

Basel, im Oktober 2007



Newsletter 2-2007

Sehr geehrte Damen und Herren

Philanthropie spielt in den Medien eine untergeordnete Rolle. Wird sie doch einmal zum Thema, dann vorwiegend aus negativem Anlass. Über ein (noch ein...!) gestiftetes Museum zu berichten ist eben weniger brisant als über die Veruntreuung durch den Kassier eines Vereins, dies selbst dann, wenn das Museum CHF 25 Millionen gekostet hat und die veruntreute Summe „lediglich“ CHF 200'000.- betrug. Viele grosse Philanthropen meiden deshalb die Öffentlichkeit. Es wäre gewiss kein Verlust an journalistischer Qualität, wenn die Medien hier ihre Optik etwas ändern würden. Auf die Länge ist ein Verhältnis, das auf Desinteresse und Argwohn beruht, keine Perspektive. Philanthropie im Stillen kann im Einzelfall ihre Berechtigung haben. Sobald jedoch das philanthropische Wirken gesellschaftliche Relevanz entwickelt, muss es sich die Spiegelung in der Öffentlichkeit gefallen lassen. Und die Medien, die den Spiegel halten, dürfen sich nicht nur an Zerrbildern erfreuen. Eine **kontinuierliche, vorausschauende und verlässliche Beziehungsarbeit** auf professioneller Ebene zum Nutzen beider Seiten – das wäre in diesem Falle optimal für die Medien *und* den Philanthropen. Der Zürcher Roundtable der Philanthropie hat denn auch diese Frage anlässlich eines Podiumsgesprächs zusammen mit Medienschaffenden erstmals vertieft thematisiert – ein guter Beginn.

Spenden sammeln trotz grosser Vermögen?

Die Forderung wird immer wieder gestellt: Organisationen mit grossen Vermögen sollen erst dann Spenden sammeln dürfen, wenn sie wieder darauf angewiesen sind. Das gebiete schon eine korrekte Corporate Governance. Die Forderung, das gesammelte Geld nicht zu horten, sondern auszugeben, ist meines Erachtens richtig. Die Spender wollen etwas bewirken und nicht nur ihr Geld vom einen Konto auf das andere verschieben. Doch der Organisation während dieser Zeit des „Vermögensabbaus“ auch jeglichen Spenderkontakt zu verbieten, entzieht ihr rasch den Boden. Mit den Spendern muss kontinuierlich kommuniziert werden. Eine Spender-Kommunikation auf rein informativer Ebene, ohne konkrete Möglichkeit, eine Spende zu tätigen, ist nur eine Scheinlösung und führt zum Abbruch der Spenderbeziehung. Und abgesehen davon: Die Bildung von angemessenen Reserven ist ein Zeichen guten Haushaltens. Nur so kann z.B. bei einem Spendeneinbruch oder beim plötzlichen Ausfall eines Sponsors die Kontinuität in der Leistungserbringung gewährleistet werden. Bei grossen Organisationen kann etwa die Bereitstellung der halben Jahreskosten für das Personal schnell einmal in die Millionen gehen. **Spenden sammeln und Spenden ausgeben** – das wäre meine Devise.

Retrozessionen gehören den Kunden!

Es kommt immer wieder vor, dass Vermögensverwalter und Finanzberater für ihre Arbeit nicht nur von ihren Kunden (z.B. NPO), sondern auch von den Banken bezahlt werden, bei denen sie die anvertrauten Kundengelder anlegen (sog. Retrozessionen auf Kundengebühren und Kommissionen, die z.B. beim Kauf von Anlagefonds oder Aktien anfallen, wie auch sog. Finder's Fees). Auch die Banken selbst können von Fonds (hauseigene oder externe), denen sie Kundengelder zuhalten, solche Kickbacks etc. erhalten. **Diese heimlichen Zahlungen sind gem. Bundesgericht unzulässig und der NPO gutzuschreiben resp. zurück zu erstatten**, es sei denn, die NPO habe ausdrücklich darauf verzichtet (was selten der Fall ist). Dass das ins Geld gehen kann, zeigte ein kürzlich publiziertes Urteil des Bündner Kantonsgerichts, wonach jetzt ein unabhängiger Vermögensverwalter mehr als CHF 2,3 Millionen aus solchen stillen Bankgutschriften seiner Kundin, einer Stiftung, zurückerstatten muss. Kundennahe Banken und Vermögensverwalter könnten sich hier durchaus profilieren.

Vermittlung von NPO-Jobs – jetzt auf internationaler Ebene

Wer im gemeinnützigen Bereich eine Stelle sucht oder eine solche ausschreiben möchte, kann nun **neu auch die folgende Website** beiziehen:

global charity jobs

www.globalcharityjobs.co.uk. Wer weiss, vielleicht eröffnet dies ganz neue Perspektiven!

