

&Stiftung Sponsoring

Ausgabe 3|2013

Das Magazin für Nonprofit-
Management und -Marketing

www.stiftung-sponsoring.de

**INVESTITION IN SACHWERTE:
VERMÖGEN ERHALTEN, ERTRÄGE ERZIELEN,
MISSION ERFÜLLEN**

GESPRÄCH

Bernhard Knappe, Vorstand einer Stiftung mit hohem Immobilienbestand, zu Kriterien diversifizierter und verlässlicher Anlagepolitik

AKTUELLES

Strategische Nachfolgeplanung als Überlebensfaktor: Aktuelle Studie zu Organisationen in der Sozialwirtschaft zeigt Defizite und Lösungen

SCHWERPUNKT

Niedrige Zinsen und hohe Volatilitäten lenken den Blick auf Sachwerte, alternative Anlageformen und ein konsistentes Risikomanagement

DONOR EDUCATION

Der Reiseplan in die Welt des Spendens und Stiftens

von Michael Alberg-Serberich, Berlin, und Henriette Berg, München

Was haben ein Jugendcafé in Köln-Bilderstöckchen, der Gletscher in Ilulissat in Grönland, das Löwenhaus in Hamburg-Harburg oder ein traditionelles Langhaus im Amazonas Kolumbiens gemeinsam? An all diesen Orten sind Spenderinnen und Stifter in den vergangenen Jahren zusammengekommen, um etwas über die Ursachen gesellschaftlicher Herausforderungen zu erfahren. An diesen Orten ging es um Wege, wie Kinderarmut in Deutschland, der globale Klimawandel oder der nachhaltige Schutz von Biodiversität möglich sind. Solche Lernreisen – neudeutsch: „Donor Education“ – sind ein Weg, um Spender und Stifterinnen in die inhaltlichen Herausforderungen und Chancen des Gebens einzuführen.



Donor Education – Ursachenforschung am Ilulissat-Eisfjord in Grönland und in Köln-Bilderstöckchen

Was ist eigentlich die Motivation von Einzelpersonen und Familien für das Geben? Wie können mehr (vermögende) Menschen an das Spenden und Stiften herangeführt werden? Dies sind Fragen, die immer wieder die Stiftungswelt bewegen. Die Antworten auf diese Fragen interessieren mittlerweile nicht nur die Organisatoren der oben genannten Lernreisen, wie die Stiftung Stifter für Stifter oder Active Philanthropy, sondern auch große Stiftungen, wie die King Baudouin Stiftung in Belgien, und selbst die Politik, wie das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit.

MOTIVE DES SPENDENS UND STIFTENS

Der amerikanische Philanthropie-Denker, Peter Frumkin, hat in seinem Buch *Strategic Giving* (2006) fünf Motivationsgründe zusammengefasst:

- Geben, um sozialen und politischen Wandel zu fördern,
- Geben, um soziale Innovationen zu unterstützen,
- Geben, um die ökonomischen Rahmenbedingungen für alle zu verbessern,
- Geben als Ausdruck der Gestaltung in einer pluralistischen Gesellschaft,
- Geben als Selbstbestätigung.

Diese Motivationslagen werden auch in aktuellen Studien, wie *Money for Good* von New Philanthropy Capital (2013) oder von Hope Consulting (2011) bestätigt.

In einer Befragung von deutschen Familienunternehmen, durchgeführt von INTES und Active Philanthropy im Jahr 2008, benannte die Mehrheit der Unternehmen als Motivation, dass sie der Gesellschaft etwas zurückgeben wollen. Geben gehöre auch zur Familientradition. Dies zeigt, dass die Motivation zum Geben sowohl von gesellschaftlichen als auch privaten Traditionen und Werten abhängt.

Untersuchungen in Australien, Kanada, den USA und Großbritannien haben in den vergangenen 15 Jahren immer wieder gezeigt, dass als weitere Voraussetzung eine öffentliche „Kultur des Gebens“ notwendig ist. Hierbei geht es nicht nur um die steuerliche Absetzbarkeit des gemeinnützigen Engagements, sondern auch um die gesellschaftliche Akzeptanz und Offenheit gegenüber dem Geben. Weitere beeinflussende Faktoren sind die eigene Familie, das direkte lokale Umfeld, Freunde, die Religion und der Beruf. Dieser persönliche „Mix“ beeinflusst das individuelle Spenden und Stiften und bildet damit die Grundlage, um Menschen an ein gemeinnütziges Engagement heranzuführen.

