

Basel, im April 2009



## Newsletter 1-2009

Sehr geehrte Damen und Herren

Die aktuelle wirtschaftliche Situation und v.a. auch die Perspektiven für die nächsten Monate wirken sich auch auf die Spenden aus. Folgendes stelle ich fest:

- Grössere Privatspenden werden nur noch zurückhaltend gesprochen, mittlere Spenden und Kleinspenden von Privaten sind zurzeit noch recht stabil. Auch Nachlassspenden sind von der Wirtschaftsentwicklung noch nicht erfasst, eine Reaktion ist hier ev. in zwei-drei Jahren zu verspüren.
- Beiträge von Förderstiftungen werden deutlich knapper, können aber bei sorgfältiger Recherche und Gesuchstellung und mit geeigneten Projekten nach wie vor einkalkuliert werden. Neue länger dauernde Verpflichtungen werden aber nur noch selten eingegangen. Zwei Extreme: Es gibt Förderstiftungen, die bauen ihr Kapital ab, um nach wie vor ausschütten zu können, und es gibt solche, die haben ihre Ausschüttungen für 2009 vollständig gestrichen.
- Beiträge aus staatlichen Fonds fliessen nach wie vor.
- Firmen (v.a. die grossen) spenden praktisch nichts mehr.

Ich denke, einmal mehr werden es die Privatspender sein, die vielen engagierten Menschen also, die mit kleinen und mittleren Spenden ihre Solidarität zeigen und den Organisationen das Überleben sichern werden. Gelang es während der letzten Jahre, hier eine stabile Basis zu schaffen und das **Vertrauen des Spenders** zu gewinnen, wird man überleben können. War der Spenderdialog jedoch zurückhaltend und oberflächlich, wird sich das jetzt rächen. Im Übrigen dürfte jene NPO gut aufgestellt sein, die ihre **Mittelbeschaffung aufgrund einer klaren Strategie diversifiziert** hat und nicht alles auf eine Karte setzte. Ich bin gespannt, wann es nicht nur heisst: „UBS streicht Stellen“, sondern zum ersten Mal auch „NPO X schliesst ihre Pforten“. Ich wünsche mir das nicht. Aber es dürfte früher oder später unvermeidlich werden. Und dann müssen wir daran denken: Es ist ganz bestimmt nicht der Spender, der daran die Schuld trägt.

NonproCons bringt in der Erarbeitung von praxisnahen Fundraising-Strategien eine langjährige Erfahrung und ein fundiertes Fachwissen mit; auch die Konzeption, Redaktion und Steuerung von Direct-Mail-Aktionen und die professionelle Gesuchstellung bei sorgfältig recherchierten Förderstiftungen etc. sind unsere tägliche Arbeit – für ein unverbindliches Gespräch genügen ein Anruf oder ein E-Mail.

Aktuell: Die beliebte NonproCons **Spendenabzugstabelle** ist per '09 aktualisiert und kostenlos abrufbar unter [www.nonprocons.ch](http://www.nonprocons.ch).  
Druck und Versand mit eigenem NPO-Logo möglich!

## Bricht eine neue Sponsoring-Aera an?

In diesen Wochen fällt es – selbst hochkarätigen Sport- und Kulturanlässen – schwer, Firmen als Sponsoren zu gewinnen. Einen Grund hierfür kennen wir: Es fehlt das Geld. Eine

andere Ursache könnte darin liegen, dass sich die Rahmenbedingungen geändert haben: Wer wegen der Finanz- und Wirtschaftskrise Verluste schreibt oder Mitarbeiter entlässt, dem nimmt man die angestrebten Imageziele – Kompetenz, Zuverlässigkeit, Exzellenz etc. – einfach nicht (mehr) ab. Für zahlreiche NPO ist dieser Paradigmenwechsel aber nicht nur ein Verlust, sondern möglicherweise auch ein Gewinn – nämlich immer dort, wo es um echte Partnerschaften geht. **Möglicherweise profitieren Firmen aktuell mehr vom positiven Imagetransfer einer NPO als früher die NPO vom Geld der Firma.** Wenn das stimmt, könnte diese Entwicklung durchaus auch finanziell etwas wert sein – und die Sponsoring-Grundsätze müssten neu geschrieben werden.

### Gute Führung im Heimalltag

Mein Partner Jürg Rohner hat für CURAVIVA – Verband Heime und Institutionen Schweiz – das Handbuch „Gute Führung im Heimalltag“ aus dem Kanton Waadt übersetzt und für die Deutschschweiz bearbeitet. In einem neuen einleitenden Kapitel „Trägerschaft – eine anspruchsvolle Aufgabe“ setzt er sich u.a. mit der **Rollenteilung zwischen Trägerschaft und operativer Leitung** bei der Führung einer Institution auseinander und zeigt auf, welche Arten von Verantwortung das Trägerschaftsorgan selber zu tragen hat und nicht delegieren kann. Das Handbuch ist zwar für Heime geschrieben, seine **Tipps lassen sich aber problemlos auch auf andere NPO übertragen, die einen Betrieb führen.**

Die Schrift ist erhältlich bei CURAVIVA Schweiz zum Preis von CHF 45.00. Bestellungen per Internet unter [www.shop.curaviva.ch](http://www.shop.curaviva.ch) (in der Schnellsuche das Stichwort „Heimalltag“ eingeben).

### Beispiel aus unserer Arbeit



NonproCons durfte **Bio Suisse** [www.bio-suisse.ch](http://www.bio-suisse.ch) bei der Ausarbeitung ihres neuen **Leitbildes** fachlich begleiten und methodisch unterstützen (Berater: Peter Buss). Nach einem intensiven und sehr partizipativ angelegten und eigenverantwortlich strukturierten Arbeitsprozess wurde Ende des letzten Jahres das Leitbild einstimmig und mit Begeisterung verabschiedet.

Dazu Markus Arbenz, Geschäftsführer von Bio Suisse:

*„Die **„leichte“ Zusammenarbeit mit NPC war grossartig. Brauchten wir Orientierung, eine Struktur, ein Feedback, eine Moderation: NPC war genau dann und nur dann zur Stelle, wenn wir in unserem Leitbildprozess gerade nicht mehr weiter wussten. So war der investierte Franken Gold wert und wir wissen, dass das Resultat unser Werk blieb. Danke NPC, dass Sie sich auf diese von uns gewünschte Zusammenarbeit einliessen. Wirklich grossartig!“***

Markus Arbenz, Geschäftsführer Bio Suisse, ab 1. August neuer Direktor des Bio-Weltverbandes IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements) in Bonn.



Mit freundlichen Grüssen  
**NonproCons**

Dr. Peter Buss, Geschäftsführer

**Nachtrag zum Newsletter 3-08:** Das Verbandsmanagement-Institut VMI in Fribourg bat mich darum, darauf hinzuweisen, dass die vom CEPS publizierten Daten betr. Gehälter in NPO aus der Gehaltsstudie 2006 des VMI stammen und nicht vom CEPS.