

philanthropie und stiftung

DEUTSCHE
UNIVERSITÄTS
STIFTUNG

1 | 2015



Rupert Graf Strachwitz Internationales Spenden:
Herausforderungen und Lösungen

Susanne Ransweiler Beziehungen schaden nur
dem, der sie nicht hat

Inge Reichenbach Ich bekomme mehr zurück
als ich gegeben habe

Markus W. Schaad Fortschritt beschleunigen
und Grenzen des Wissens verschieben

Machen Sie mit Ihrem guten Namen die Welt ein Stück besser...



Die Vorteile einer Namensstiftung

Eine nicht selbständige Namensstiftung lässt sich schnell, unkompliziert und mit wenig Verwaltungsaufwand gründen. Sie lässt sich schon mit relativ geringen finanziellen Mitteln errichten und kann durch Zustiftungen jederzeit weiter wachsen. Zusätzlich bietet eine Stiftung interessante steuerliche Aspekte.

Der Stiftungszweck

Die Deutsche Universitätsstiftung (DUS) will den Wirtschafts- und Forschungsstandort Deutschland stärken. Zu ihren Zielen gehört es, Wissenschaftler individuell zu fördern und Wissenschaft in der Mitte der Gesellschaft zu verankern. Jungen Menschen will die Deutsche Universitätsstiftung die Perspektiven und Chancen eines universitären Studiums aufzeigen. Sie begleitet First-Generation-Students durch ihr Erststudium mittels TANDEM – dem Aufsteigerprogramm.

Gründen Sie Ihre Namensstiftung in der Deutschen Universitätsstiftung, machen Sie es so wie Ihre Kollegen Professor Jürgen Krüger, Professor Erk Volkmar Heyen oder Professor Fritz Strack, die ihre Namensstiftung in den Dienst der guten Sache gestellt haben.

Wählen Sie aus:

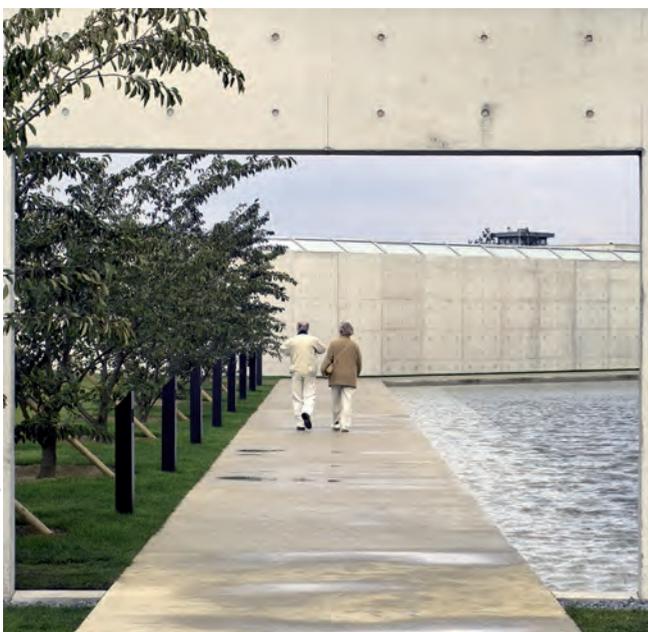
- **TANDEM – das DUS-Aufsteigerprogramm für First-Generation-Students (Bildungsaufsteiger)**
- **Uni goes to school – das DUS-Orientierungsprogramm für Schüler**
- **Preise für herausragende Leistungen – das DUS-Anerkennungsprogramm**
- **Ihr ganz persönliches Herzensprojekt**

Information und Ansprechpartner

Die Errichtung einer Namensstiftung ist eine sehr persönliche und individuelle Angelegenheit. Frau Cornelia Kliment, Geschäftsführerin der DUS, und ihre Kollegen stehen Ihnen gerne für ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

Für weitere Informationen oder die Vereinbarung eines persönlichen Gesprächstermins erreichen Sie uns unter der Telefonnummer: **0228-90266-43** oder per e-mail an **kliment@deutsche-universitaetsstiftung.de**