EINE „SCHULE“ FÜR STIFTER UND SPENDER

Donor Education basiert auf dieser Grundlage. Sie setzt voraus, dass eine Spenderin, ein Stifter sich bewusst dafür entschieden hat, mehr über Methoden des Spendens und Stiftens oder ein gesellschaftliches Thema zu lernen. Ausgangspunkt für dieses Lernen können Bücher wie „Besser Spenden“ von Ise Bosch sein, welches den Leser Schritt für Schritt – in der Tradition eines Ratgebers zur Selbsthilfe – durch die persönlichen und methodischen Fragen begleitet. Aber selbst ein solches Buch kommt irgendwann an seine Grenzen. Spender und Stifter wünschen sich im nächsten Schritt meist das Gespräch mit Gleichen. Solche Möglichkeiten des Dialogs bietet Active Philanthropy vor allem für Menschen aus Familienunternehmen, die Stiftung Stifter für Stifter für Stifter und solche, die es werden wollen.

Active Philanthropy versteht sich als Plattform, wo Spender und Stifter in Workshops zur eigenen Motivation beim Spenden und Stiften, Abendveranstaltungen zu Trends in der Philanthropie, Vor-Ort Besuchen bei gemeinnützigen Organisationen oder den Lern-Expeditionen die Möglichkeit zum Austausch mit Gleichgesinnten und Themenexperten erhalten. Die Aktivierung zum Geben beruht vor allem darauf, dass innerhalb des Netzwerks die Chance zum erfahrungsbasierten Erleben besteht. Ziel ist es, auf drei Ebenen etwas über das Spenden und Stiften zu lernen:

- Person: Was ist meine persönliche Motivation?
- Thema: Was muss ich zu dem gesellschaftlichen Thema wissen, das mich interessiert?
- Methode: Welche Methoden des Gebens (von der Spende bis zur Investition) kann ich nutzen?

Die Veranstaltungen sind häufig eine Mischung aus praktischem Engagement für eine gemeinnützige Organisation, einem Thema und der Reflektion darüber, wie eine wirkungsvolle Strategie des Gebens in diesem Feld aussehen kann.

Zielgruppen dieser Veranstaltungen sind neben Einzelpersonen Familien bzw. (Familien-)Unternehmen. Philanthropisches Engagement bietet immer mehr Möglichkeiten, unternehmerisches Handeln, z.B. durch soziales Unternehmertum oder Impact Investing, mit positiver gesellschaftlicher Wirkung zu verbinden. Donor Education dient damit auch einer nachhaltigen Kultur des Spendens und Stiftens.

Bei der Stiftung Stifter für Stifter ist der Name Programm: Hier engagieren sich Stifter für Stifter und setzen sich für eine Kultur des Stiftens ein. Mit verschiedenen Veranstaltungsformaten gibt die Stiftung Gelegenheit zum Austausch und persönlichen Gespräch. Bei Kaminabenden berichten Stifterinnen, Stifter oder Stifterfamilien darüber, was sie bewegt hat, sich zu engagieren und wie sie die Arbeit ihrer Stiftung ausgerichtet haben. Die themenspezifischen Projektreisen fokussieren darauf, welche Rolle Stifter, Stiftungen und Spender bei der Bewältigung bestimmter gesellschaftlicher Herausforderungen spielen können. Ziel ist es, aus dem Besuch vor Ort und den Gesprächen mit Betroffenen, Experten und

Praktikern konkrete Anregungen für das eigene wirkungsvolle Engagement mitzubringen.

Beide Plattformen, so unterschiedlich sie im Auftreten sein mögen, sind unabhängig. Für Stifter und Spender spielt dies häufig eine bedeutende Rolle, genauso wie die Erwartung, dass solche Programme in einem vertraulichen Rahmen stattfinden.

HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE ZUKUNFT

Interviews weisen immer wieder darauf hin, wie Donor Education-Programme das Geben beeinflusst haben. Unabhängige Evaluationen gibt es national und international jedoch kaum. Diese würden helfen, bestehende Programme einer breiteren Öffentlichkeit zu präsentieren und Entwicklungspotenziale zur Verbesserung der Angebote zu erkennen. Diese Angebote werden für viele Menschen überdies erst relevant, wenn sie sich bereits auf die Suche nach den richtigen Wegen in die Philanthropie begeben haben.

Es ist davon auszugehen, dass in Zukunft die Aktivierung von Spendern und Stiftern von wachsender Bedeutung sein wird. filia – Die Frauenstiftung zeigt, wie Spenderinnen ihr Lernen und Geben gemeinsam organisieren. Dies gilt auch für andere Gemeinschaftsstiftungen wie die Bewegungsstiftung. In Zukunft könnten ähnliche Plattformen, zum Beispiel für die türkische oder die russische Diaspora in Deutschland entstehen. Beispiele hierfür gibt es im Ausland genug. Aber auch themenspezifische Gebernetzwerke und Bürgerstiftungen sind als Orte des Lernens denkbar. Community Foundations in Großbritannien oder Kanada bieten bereits eigene Donor Education-Programme an.

