



Hungersnot im Niger: Das Rote Kreuz verteilte vor zwei Jahren Nahrungsmittel an über 800 000 Menschen, darunter viele Kinder. Eine wichtige Basis für solche Organisationen sind Spenden.

Reiche fürchten sich vor Warteschlangen

SPENDEN Das Geld ist da, doch die zündende Idee fehlt – wer einen Teil seines Vermögens für einen guten Zweck spenden will, weiss oft nicht, worauf er achten soll. Das Spendenverhalten von Schweizer Philanthropen zeigt: Sie unterstützen nur das, was Ihnen am Herzen liegt. Und halten daran fest.

VERA SOHMER UND
ALICE CHALUPNY

Die Schweiz ist ein Land der Reichen und Top-Verdiener, und viele von ihnen sind dazu bereit, Geld für eine gute Sache einzusetzen. In der Praxis jedoch wird es für die Gönner schwierig: «Vermögende Menschen haben zwar ein gutes Netzwerk, doch wenns ums Spenden geht, stehen sie oft völlig allein da», sagt Beate Eckhardt von Swiss Foundations, dem Verband der Schweizer Förderstiftungen.

Zum gleichen Schluss kommt eine Umfrage unter 34 reichen Philanthropen in Grossbritannien, Deutschland und der Schweiz. Die Befragten haben Vermögen von 100 Mio bis zu mehreren Mrd Dollar und setzen pro Jahr mindestens 5% davon für gute Zwecke ein. Ihr Fazit: Viele Reiche würden gerne wohltätig werden, doch sie wissen nicht, wie sie es anpacken sollen.

Viele Chefs schweigen lieber

Ihnen fehlen Antworten auf drängende Fragen: Welche der unzähligen Hilfsorganisationen kümmert sich um Themen, mit denen ich etwas anfangen kann? Kommt das Geld dort an, wo ich es einset-

zen will? Kann ich mich irgendwo ungestört mit erfahrenen Spendern austauschen?

Mit dem Erfahrungsaustausch hapertes besonders in der Schweiz, sagt Etienne Eichenberger vom Beratungsunternehmen «wise», das die Umfrage mit der Bertelsmann-Stiftung und der Hilfsorganisation New Philanthropy Capital in Auftrag gegeben hat. Während sich britische Spender rege austauschten, verhalte man sich hierzulande diskret.

Ein Beispiel dafür ist Thomas Limberger, Präsident und CEO des Industriezulieferers Von Roll. Der 40-jährige ist als Privatmann karitativ tätig, unterstützt Projekte gern auch mal persönlich und vor Ort. Öffentlich über seine Engagements sprechen will er aber nicht. Besonders schweigsam geben sich hochkarätige Wirtschaftsführer wie Rainer E. Gut, Daniel Vasella und Franz Humer. Sie alle engagieren sich unter anderem für die Stiftung Pro Kloster Einsiedeln, wollen aber nicht erwähnt werden, geschweige denn über ihre Tätig-

keit reden. Dabei wäre es wichtig, dass erfahrene Wohltäter interessierte Neulinge beraten. Erschwerend kommt hinzu, dass es an unabhängiger Fachberatung fehlt. Anwälte, Notare oder Vermögensberater sind mit karitativen Fragen wenig vertraut. Es sei denn, der Klient will seine Steuer optimieren. Diese Marktlücke haben Firmen wie «wise» entdeckt. Das Unternehmen berät Spender, die für einen guten Zweck mindestens 300 000 Fr. investieren wollen.

Die reichen Wohltäter haben genaue Vorstellungen: Sie wollen, dass ihr Geld effizient eingesetzt wird und dass man sie auf dem Laufenden hält, wie das Projekt voran kommt. Meistens wählen die Spender unter mehreren Vorschlägen ein bestimmtes Hilfsprojekt aus und unterstützen es während mehrerer Jahre. «Die Spender geben nicht einfach eine grosse Geldsumme und vertrauen darauf, dass die Hilfsorganisationen schon irgendetwas damit machen werden», erklärt Eichenberger.

Es ist wichtig, dass erfahrene Wohltäter auch in der Schweiz interessierte Neulinge in Spendenfragen beraten.