Foto.: mauritius-images



Fotoire.: dpae/picture-alliance



Nachrichten 4
Trotz Niedrigzinsphase mehr Stiftungen gegründet

Stiftung zu vererben 5
Phil Anthrop

Alumni

Internationales Spenden: Herausforderungen und Lösungen 8
Rupert Graf Strachwitz

„Beziehungen schaden nur dem, der sie nicht hat“ 10
Fragen an Susanne Ransweiler

Fortschritt beschleunigen und Grenzen des Wissens verschieben 12
Fundraising an der Universität Zürich
Markus W. Schaad

„Ich bekomme mehr zurück als ich Ihnen gegeben habe“ 14
Ein Gespräch über Fundraising in den USA und Deutschland
Inge Reichenbach

Kontakt mit der jüngeren Generation halten 17
Fragen an einen Förderer des TANDEM-Stipendienprogramms
Jürgen Krüger

Über Grenzen hinweg 18
Fördermöglichkeiten im Ausland
Christoph Mecking

Rezensionen 19
Cleverer Wohltäter
Reichtum und Stiften

Impressum 3

Impressum

4. Jahrgang
Herausgegeben im Auftrag der Deutschen Universitätsstiftung (DUS). Zweck der DUS ist die Förderung von Wissenschaft und Forschung, Bildung sowie Mildtätigkeit durch Unterstützung von Wissenschaftlern und des wissenschaftlichen Nachwuchses. Die Deutsche Universitätsstiftung ist im Juni 2009

vom Deutschen Hochschulverband gegründet worden. Philanthropie und Stiftung erscheint halbjährlich.

Redaktion:
Felix Grigat, M.A. (verantwortl. Redakteur), Michael Hartmer, Dr., Dipl. pol. Cornelia C. Kliment

Titelseite: mauritius-images

Grafik und Layout: Robert Welker

Weitere Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Matthias Daberstiel („Kurt Manus“), Fundraiser-Magazin; Stephan George („Phil Anthrop“), Kunden- und Stiftungsmanagement Senior-Berater Stiftungen, Sal. Oppenheim jr. & Cie. AG & Co. KGaA

Beiträge, die mit Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, stellen nicht in jedem Falle die Meinung der Redaktion oder des Herausgebers dar.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte kann keine Haftung übernommen werden.

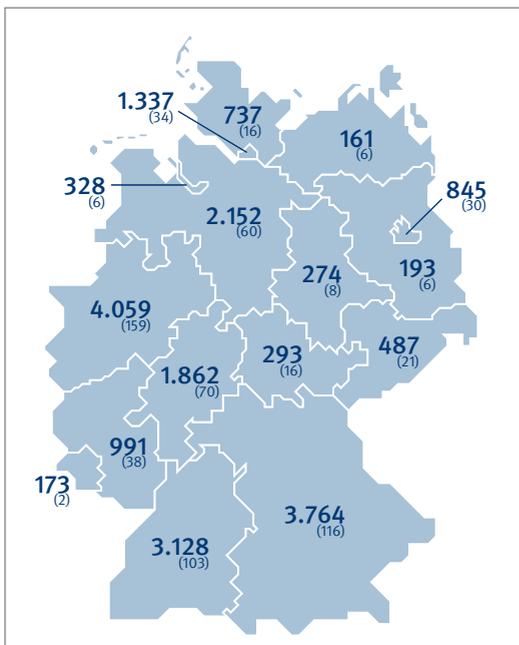
Verlag und Redaktion:
Rheinallee 18-20, 53173 Bonn
Tel.: (02 28) 902 66-15
Fax: (02 28) 902 66-90
E-Mail: redaktion@forschung-und-lehre.de

Auflage: 32 000 Exemplare

TROTZ NIEDRIGZINSPHASE MEHR STIFTUNGEN GEGRÜNDET

Ungeachtet der Niedrigzinsphase hält das Stiftungswachstum in Deutschland an: Mit 691 neu gegründeten Stiftungen im Jahr 2014 sind sogar deutlich mehr Stiftungen hinzugekommen als im Vorjahr (638). Dies gab der Bundesverband Deutscher Stiftungen bekannt. Zum Ende des Jahres 2014 zählt der Dachverband insgesamt

20.784 rechtsfähige Stiftungen bürgerlichen Rechts in Deutschland. Deutschland behauptet sich damit weiter als stiftungsreichstes Land in Europa. Das Wachstum des Sektors liegt bei 3,1 Prozent. Die Stiftungsdichte ist gestiegen: Auf 100.000 Bundesbürger kommen nun 26 Stiftungen.



