

Basel, im Juni 2007



Newsletter 1-2007

Sehr geehrte Damen und Herren

Die Akzeptanz einer Organisation bei ihren Austauschpartnern steht und fällt mit ihrer Glaubwürdigkeit. Halte ich jemanden für unglaubwürdig, will ich mit ihm möglichst nichts zu tun haben. Glaubwürdigkeit kommt aber nicht von selbst. Sie muss jeden Tag neu erarbeitet und kontinuierlich gesichert werden. Das ist, man glaubt es kaum, gar nicht so selbstverständlich. Anlässlich einer Tagung* habe ich vor einigen Wochen versucht aufzuzeigen, was ich tun kann, um Glaubwürdigkeit zu erlangen und zu behalten. Vier Elemente scheinen mir zentral zu sein:

Vertrauenswürdigkeit: Ich tue, was ich sage. Ich bin verlässlich in meinen Leistungen (Programmen, Projekten etc.) und halte ein, was ich verspreche.

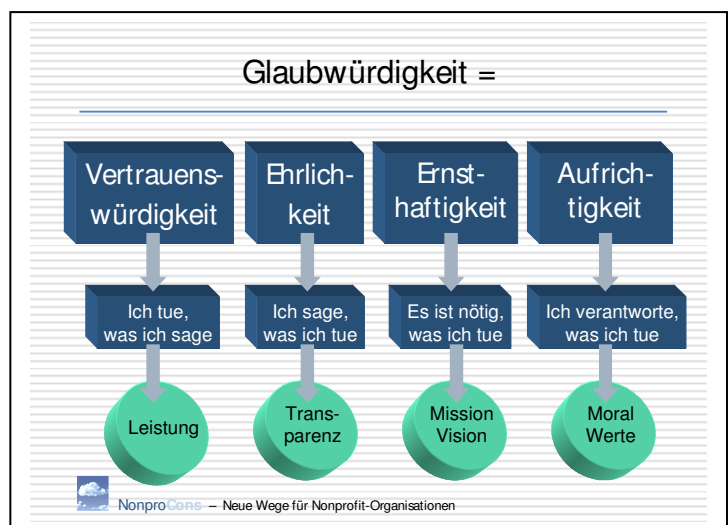
Ehrlichkeit: Ich sage, was ich tue. Es kann nicht alles gelingen! Misserfolge und Fehler dürfen kein Tabu sein. Transparenz ist entscheidend.

Ernsthaftigkeit: Es ist nötig, was ich tue. Das Anliegen, das ich verfolgen, ist wichtig und kein Klamauk. Ich habe klare Vorstellungen davon, was besser oder anders werden soll

und zeige dies auch in einer kraftvollen und verständlichen Vision.

Aufrichtigkeit: Ich verantworte, was ich tue. Ich stütze mich auf grundlegende ethische Werte und stehe für mein Denken und Handeln ein – ohne wenn und aber und auch unter persönlichen Konsequenzen.

Vertrauen schaffen nach innen und aussen – so einfach wäre es. Aber ist es immer wieder nicht ganz anders? Auch in NPO gibt es Verantwortungsträger, die tun schlicht nicht das, was sie versprechen, verstecken sich in einer Wolke der Unverbindlichkeit und sind entrüstet, wenn man von ihnen Rechenschaft verlangt. Jeder von uns hat das schon erlebt und sich grün geärgert. Stimmt's? Müssen wir uns wirklich damit abfinden? Nun, wenn wir glaubwürdig bleiben wollen...



*ZEWO-Tagung vom 8. März 2007 / http://www.zewo.ch/pdf/zewoforum_1_07_d.pdf

John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project (CNP)

Dem VMI der Uni Fribourg – und der finanzierenden Gebert RUF Stiftung in Basel - ist es zu verdanken, dass der Dritte Sektor nun endlich auch in der Schweiz in einem Gesamtüberblick erfasst wird. Im Rahmen des international ausgerichteten CNP **wird der Nonprofit-Sektor weltweit komparativ erfasst und ausgewertet**. In der Schweiz stecken die Untersuchungen noch am Anfang. Erste Ergebnisse sind auf Ende 2008 / Anfang 2009 zu erwarten. Dass sich der Dritte Sektor auch für die Schweiz als bedeutungsvoll erweisen dürfte, zeigen schon folgende internationalen Kennzahlen: In den untersuchten 40 Ländern stammen satte 4,6% des BIP aus dem Nonprofit-Sektor. Ebenfalls 4,6% beträgt der Anteil der im Nonprofit-Sektor Beschäftigten an der gesamten Erwerbsbevölkerung und mit 48,8 Mio. Vollzeitbeschäftigten arbeiten in NPO mehr Menschen als z.B. beim Transport und in der Bauwirtschaft. Wir sind gespannt auf die Zahlen aus der Schweiz! Vgl. www.vmi.ch

Und wenn wir schon bei Kennzahlen sind: Aufschlussreich ist im obigen Zusammenhange auch folgende Erhebung des VMI: Der **durchschnittliche Jahresgesamtbezug** eines Geschäftsführers/Direktors (Führungskräfte 1. Ebene) einer NPO betrug 2006 CHF 150'904.-. Bei Führungskräften der 2. Ebene waren es CHF 124'405.- (vgl. VMI Gehaltsstudie 2006).

Für Sie gelesen

Jürg Rohner, Partner NonproCons, hat wieder für uns gelesen. Herzlichen Dank! Diesmal sind es **zwei Bücher aus dem VMI**. Vgl. beiliegendes Blatt.