Für Sie gelesen

Es freut mich sehr, erneut unsere Buchbeschreibung von Jürg Rohner beilegen zu dürfen.

Drei Beispiele aus unserer Arbeit

Geschäftsführung - SoliTex schafft den Turnaround: Im Sommer 2003 sahen sich die vier Gesellschafter-Hilfswerke Schweizer Berghilfe, Kinderdorf Pestalozzi, Procap und die Schweizer Vereinigung der Gelähmten ASPr/SVG mit verschiedenen komplexen Problemereichen konfrontiert und suchten nach Lösungen. NonproCons führte eine umfassende Marktanalyse durch, bewertete die Chancen und Risiken und legte verschiedene Strategie-Szenarien vor. Wir erhielten daraufhin den Auftrag, die auch von uns favorisierte Strategie



„Früher wusste man nie genau, mit welchen Überraschungen man von Seiten SoliTex zu rechnen hatte. Heute haben die Gesellschafter ein gutes Gefühl, weil die Geschäftsführung bei NonproCons in sehr guten Händen ist. Man wird transparent und umfassend informiert. Die Entscheidvorbereitung ist professionell und vollständig. Die Ergebnisse übertreffen alle unsere Erwartungen!!“

Carmelina Castellino, Delegierte der SoliTex-Gesellschafter
Leiterin Marketing und Kommunikation Stiftung Kinderdorf
Pestalozzi

umzusetzen und hierfür die Geschäftsführung der SoliTex zu übernehmen. Der eingeschlagene Weg erweist sich heute als richtig: Steigerung des jährlichen Netto-Erlöses für die vier Hilfswerke um 300 (dreihundert)% und Senkung der Leerungskosten bei den Sammelcontainern um 30 (dreissig)%, ohne Entlassungen. Seit kurzem ist der meistverteilte Sammel-sack in der Schweiz ein SoliTex-Sammelsack. Zudem profitieren die vier Hilfswerke der Soli-Tex im Vergleich zur Konkurrenz mit Abstand von der höchsten Nettoausschüttung pro gesammeltes Kilo.

Organisationsentwicklung - Ein neues Leitbild für den Nationalpark: NonproCons hat den Schweizerischen Nationalpark bei der Erarbeitung eines neuen Leitbildes begleitet.

„Unser Leitbild ergänzt das Nationalparkgesetz und die übrigen schon bestehenden Führungsgrundlagen. Es zeigt auf, welche Schwerpunkte wir für den Nationalpark setzen und wie wir heute und in Zukunft unsere Aufgaben erfüllen wollen. Die geschickte Moderation und fachlich fundierte Unterstützung durch unseren externen Begleiter Dr. Jürg Rohner, NonproCons, hat in den verschiedenen Gruppen zu Diskussionen geführt, bei denen auch Fragen zur Sprache kamen, die für uns über den eigentlichen Leitbildprozess hinaus von Bedeutung sind.“



Prof. Dr. Heinrich Haller, Direktor Schweizerischer Nationalpark, Zernez

Fundraising - Erfolgreiches Stiftungs-Fundraising für das Zentrum Inselhof Triemli in Zürich: Die Stiftungsrecherchen "Sherlock Holmes" von NonproCons haben sich herumgesprochen. Selbstverständlich können auch wir unsere Kunden und uns selbst vor Enttäuschungen nicht schützen. Aber unsere Arbeit überzeugt immer mehr, so auch die für das Fundraising Verantwortliche des Vereins Inselhof Triemli in Zürich:



„Wir sind beeindruckt! Die Erfolgsquote der von NonproCons recherchierten Stiftungen ist bereits jetzt sehr hoch und die Antworten grösserer Stiftungen stehen erst noch aus. Zum Erfolg hat wesentlich die fundierte und sorgfältige Recherche beigetragen. Auch bei der Erarbeitung der Projektunterlagen für die Stiftungsgesuche war der NonproCons-Berater für uns eine grosse Hilfe. Mehrere Stiftungen haben bemerkt, die eingereichten Unterlagen seien perfekt. Das freut uns.“

Marianne Böckli, Mitglied des Vorstandes Verein Inselhof Triemli, verantwortlich für das Fundraising

NonproCons – neu im Herzen der Stadt Zürich

Andere sind am Puls der Zeit und gehen ins Trendquartier Züri-West. Wir gehen einen Schritt weiter und dorthin, wo der Pulsschlag herkommt: Ins Herz der Stadt Zürich, mitten in die Altstadt. Seit Oktober sind wir mit unserer **Zürcher Niederlassung neu**



an der Münstergasse 12 zu finden, eine Gehminute vom Grossmünster weg, 10 Min. vom Hauptbahnhof, 5 Min. von zwei Parkhäusern. **Unseren Kunden steht hier wiederum gratis ein Besprechungszimmer zur Verfügung**, neu mit einer Lounge.

Mit freundlichen Grüssen

Dr. Peter Buss