



Mittelbeschaffung für NPO

Michael Urselmann: Fundraising. Professionelle Mittelbeschaffung für Nonprofit-Organisationen. Haupt Verlag, Bern/Stuttgart/Wien. 4., vollständig überarbeitete und ergänzte Aufl. 2007. 287 S., CHF 58.00. ISBN: 978-3-258-07243-2

Das Handbuch von Urselmann ist nach 6-jähriger Pause in einer 4. und überarbeiteten Auflage erschienen. Der Autor kann u. a. auf eine Langzeitstudie zurückgreifen, bei der 2006 immerhin noch 73 von den ursprünglich (1996) befragten 103 Organisationen mitmachten. Sie decken zusammen vom Volumen her über einen Drittel des deutschen Spendenmarktes ab. Urselmann geht von einer sehr breiten Definition von Fundraising aus, indem er darunter die Beschaffung aller Ressourcen (also Geld, Sachen und Zeit) zu nicht marktüblichen Bedingungen versteht. Sponsoring gehört nach diesem Verständnis nicht zum Fundraising, denn es muss eine marktadäquate Gegenleistung erbracht werden. Trotz der breiten Definition steht im Buch die Beschaffung finanzieller Ressourcen im Vordergrund. Die eher „technischen“ Details beziehen sich nur auf Deutschland (so etwa Hinweise auf spezifische Gesetzesbestimmungen oder Einzelheiten im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr). Die allgemeinen Ausführungen sind dagegen landesunabhängig und bieten vor allem für Leute, die sich z. B. in einem Trägerschaftsorgan neu mit dem Thema befassen müssen, einen guten Einstieg. Nicht zuletzt wird deutlich, dass Fundraising nicht „mit der linken Hand“ zu erledigen ist und dass es viel Geduld und sorgfältige Aufbauarbeit braucht, bis erste Ergebnisse erwartet werden dürfen.

Leitfäden sind offensichtlich „en vogue“, gleich zwei befassen sich mit Wegen, um zu Geld zu kommen: mit Gesuchen bei Stiftungen und mit Leistungsverträgen mit der öffentlichen Hand.

Elisa Bortoluzzi Dubach: Stiftungen. Der Leitfaden für Gesuchsteller. Verlag Huber, Frauenfeld/Stuttgart/Wien. 2007. 304 S. CHF 58.00. ISBN: 978-3-7193-1429-3

Die Autorin gibt einen Überblick über die „Stiftungslandschaft“ in den deutschsprachigen Ländern und vermittelt zahlreiche Tipps, wie bei Gesuchen an Stiftungen vorzugehen ist. Die Hinweise auf die Vorbereitung eines Projektes und seine Darstellung gegenüber möglichen Geldgebern können gut auch auf die öffentliche Hand, Lotteriefonds, vermögende Privatpersonen oder Firmen übertragen werden. Denn wer heute Geld für Projekte gibt, stellt angesichts der Vielzahl von Gesuchen unabhängig von der Rechtsform hohe Anforderungen an die Gesuchsteller und ihre Projekte. Wer noch wenig erfahren in der Mittelbeschaffung ist, kann in diesem Buch nicht zuletzt dank der zahlreiche Checklisten einiges lernen, um zielgerichteter und erfolgversprechender vorzugehen. Die Hauptcrux aber, nämlich die „richtige“ Stiftung zu finden, bleibt (das verschweigt auch die Autorin nicht) eine sehr anspruchsvolle, aufwändige Aufgabe. Weshalb es sich durchaus lohnen kann, dabei externe Beratung in Anspruch zu nehmen, z. B. mit einer Stiftungsrecherche durch NonproCons. Übrigens enthält das Buch auch ein Kapitel über die Zusammenarbeit mit Beratern. Die Autorin kann hier ebenfalls aus dem Vollen schöpfen, ist sie doch neben ihren Lehraufträgen selber auch als Beraterin tätig.

Andreas Dvorak/Regula Ruffin: Der Leistungsvertrag. Ein Praxisleitfaden. Haupt Verlag, Bern/Stuttgart/Wien. 2007. XII + 163 S., CHF 38.00. ISBN: 978-3-258-07244-9

Leistungsverträge wurden zu Beginn vor allem im sozialen und kulturellen Milieu nicht gern gesehen, da der frühere Subventionsgeber nun plötzlich als Einkäufer von klar definierten Leistungen auftrat und die dadurch bedingte Kostenwahrheit u. a. wegen der erforderlichen Arbeitszeiterfassung nicht überall auf grosse Begeisterung stiess. Heute hat sich der Leistungsvertrag weitgehend durchgesetzt. Wer in einer NPO neu mit diesem ziemlich „trockenen“, für eine Institution aber häufig lebenswichtigen Thema konfrontiert ist, findet im Buch von Dvorak/Ruffin eine Einführung in die Materie. Diese wird zwar durch die Lektüre nicht viel weniger trocken, doch hilft der Leitfaden, beim Aushandeln von Verträgen mit den Vertretern der öffentlichen Hand die grössten Fehler zu vermeiden und einigermassen sicher aufzutreten (vorausgesetzt natürlich, dass man die Leistungen der eigenen NPO richtig einschätzen und entsprechend verkaufen kann). „Alte Hasen“ (und natürlich auch Häsinnen!) können ihre bisherigen Erfahrungen mit den hilfreichen Checklisten ergänzen und ihre nachrückenden Mitarbeiter/innen in die Materie einführen. Neben dem eigentlichen Verhandlungsprozess wird auch die daran anschliessende Umsetzung mit Themen wie Reporting und Controlling oder Qualitätsmanagement behandelt.

Rezensent: Dr. Jürg Rohner, NonproCons

Für Sie gelesen Nr. 7:

- **Gudrun Sander/Elisabeth Bauer: Strategieentwicklung kurz und klar. Das Handbuch für Non-Profit-Organisationen**
- **Rolf Eschenbach/Christian Horak (Hrsg.): Führung der Nonprofit-Organisation. Bewährte Instrumente im praktischen Einsatz**
- **Birgit Riess (Hrsg.): Verantwortung für die Gesellschaft – verantwortlich für das Geschäft. Ein Management-Handbuch**