

# Soziale Rendite fürs Geld: Philanthropen stehen vor der Qual der Wahl

Die wachsende Zahl der Reichen lässt auch die Menge derer steigen, die mit ihrem Vermögen nicht nur die Inhaber von Luxusgüter-Aktien beglücken wollen. Doch wer sich als Gutmensch, sprich Philanthrop, für eine würdige Sache einsetzen will, hat es nicht leicht. «Es ist leichter, das Geld zu verdienen, als es richtig auszugeben», soll Bill Gates gesagt haben, und dies ist auch das Fazit einer kleinen Studie.

Zum Thema konnten immerhin 34 Spender mit Vermögen von mindestens 100 Mio. \$ bis hin zu mehreren Mrd. \$ in Grossbritannien, Deutschland und der Schweiz befragt werden. «Mehr Leute würden sich wohltätig engagieren, wenn sie wüssten, wie man es anpackt», sagte ein Befragter in der Studie, die durch die britische Scorpio Partnership durchgeführt wurde. Die Firma ist auf die Befragung von Reichen und Superreichen spezialisiert. Die Studie wurde von der namhaften deutschen Bertelsmann-Stiftung, der Hilfsorganisation New Philanthropy Capital und der auf die Beratung von Reichen im Bereich Wohltätigkeit fokussierten Genfer Firma «wise» in Auftrag gegeben.

Die Studie sollte eruieren, welche Erfahrungen reiche Spender bei ihren Aktivitäten machen. Es geht um den Einsatz von erklecklichen Summen. Die Befragten gaben an, im Durchschnitt 5% des Vermögens jedes Jahr für ihre philanthropischen Aktivitäten auszugeben, manche sogar bis zu 10%. Der Sektor bewegt gewaltige Summen. In den USA wurden 2005 fast 250 Mrd. \$ gespendet.

Etienne Eichenberger, einer der beiden Gründer von «wise», erläutert die Schwierigkeiten für einen potenziellen Geldgeber, das richtige Projekt auszusuchen: «In Frankreich gibt es rund 400 000 nichtstaatliche Hilfsorganisationen, in Grossbritannien rund 200 000. Darunter sind gute und weniger gute. Es ist nicht einfach, die für den jeweiligen Spender richtige Organisation zu finden.»

In der Schweiz und in Deutschland besteht wohl ein höherer Beratungsbedarf als in Grossbritannien. Die üblichen Vermögensberater, Anwälte und Privatbankiers wurden von den Studienteilnehmern als wenig hilfreich taxiert. Unabhängige Fachberatung gebe es zu wenig. Britische Donatoren tauschen sich offener untereinander aus. In der Schweiz verhält man sich diskret und spricht nicht über die Engagements. Entsprechend wenig Ratschläge stehen für Neulinge zur Verfügung. Die Zurückhaltung ist teilweise verständlich. Laut Eichenberger erhalten bekannte Spender in Grossbritannien täg-

lich durchschnittlich drei Anfragen.

Aus der Studie geht klar hervor, dass die Philanthropen, seien es nun Einzelpersonen, ganze Familien oder entsprechende Stiftungen, eine möglichst hohe soziale Rendite für ihr eingesetztes Kapital erzielen wollen. Das Geschäftsdanken, das viele vermögend machte, findet sich nun auch bei ihren Investitionen in Hilfsprojekte wieder. Viele trauen den Hilfsorganisationen nicht, fordern ausführliche Berichterstattung. Die Vorsicht steigt mit der Erfahrung wie auch mit der Höhe der Vergaben.

Gleichzeitig zeigt sich aber auch, dass sich viele Philanthropen zeitlich und persönlich stark engagieren und aus ihrem Einsatz eine hohe Befriedigung ziehen. Einer der Befragten fasst es so zusammen: «Philanthropie ist wie eine Droge. Je mehr ich mache, desto mehr will ich davon.» *Birgit Voigt*