Stiftungen in Zahlen 2014: Bestand und Errichtungen
Rechtsfähige Stiftungen des bürgerlichen Rechts
20.784 Stiftungen (davon 691 neu in 2014)
Quelle: Umfrage unter den Stiftungsaufsichtsbehörden,
Stichtag: 31. Dezember 2014

Neben der klassischen rechtsfähigen Stiftung stehen laut Verband auch alternative Stiftungsformen weiter hoch im Kurs, insbesondere Treuhandstiftungen und Zustiftungen in Form von Stiftungsfonds. Wachsenden Einfluss auf das Stiftungshandeln hat die Niedrigzinsphase. „Die Antwort auf den Niedrigzins war bei vielen großen Stiftungen eine Änderung der Anlagestrategie, vor allem hin zu Aktien und Immobilien, und damit sind sie meist sehr gut gefahren. Außerdem verstärken Stiftungen aller Größenordnungen ihre Bemühungen im Bereich Fundraising und Kooperationen. Stiftungen suchen sich also aktiv neue Wege zur Sicherung ihrer Einnahmen“, sagte Professor Dr. Hans Fleisch, Generalsekretär des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen.

Aktuelle Themen wie Vertreibung und Ausgrenzung sind im Stiftungssektor angekommen. So ist für bestehende Stiftungen ein aktuelles Thema, wie sie zur Bewältigung der Flüchtlingsproblematik und zu besserer Integration beitragen können.

Den größten Zuwachs im Jahr 2014 konnte mit 159 neuen Stiftungen Nordrhein-Westfalen verzeichnen. Mit insgesamt 4.059 Stiftungen verteidigt das bevölkerungsreichste Bundesland seinen Spitzenplatz vor Bayern (3.764) und Baden-Württemberg (3.128). Die ostdeutschen Bundesländer sind, was den Bestand betrifft, in der Statistik nach wie vor deutlich abgeschlagen. Jedoch haben Länder wie Thüringen (5,4 Prozent) und Sachsen (4,5 Prozent) deutlich höhere Wachstumsraten als der Bundesdurchschnitt (3,1 Prozent). Insgesamt kommen Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen auf 1.408 rechtsfähige Stiftungen bürgerlichen Rechts. Was die Zahl der Stiftungen pro 100.000 Einwohner betrifft, liegen die Stadtstaaten vorn: In Hamburg kommen auf 100.000 Einwohner 77 Stiftungen, in Bremen sind es 50. Unter den Flächenländern führt Hessen mit 31 Stiftungen auf 100.000 Einwohner. Mit einer Stiftungsdichte von 91 bleibt Würzburg Spitzenreiter der Großstädte.

SPENDENBEREITSCHAFT: MÄNNER TICKEN ANDERS

Männer spenden nur halb so häufig Geld oder auch Zeit für gemeinnützige und Hilfsorganisationen wie Frauen. Das berichtet die Zeitung die Welt unter Berufung auf eine amerikanische Onlinestudie des Soziologen Robb Willer, der 1700 Studienteilnehmer befragte. Demnach funktionieren es bei Männern nicht so gut, auf Empathie mit anderen zu setzen, wie es die meisten Hilfsorganisationen tun, wenn sie um Spenden werben. Männer entwickelten laut Studie nicht annähernd soviel Mitgefühl wie Frauen. Die For-

scher fanden laut Zeitungsbericht aber auch heraus, wie man eine Botschaft formulieren müsse, damit die Bereitschaft der Männer zu spenden steige. Statt auf Mitgefühl zu setzen, sollte eine solche Botschaft einen Bezug herstellen vom Spenden für einen guten Zweck zu eigenen Interessen der Männer. Statt etwa zu schreiben „Menschen, die in Armut geboren wurden, haben nie die Chancen gehabt, die andere Menschen für selbstverständlich halten“, müsse man für die Männer eher schreiben „Armut zieht Conse-

quenzen nach sich, die weit über das Schicksal des Einzelnen hinausgehen – so treibt es zum Beispiel die Verbrechensrate in die Höhe.“ So würden die gesellschaftlichen Konsequenzen von Armut, die alle treffen könnten, betont. Diese Formulierung war die einzige von vier verschiedenen Vorschlägen, die bei den Männern die Spendenbereitschaft erhöhte. Bei den Frauen wiederum sei diese Betonung des eigenen Interesses nicht gut angekommen, es habe sogar einen gegenteiligen Effekt gehabt.