NACHGEFRAGT

«Informeller Austausch findet kaum statt»

Der Mitgründer des **Zürcher Roundtable für Philanthropie**, Peter Buss, fördert den informellen Austausch unter Wohltätern.



PETER
BUSS

Welches Ziel verfolgen Sie?

Peter Buss: Wir wollen ausgewählte Vertreter von Hilfsorganisationen, Unternehmer, Donatoren, Stifter, Banker und Politiker an einen Tisch bekommen. Ziel ist nicht primär, Spenden zu generieren, sondern sich ungezwungen darüber auszutauschen, wie man als Philanthrop aktiv werden kann. Dieser informelle, offene und vertrauliche Austausch findet bislang kaum statt.

Behalten grosszügige Spender ihr Engagement lieber für sich?

Buss: Ja, sie wollen verhindern, dass sie mit Anfragen und Bettelbriefen überhäuft werden. Ausserdem möchten sie sich nicht der öffentlichen Diskussion stellen. Bei grossen Summen wird schnell

Kritik laut, wie man das Geld besser hätte einsetzen können.

Nach welchen Kriterien entscheiden Philanthropen?

Buss: Es sind meist persönliche Vorlieben. Die Spender wollen etwas bewirken in einem Bereich, der ihnen am Herzen liegt.

Was raten Sie Reichen, die für einen guten Zweck spenden wollen?

Buss: Sie sollten sich klar machen, dass sie nicht überall helfen können. Auch bei einer grossen Spende ist es besser, sich auf ein, zwei Projekte zu konzentrieren, statt das Geld grossflächig zu verteilen.

INTERVIEW: VERA SOHMER

Sich überlegen, was man mit dem Spendengeld erreichen möchte und wie es eingesetzt werden soll, das empfiehlt auch Peter Buss, Mitgründer des Zürcher Roundtable für Philanthropie sowie Geschäftsführer der Firma Nonprocons, die unter anderem Donatoren beim Stiftungsaufbau berät. Der Spender könne die Regeln durchaus selber bestimmen. Es sei etwa möglich, mit der Hilfsorganisation einen Schenkungsvertrag auszuhandeln und einen Fonds zu bilden. Immer mehr wohlhabende Spender verlangten zudem klar umschriebene Projekte mit «systematischem Reporting und nachvollziehbarer Wirkungskontrolle». Viele akzeptieren allerdings, dass auch nicht immer alles nach Plan laufen kann.

Martina Ziegerer von der Stiftung Zewo rät: Genau hinschauen, welche Dienstleistung ein Philanthropie-Berater bietet, und sich im Zweifelsfall lieber direkt bei den Hilfswerken informieren. Für Grossspender gebe es meist spezielle Ansprechpersonen. «Schaltet man hingegen eine Beratungsfirma ein, entstehen zusätzliche Kosten», sagt Ziegerer. Durch den Filter könnten zudem wichtige Informationen verloren gehen.

TIPPS

Prüfen Sie Projekte auf ihre Glaubwürdigkeit

Motiv Klären Sie Ihr persönliches Spendenmotiv. Stellen Sie sich dabei folgende Fragen:

- Welche Themen liegen mir am Herzen?
- Soll die Spende eine Familientradition weiterführen oder eben gerade nicht?
- Was will ich erreichen?
- Wie viel bin ich bereit zu spenden?
- Möchte ich einmalig oder wiederkehrend spenden?
- Welche Ressourcen und Kompetenzen möchte ich einbringen?
- Möchte ich als Förderer eingebunden werden?
- Brauche oder möchte ich Diskretion und geht das Projekt/die Organisation auf diesen Wunsch ein?

Informationen Im Schweizer Spendenspiegel (www.spendenspiegel.ch) finden Sie Porträts

zahlreicher Organisationen. Er dient als gutes Hilfsmittel für den Einstieg.

