

Basel, im Juni 2003



Peter Buss,
Partner und
Geschäftsführer
NonproCons

Newsletter 2/2003

Sehr geehrte Damen und Herren

Haben Sie sich auch schon gefragt:

Ist Fundraising Chefsache?

Während in der Management-Theorie die Antwort längst klar ist, gibt es in der Praxis die unterschiedlichsten Ansichten dazu. Wie sollte es anders sein, bin ich versucht zu sagen...

Zur Theorie: Das Fundraising ist ein Teil des Marketings, hat sich auf dieses abzustützen und leitet sich aus diesem ab. Das Marketing ist in der Geschäftsleitung vertreten. Und im Vorstand oder Stiftungsrat gibt es jemanden, der sich um das Marketing kümmert und die Geschäftsleitung in diesen Fragen fachlich unterstützt. Konzeptionelle Entscheide über das Fundraising fällt das strategische Führungsorgan, die Umsetzung des Fundraisings ist eine operative Sache.

In der Wirklichkeit sieht es bei vielen NPO etwas anders aus. 3 Beispiele:

- Die meisten NPO in der Schweiz sind **kleine und mittlere Organisationen**. Sie haben gar keine eigene Marketingabteilung, sie haben auch keine Geschäftsleitung (höchstens einen einsamen Sekretär oder eine Sekretärin) und schon gar nicht einen Marketing-Spezialisten im Vorstand. Sie haben auch keinen professionellen Fundraiser in den eigenen Reihen. Und trotzdem betreiben sie Fundraising, oft sogar recht intensiv und erfolgreich. Wie ist hier die Arbeitsteilung? Wer entscheidet hier über was? Die Lösungen sind wohl genauso vielfältig wie die Welt der NPO bunt.
- Wer kennt ihn nicht, den **Präsidenten**, der die Briefe der Mailings eigenhändig schreibt und die beizulegenden Kärtchen selbst auswählt, obwohl es hierfür eine kompetente Geschäftsleitung mit Marketing-Spezialisten oder ein tüchtiges Sekretariat gäbe? Und, Hand auf's Herz: Ist das immer schlecht?
- Und wie steht es umgekehrt mit Organisationen, die zwar ein aktives Fundraising betreiben, wo sich aber weder Vorstand noch Sekretariat um dieses Thema wirklich ernsthaft kümmern, weil sie nichts davon verstehen oder

sich einfach nicht dafür interessieren, und die deshalb mehr oder weniger *alles*, also auch die Konzepte und einzelnen Inhalte, **Aussenstehenden überlassen**, z.B. aktiven Ehrenamtlichen oder professionellen Dienstleistern – Hauptsache, die Kasse stimmt?

Fundraising ist Chefsache, sowohl bei kleinen wie bei grossen Organisationen. Das steht ausser Zweifel. Nur stellen sich die Aufgaben sehr unterschiedlich und die Spannbreite des „richtigen“ Vorgehens ist gross: Der Chef oder die Chefin einer grossen NPO wird sich um die Fundraising-Strategie und gewiss auch um einige persönliche Schlüsselkontakte kümmern müssen, die Präsidenten kleiner Miliz-Organisationen schreiben aber auch noch die Spendenbriefe selbst. Diese Vielfalt ist letztlich kein Problem und es ist eine Führungsfrage, wie gut oder schlecht hier die NPO „arbeitet“. Schwierig wird es für das Fundraising und die NPO selbst erst dann, wenn die Geldbeschaffung in der Chefetage als zweitrangig abgetan wird oder wenn sich hier niemand dafür interessiert. Bei NPO's, die von Drittmitteln abhängig sind, ist die Beschaffung dieser Mittel, also das Fundraising, ein Kernaufgabe. **Das Fundraising ist gleich wichtig wie die Zweckerfüllung selbst**. Und mit Kernaufgaben hat sich der Chef oder die Chefin zu befassen. Kernaufgaben erfordern eine sorgfältige Planung und ausreichende Mittel, Mittel, die den Fundraisern oft vorenthalten werden. Denn man will ja in den Zweck der NPO investieren und nicht in das Geld.

Auf Einladung der Schweizerischen Gesellschaft der Fundraising-Fachleute SGFF, wofür ich herzlich danke, bin ich diesen Fragestellungen ein wenig vertiefter nachgegangen. Mein **Einführungsreferat an der nächsten SGFF-Tagung „Ist Fundraising Chefsache?“** vom 25. Juni 2003 publizieren wir in den Tagen danach auf unserer Website www.nonprocons.ch.

Mehrwertsteuer und Sponsoring

Dieses Thema ist ein Dauerbrenner. Wir haben uns deshalb dazu entschlossen, ein **Merkblatt** zu publizieren (Beilage). Ich danke den Steuerspezialisten von PriceWaterhouseCoopers sehr herzlich für die ausgezeichnete Arbeit. Wie immer findet sich das Merkblatt auch als pdf-file auf unserer Website www.nonoprocons.ch.

Brisantes von der ZEWÖ

Cash Basis? Materiality? Mittelflussrechnung? Leistungsbericht? - Die „**SWISS GAAP FER 21**“ sind die neuen Fachempfehlungen der ZEWÖ für die **Rechnungslegung** gemeinnütziger, sozialer NPO's, künftig massgebend für das ZEWÖ-Gütesiegel. Grosse NPO sollten sie erstmals für das Berichterstattungsjahr 2004 anwenden, kleine ab 2005. Bezug unter: www.fer.ch. *Fachtagung der ZEWÖ am 19. September in Bern*. Meine Meinung: Phantastisches Regelwerk mit engen Vorgaben, gut für die Transparenz, dürfte aber die allermeisten NPO überfordern. Und: Die Administration wird sich dadurch verteuern.

Unter www.zewo.ch findet sich ferner das **neue Sammlungsreglement**. Die ZEWO tat hiermit einen grossen Schritt vorwärts in die Realität.

Neue Mitarbeiterin bei NonproCons

Ab 1. Juli werden wir unser Team erneut erweitern. **Frau Laura Kvita** verstärkt unsere Projektadministration im Datenbank-Bereich, dies insbesondere für das Follow-up von Tür-zu-Tür-Sammlungen und im Management eines internationalen Patenschafts-Projekts. Frau Kvita hat eine fundierte IT-Ausbildung und –Praxis und spricht als gebürtige Mexikanerin fließend Spanisch. Ihr E-Mail: laura.kvita@nonprocons.ch

NonproCons bei der Schweizerischen Vogelwarte

Fortbildung einmal anders: Anlässlich eines zweitägigen Firmen-Meetings Mitte Mai verbrachte das ganze NonproCons-Team einen **intensiven Fortbildungsnachmittag bei der Schweizerischen Vogelwarte Sempach**. Behandelt wurden zentrale Themen wie Organisation & Führung, Marketing, Fundraising und Rechnungswesen. Dies in Referaten und mit Diskussion in Gruppen. Dr. H.P. Pfister und sein Kader gewährten uns einen offenen und spannenden Einblick in die Führung und praktische Arbeit dieser faszinierenden Organisation. Fazit: Beide Seiten haben sowohl fachlich als auch menschlich gleichermassen davon profitiert! Wir kamen zum Schluss, diesen Austausch regelmässig mit anderen Organisationen weiterzuführen. Beachten Sie bitte auch das beigelegte Faltblatt der Vogelwarte.

Mit freundlichen Grüssen
NonproCons



Dr. Peter Buss

Beilage:

- Merkblatt Mehrwertsteuer und Sponsoring
- Faltblatt Schweiz. Vogelwarte Sempach