côtés. Par ailleurs, 86% des soutiens sont liés à des projets. Cependant, des contributions flexibles utilisées au fonctionnement d'une organisation ou au développement organisationnel renforcent sa stabilité et témoignent concrètement de la confiance qui lui est accordée.

CONFIANCE ET PARTICIPATION

La collaboration est marquée par un climat de confiance : 94 % des bénéficiaires déclarent se sentir écoutés et respectés, contre 48% chez les requérants. La confiance se construit dès les premiers échanges avec les demandeurs, et pas seulement dès le moment de l'octroi du financement. Par ailleurs, 68 % des bénéficiaires ne sont pas associés à la définition des orientations stratégiques de la fondation. Lorsque cela correspond à la vision de la fondation, des consultations, des espaces d'échange ou des programmes développés conjointement peuvent permettre de valoriser le savoir pratique des demandeurs.

Conseils pour les requérants :

Für Antragsteller:

ANTRAGSTELLUNG IST QUALITÄTSARBEIT

Förderpartner investieren im Durchschnitt mehr Zeit in einen Antrag als abgelehnte Antragsteller (28 gegenüber 21 Stunden). Es lohnt sich, gezielt weniger Anträge zu stellen, dafür bei Stiftungen mit grosser thematischer Nähe, und jeden Antrag sorgfältig vorzubereiten. KI-Tools sind dabei bereits verbreitet: 21 % der Förderpartner und 28 % der Antragsteller haben sie genutzt, vor allem zum Überarbeiten und Formulieren. Sie können entlasten, ersetzen aber nicht die inhaltliche Auseinandersetzung mit dem Projekt und den Zielen der Stiftung.

ANGEBOTE DER STIFTUNGEN AKTIV NUTZEN

Hinweise und Unterstützungsangebote zur Antragstellung werden von 44% der Förderpartner und 56% der Antragsteller selten oder gar nicht genutzt. Merkblätter, Webseiten und die Möglichkeit eines Vorgesprächs helfen, die Erwartungen der Stiftung früh zu verstehen und die Erfolgsaussichten realistisch einzuschätzen.

FEEDBACK EINFORDERN UND SELBST GEBEN

Wer nach einer Ablehnung nachfragt, erhält meist eine Antwort. Destinatäre sollten Stiftungen zudem direkt darauf hinweisen, wenn Unterlagen unklar sind oder der Aufwand unverhältnismässig erscheint. Partizipation lebt davon, dass beide Seiten ihre Erfahrungen offen teilen.

UNE DEMANDE DE FINANCEMENT SE PRÉPARE AVEC SOIN

Les bénéficiaires investissent en moyenne plus de temps dans l'élaboration d'une demande de soutien que les requérants (28 contre 21 heures). Il vaut donc mieux déposer moins de demandes, en ciblant les fondations dont les thématiques de soutien correspondent au projet, et préparer chaque dossier avec soin. L'usage des outils d'IA est déjà répandu : 21 % des bénéficiaires et 28 % des requérants y ont eu recours, principalement pour réviser et reformuler leurs textes. S'ils peuvent alléger le travail rédactionnel, ces outils ne remplacent toutefois pas une réflexion approfondie sur le projet lui-même et sur les objectifs de la fondation.

UTILISER ACTIVEMENT LES SUPPORTS D'AIDE DES FONDATIONS

Les conseils et supports d'aide pour la préparation des demandes de soutien sont rarement (44%) ou jamais utilisés (56%) par les requérants. Les aide-mémoires, les sites Internet et la possibilité d'un entretien préalable permettent toutefois de mieux comprendre, en amont, les attentes de la fondation et d'évaluer les chances de succès de la demande.

DEMANDER DU FEEDBACK ET EN DONNER

Les organisations qui demandent un retour après un refus obtiennent généralement une réponse. Les demandeurs devraient également signaler directement aux fondations les documents qui manquent de clarté ou les exigences dont ils estiment la charge de travail disproportionnée. Cette démarche de feedback ne peut porter ses fruits que si les deux parties partagent ouvertement leurs expériences.

Das Center for Philanthropy Studies (CEPS) der Universität Basel ist ein interdisziplinäres Forschungs- und Weiterbildungsinstitut für Philanthropie und Stiftungswesen. Das CEPS wurde 2008 auf Initiative von SwissFoundations, dem Verband der Schweizer Förderstiftungen, gegründet und ist ein universitärer Think Tank zum vielfältigen Themenbereich Philanthropie.

Le Center for Philanthropy Studies (CEPS) de l'Université de Bâle est un institut interdisciplinaire de recherche et de formation pour la philanthropie et les fondations. Le CEPS a été fondé en 2008 à l'initiative de SwissFoundations, l'association des fondations donatrices suisses, et est un think tank universitaire sur la philanthropie.

www.ceps.unibas.ch

2001 als Gemeinschaftsinitiative von elf Stiftungen gegründet, vereinigt SwissFoundations die gemeinnützigen Förderstiftungen der Schweiz und gibt ihnen eine starke und unabhängige Stimme. Als aktives und der Innovation verpflichtetes Netzwerk fördert SwissFoundations den Erfahrungsaustausch, die Transparenz und die Professionalität im Schweizer Stiftungssektor.

Créée en 2001 à l'initiative de onze fondations, SwissFoundations regroupe les fondations donatrices suisses d'utilité publique et leur donne une voix forte et indépendante. Réseau actif et voué à l'innovation, SwissFoundations promeut le partage d'expériences, la transparence et le professionnalisme dans le secteur suisse des fondations d'utilité publique.

www.swissfoundations.ch