KURZ & KNAPP

Stifter und Spender wollen etwas bewirken. Donor Education-Programme bieten ihnen die Möglichkeit, sich in einer Gemeinschaft aus Gleichgesinnten mit den eigenen Wünschen und Motiven auseinanderzusetzen, Wirkungszusammenhänge gesellschaftlicher Probleme zu erkennen und verschiedene Lösungsmethoden zu entdecken – der Startpunkt auf dem Weg in ein wirkungsvolles Engagement. ■

ZUM THEMA

in Stiftung&Sponsoring

Bosch, Ise / Mecking, Christoph: Vernünftig und vergnügt Geld geben, S&S 6/2009, S. 6-8

Hartkopf, Kathrin: Service überzeugt. Donor Services am Beispiel des Plan Stiftungszentrums, S&S 6/2008, S. 18-19

Rohwedder, Jörg / Kolb, Felix: Die Bewegungsstiftung. Anstoßgeber für soziale Bewegungen, S&S 1/2006, S. 10

Michael Alberg-Seberich ist geschäftsführender Gesellschafter der gemeinnützigen Active Philanthropy GmbH, alberg-seberich@activephilanthropy.org, www.activephilanthropy.org; Henriette Berg ist Vorstand der Stiftung Stifter für Stifter und Gründungstiffterin der (Gemeinschafts-)Stiftung Schutzstation Wattenmeer, henriette.berg@stifter-fuer-stifter.de, www.stifter-fuer-stifter.de





Sonderpreis
für Abonnenten von S&S
79,90 €



Sonderpreis
für Abonnenten von S&S
29,90 €

Band 1 aus der Reihe „Personalmanagement in Stiftungen“

Berit Sandberg / Christoph Mecking
Vergütung haupt- und ehrenamtlicher Führungskräfte in Stiftungen
Die Ergebnisse der Vergütungsstudie

Broschur, 149 Seiten, 149,90 Euro
ISBN 978-3-9812114-0-5

NEU: Band 2 aus der Reihe „Personalmanagement in Stiftungen“

Berit Sandberg (Hrsg.)
Nachfolge im Stiftungsvorstand
Herausforderungen und Handlungsempfehlungen für das Gremienmanagement

Broschur, 276 Seiten, 39,90 Euro
ISBN 978-3-9812114-1-2

Mit Stiftung&Sponsoring immer auf dem Laufenden!

- Aktuell, anschaulich, fundiert
- Praxisbeispiele, Fachartikel, Anregungen
- Kurze, prägnante Beiträge
- Inkl. regelmäßiger Fachbeilage „Rote Seiten“
- Autoren aus Wissenschaft und Praxis
- Alle wichtigen Themen des Nonprofit-Bereichs
- **Alle 2 Monate (druck-)frisch auf den Tisch**



Abonnieren Sie jetzt das führende Fachmagazin für Nonprofit-Management und -Marketing mit jeweils 6 Ausgaben pro Jahr plus Sonderausgaben zum Preis von 126,80 €

Nachlässe für Buchhandlungen/Bibliotheken (15 %), Redaktionen / Verlage (20 %), Studierende (40 %) und für jedes weitere Abonnement (50 %)



Wir begrüßen jeden neuen Abonnenten mit einem **Gratis-Exemplar** „Die verkaufte Verantwortung: Das stille Einvernehmen im Fundraising!“ von Alexander Glück

JA, ICH ABONNIERE S&S FÜR 1 JAHR

NAME, VORNAME

FIRMA/INSTITUTION (falls Lieferanschrift)

STRASSE/HAUSNUMMER

PLZ/ORT

TELEFON (für Rückfragen)

EMAIL

DATUM, UNTERSCHRIFT

ZAHLUNG PER RECHNUNG ZAHLUNG PER BANKEINZUG

KONTONUMMER / BANKLEITZAHL

Ich möchte das Abo beginnen mit der Ausgabe

Ich bestelle zusätzlich folgende Einzelhefte (bei rückliegenden Ausgaben siehe Inhalte unter www.stiftung-sponsoring.de):

Das Abonnement verlängert sich jeweils um ein Jahr, wenn es nicht bis acht Wochen vor Ablauf gekündigt wird.

Die Bestellung kann ich binnen 2 Wochen nach Bestelldatum schriftlich beim Stiftung&Sponsoring Verlag, Möwenweg 20, D-33415 Verl, widerrufen (Datum des Poststempels).



Stiftung&Sponsoring Verlag
Möwenweg 20 · D-33415 Verl
Telefon (05246) 92 19-0
abo@stiftung-sponsoring.de
www.stiftung-sponsoring.de