- Projekte** Bevor Sie sich entscheiden, sollten Sie abklären, welchen Hintergrund das gewählte Projekt hat. Spenden Sie nur für ein Projekt, das glaubwürdig ist und dem Sie wirklich vertrauen. Achten Sie dabei auf folgende Punkte:
- Welchen Hintergrund haben die Projektträger?
 - Sind sie glaubwürdig?
 - Berichten sie offen darüber, wofür die Gelder eingesetzt werden?
 - Erhalte ich Einblick in den Jahresbericht und in die revidierte Jahresrechnung?
 - Erreiche ich schnell den richtigen Gesprächspartner?
 - Unterbreitet man mir innert nützlicher Frist gute Projektangebote?
 - Ist das Projekt nachhaltig?

Buchtipp Ise Bosch (2007): «Besser spenden», C.H. Beck.

SO SPENDEN WIR



CFO Alfred Müller AG.

Alfred Müller «Eigentlich habe ich 1987 vom Benediktinerpater Urs Egli den Auftrag erhalten, einen Baupolier zu suchen, der die Erstellung von

Brunnen als technischer Leiter im südlichen Kamerun betreuen sollte. Das Projekt «L'eau c'est la vie» besteht nun seit 18 Jahren und gedeiht vor allem auch dank dem Engagement des Ehepaars Heidi und Louis Stadelmann-Graf. Wenn ich von einer Sache überzeugt bin, denke ich langfristig. Um die Nachhaltigkeit der Trinkwasserversorgung zu gewährleisten, hat die von mir gegründete und mit einem Grundkapital von 2,5 Mio Fr. ausgestattete Stiftung St. Martin die Aufgabe, nicht nur Brunnen einzurichten, sondern auch deren Unterhalt sicherzustellen.» (MéR)



CIO Bank Sarasin.

Burkhard Varnholt «Zu meinem Engagement in Afrika bin ich wie die Jungfrau zum Kinde gekommen: Ich habe vor zehn Jahren auf einen Bettel-

brief reagiert und daraus ist eine langjährige Briefbekanntschaft geworden. Vor rund zwei Jahren ist dann spontan die Idee entstanden, ein Waisenhaus in Uganda zu gründen. Mittlerweile leben dort fast 60 Kinder. Ich reise rund sechsmal im Jahr nach Afrika und besuche sie. Ihre lachenden Gesichter sind für mich das Grösste. Per E-Mail und SMS stehe ich täglich in Kontakt mit ihnen. Sämtliche Flugkosten oder administrative Kosten trage ich selbst. Alle Zuwendungen von Spendern sollen zu 100% an das Waisenhaus gehen. Meinen eigenen finanziellen Aufwand rechne ich lieber gar nicht erst aus.» (maj)



VR-Präsident AFG-Gruppe.

Edgar Oehler «Sämtliche Honorare, die ich für meine Referate bekomme, überlasse ich seit Jahren der Behinderten-Organisationen. Das

sind pro Jahr gut und gern an die 100 000 Fr. Die Spitex habe ich ausgewählt, weil sie alten Menschen hilft, länger in den eigenen vier Wänden zu leben und so deren Selbstständigkeit zu erhöhen. Die Behinderten beschenke ich, weil man ihnen mit einem Zustupf eine Freude machen kann, die sie sich sonst nicht leisten können. Dafür reichen staatliche Hilfen oft nicht aus. Ich bekomme jeweiligen rührende Briefe oder lustige Zeichnungen. Sie freuen mich besonders, weil sie unverhofft bei mir eintreffen und wie ein Farbtupfer in der üblichen «Geschäftspost» sind.» (MéR)



VR-Präsident Stadler Rail.

Peter Spuhler «Bisher haben wir jedes Jahr eine Gala veranstaltet, um Spenden für die Bärenhöhle in Frauenfeld und das Chinderhaus in Weinfelden zu

sammeln. Dank diesem Zustupf waren diese beiden Kinderkrippen weniger vom Staat abhängig. Das entspricht meinem politischen Credo. Darüber hinaus haben wir neben kleineren Projekten auch die Spitex Weinfelden, das Tertianum Friedau und die thurgauische Krebsliga unterstützt. Meine Motivation für diese Spenden ist einfach zu erklären: Man sollte niemals jene Menschen vergessen, die unverschuldet auf der Schattenseite des Lebens stehen. Ich erwarte für mein Engagement keinen Dank. Trotzdem freut es mich, wenn ich die leuchtenden Augen der Beschenkten sehe.» (MéR)