GATES-STIFTUNG INVESTIERT IN DEUTSCHE BIOTECHNOLOGIE

Über seine Bill-und-Melinda-Gates-Stiftung steigt Bill Gates, mit einem geschätzten Vermögen von aktuell 80 Milliarden Dollar der reichste Mensch der Welt, in das Tübinger Biotech-Unternehmen CureVac ein. An der Firma ist SAP-Gründer Dietmar Hopp mehrheitlich beteiligt.

Laut einem Bericht der Zeitung „Die Welt“ wird sich die Gates-Stiftung mit 52 Millionen Dollar (46 Millionen Euro) direkt beteiligen und künftig etwa fünf Prozent der Anteile an Cure-

Vac halten. Gates investiert im Rahmen dieser Allianz auch in die Entwicklung und klinische Erprobung von Impfstoffen, etwa gegen HIV, Ebola und Tuberkulose. Im Gespräch seien dabei mehr als zwei Dutzend Substanzen. Nach Branchenerfahrung müssen dabei pro Produkt in der Regel mehr als hundert Millionen Dollar investiert werden. Das Investment wird deshalb insgesamt auf etwa zwei Milliarden Dollar geschätzt. Konkrete Zahlen dazu wollte die Gates-Stiftung allerdings nicht nennen.

COACHING Hilft Bildungsfernen an die Uni

Eine gezielte Förderung bringt Jugendliche aus bildungsfernen Familien mit großer Wahrscheinlichkeit an eine Hochschule. Das berichtet der Berliner Tagesspiegel unter Berufung auf eine Auswertung des Programms „Studienkompass“. Dieses Programm begleitet und berät seit 2007 Schülerinnen und Schüler aus Familien ohne akademischen Hintergrund bei der Aufnahme eines Studiums – in den letzten beiden Schuljahren vor dem Abitur und im ersten Studienjahr. Das

Programm wird getragen von den privaten Stiftungen Accenture, Deutsche Bank und Deutsche Wirtschaft. Laut Auswertung schafften 90 Prozent der seit 2007 geförderten 2600 Jugendlichen den Sprung an die Uni. Dagegen studierten von 100 Kindern aus Familien ohne akademische Tradition im Schnitt nur 23, bei Akademikerkindern seien es 77. Die Teilnahme an dem Programm helfe auch, die Zahl der Studienabbrecher zu verringern.

„SCIENCE ON TOUR“ IST HOCHSCHULPERLE DES JAHRES

Der Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft hat die Hochschulperle des Jahres 2014 an „Science on Tour“ an der BTU Cottbus-Senftenberg vergeben. Zur Wahl standen zwölf Hochschulperlen des Monats, die der Stifterverband im vergangenen Jahr ausgezeichnet hatte. Die Hochschulperle des Jahres ist mit 3.000 Euro dotiert. Auf den zweiten Platz kam das Dresdner Projekt „KinderLeseUniversität“ (10.372 Stimmen). Der dritte Platz ging an die Universität Halle-Wittenberg für das „Praxisprojekt Migrationsrecht“ (7.363 Stimmen).

Mit „Science on Tour“ bietet die BTU Cottbus-Senftenberg einen besonde-

ren Service. Lehrende der Universität packen einen Bus mit wissenschaftlichen Experimenten und bieten Schülerkurse direkt vor Ort an. Die Schüler führen die Experimente selber durch und werden dabei von den wissenschaftlichen Mitarbeitern der Uni Cottbus-Senftenberg angeleitet. Mit dabei sind Experimente aus allen MINT-Fächern. Dabei ist das Konzept stark praxisorientiert und eng verzahnt mit den Lehrplänen der Schulen. Der Stifterverband lobte die besondere Herangehensweise, Interesse für MINT-Themen (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik) zu wecken.