Praxis-Seminar Strategisches Stiftungsmanagement, 28.9.2007



Wer trotz Studien und Lektüre noch nicht genug hat:

Das Forum – Institut für Management führt am 28.9.2007 in Basel ein Seminar durch zu praktischen Fragen des Stiftungsmanagements: Stiftungsrecht und Steuerrecht, Strategearbeit, Stiftungsorganisation, Qualitätscontrolling, Foundation Governance sowie Haftungs- und Personalfragen sind Schwerpunkte. Ich wirke als Referent mit und würde mich natürlich über eine rege Teilnahme sehr freuen.

Anmeldung unter www.forum-institut.de.

Aus unserer Arbeit: Open Space Technology OST – ideal auch für NPO!

OST: Das ist eine noch recht junge **Konferenzmethodik nach Art "offener Kaffeepausen"**. Das Thema ist vorgegeben, die Teilnehmer bestimmen dann aber selbst Richtung und Verlauf der Konferenz und arbeiten in selbstverantwortlicher Selbstorganisation und simultan an zahlreichen Fragestellungen – und gestalten so einen tiefgreifenden Veränderungsprozess aktiv mit. OST ist besonders geeignet **für Grossgruppen z.B. ab 100 Personen und mehr**. Ein neues Leitbild z.B. oder eine neue Struktur können mit dieser Methodik **partizipativ und basisorientiert und zugleich höchst effizient** in 1-2 Tagen erarbeitet werden, verbunden mit **hoher Akzeptanz des Arbeitsergebnisses**. Ich durfte kürzlich eine solche OS-Konferenz durchführen, ganz allein mit 120 Teilnehmern, und begleitet von einem Web-Forum. Das Ergebnis war für mich überwältigend! Gerade dezentral organisierte NPO, die, aus gutem Grund, schriftliche Vernehmlassungen über lange Texte scheuen, haben mit OST ein Instru-

ment zur Hand, um die Mitglieder ohne grossen Aufwand optimal in den Arbeitsprozess einzubeziehen und den sonst gerne ausbleibenden horizontalen Informationsaustausch zu fördern. Probieren geht über studieren!

Erfolgreiches Stiftungsfundraising

Alle versuchen es, aber nicht alle sind auch erfolgreich dabei: Spendensammeln bei Förderstiftungen. Es ist aufwändig, zeitraubend und oft frustrierend, weil es mehr Absagen gibt als Zusagen. Das muss nicht sein. Die Stiftungsrecherche „Sherlock Holmes“ von NonproCons kann hilfreich einspringen. Seit Jahren recherchieren und identifizieren wir für unsere Kunden und ihre Projekte erfolgreich passende Förderstiftungen und qualifizieren die entsprechenden Kontakte. Diese Dienstleistung wird Jahr für Jahr besser, weil wir ständig dazulernen. Auch die Förderstiftungen (nicht alle...) haben mittlerweile unsere Arbeit schätzen gelernt. Interessiert? Roy Schedler (roy.schedler@nonprocons.ch) gibt gerne weitere Auskunft.

Andreas Häner neu bei NonproCons – Roy Schedler ganz bei NonproCons

Ich freue mich sehr darüber, dass wir **Andreas Häner als neuen Mitarbeiter und Berater Fundraising** gewinnen konnten. Er folgt auf Andreas Cueni, der sich persönlich neu orientiert hat. Andreas Häner ist Kunst- und Literaturhistoriker und ein ausgewiesener Spezialist in Fragen der Mittelbeschaffung und Kommunikation. Als vormaliger Leiter Fundraising und Kommunikation und Mitglied der Geschäftsleitung bei der *Krebsliga Schweiz* und bei den Schweizer Freunden der *SOS-Kinderdörfer* bringt er profundes Wissen in zentralen Disziplinen des Fundraisings mit (Direct Mail, Grossspender- und Legatemarketing, Eventmarketing). Mit seiner Tätigkeit als Leiter Kommunikation bei *login*, dem Ausbildungsverbund des öffentlichen Verkehrs, erweiterte Andreas Häner seine bereits qualifizierten Erfahrungen in der Presse- und Medienarbeit auf den Verbandsbereich und ins VIP-Marketing. Andreas Häner ist ein ausgesprochener Networker mit hervorragenden Kontakten.



Als vormaliger Leiter Fundraising und Kommunikation und Mitglied der Geschäftsleitung bei der *Krebsliga Schweiz* und bei den Schweizer Freunden der *SOS-Kinderdörfer* bringt er profundes Wissen in zentralen Disziplinen des Fundraisings mit (Direct Mail, Grossspender- und Legatemarketing, Eventmarketing). Mit seiner Tätigkeit als Leiter Kommunikation bei *login*, dem Ausbildungsverbund des öffentlichen Verkehrs, erweiterte Andreas Häner seine bereits qualifizierten Erfahrungen in der Presse- und Medienarbeit auf den Verbandsbereich und ins VIP-Marketing. Andreas Häner ist ein ausgesprochener Networker mit hervorragenden Kontakten.

Roy Schedler, dipl. Verbandsmanager VMI, seit einigen Jahren als Berater bei NonproCons tätig (Fundraising und Association Management), beendete sein bisheriges parallel laufendes erfolgreiches Engagement als Geschäftsführer der Solothurner Filmtage und **schloss sich ganz unserem Team an**. Unsere Kunden vorab im Bereich Kultur freuen sich sehr darüber! Und ich natürlich auch. Roy Schedler leitete kürzlich an der Akademie der Bildenden Künste München einen viel beachteten Workshop zum Thema „Positionierung und Markenbildung“ – herzliche Gratulation!



Mit den besten Wünschen für eine warme und erholsame Sommerzeit.

Mit freundlichen Grüssen

Dr. Peter Buss