STIFTUNG ZU VERERBEN

So oder ähnlich denken und handeln viele Philanthropen: Bereits zu Lebzeiten wird eine Stiftung mit einer kleinen Anfangsausstattung gegründet, die durch das persönliche Engagement und regelmäßige Spenden gut unterwegs ist. Die Kinder sind gut ausgebildet und wirtschaftlich unabhängig. Daher soll die Stiftung den maßgeblichen Teil des Vermögens erben, und die Kinder rücken als Vorstände in die Stiftung nach, um das Engagement fortzuführen. So weit die Theorie.

Die Einsetzung der Stiftung als Erbin führt de facto zur Teil-Enterbung der eigenen Kinder. Und: sie „erben“ statt des Vermögens das Amt als Stiftungsvorstand und die damit verbundene Verantwortung. Hier ist Frustration vorprogrammiert. Und ein derart demotivierter Stiftungsvorstand ist zur nachhaltigen Verwirklichung des Stiftungszwecks sicherlich wenig hilfreich.

Wer sich mit dem Gedanken trägt, die Stiftung als Erbin einzusetzen, sollte sich daher möglichst früh mit seinen Kindern zusammensetzen. Hierbei sollte es neben den finanziellen Aspekten insbesondere auch um die inhaltliche Ausrichtung der Stiftung gehen. Denn je höher der Identifikationsgrad der Kinder mit den Zielen der Stiftung, desto höher ist auch die Wahrscheinlichkeit, dass die Stiftung im Sinne des Erblassers und somit im eigenen Sinne weiterentwickelt werden kann. Und dann ist der Verzicht auf das finanzielle Erbe auch eine deutlich einfachere zu überspringende Hürde.

Drum prüfe, wer sich ewig bindet! Damit die Nachkommen die Stiftung nicht als Erbschleicherin sehen, sondern als Band, das Generationen verbindet.

Bleiben Sie engagiert



Phil Anthrop

GELDSEGEN FÜR AMERIKAS UNIVERSITÄTEN

Universitäten und Colleges in den Vereinigten Staaten haben im Jahr 2014 37,5 Milliarden Dollar an Spenden erhalten, soviel wie noch nie. Das berichtet die Frankfurter Allgemeine Zeitung. Den Rekord schaffte demnach die Eliteuniversität Harvard, der es gelang, 1,16 Milliarden Euro binnen eines Jahres einzuwerben. Mehr als eine Milliarde Dollar habe vorher nur die Stanford University im Jahr 2012 erreicht.

Für Harvard sei das ein Plus von fast 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Laut F.A.Z. hat die Großspende des chinesischen Immobilienentwicklers Gerald Chan in Höhe von 350 Millionen Dollar dessen Alma Mater nach vorne gebracht. Chan hatte an der Universität Medizin studiert.

Die Zeitung berichtet weiter, dass die 20 erfolgreichsten Universitäten 2014

zusammen 10,7 Milliarden Dollar hereinholten. Neben Harvard sind das



Foto: dpa/picture-alliance

Stanford (928 Millionen Dollar), John Hopkins (614 Millionen Dollar) oder das Massachusetts Institute of Technology (375 Millionen), aber auch weniger bekannte Institutionen wie die University of Pennsylvania oder die Indiana University (341 Millionen).

Das Geld komme, so die F.A.Z., von reich gewordenen Universitätsabsolventen, die ihrer alten Bildungsstätte etwas Gutes tun wollen. Die amerikanischen Steuerregeln begünstigten die Spenden, weil diese komplett absetzbar seien. In Deutschland dagegen sei die steuerliche Absetzbarkeit auf ein Bruchteil limitiert. Hilfreich beim Anstieg des Spendenvolumens sei auch die erfolgreiche Entwicklung an den Kapitalmärkten gewesen. Denn Teile der Zuwendungen kämen als Aktien, Fonds, Zertifikate oder andere Wertpapiere, die von der positiven Marktentwicklung profitierten.

NACHHALTIGE VERMÖGENSANLAGE IST EIN ZUKUNFTSTHEMA

Nachhaltige Vermögensanlage ist ein Zukunftsthema für Stiftungen. Dies zeigt eine aktuelle Befragung des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen in seinem StiftungsPanel. Über 90 Prozent der Befragten meinen demnach, dass die Bedeutung des Themas in ihrer Stiftung zunehmen oder zumindest gleich bleiben werde. Mehr als 40 Prozent der befragten Stiftungen mit Anlagerichtlinien (das sind 66,1 Prozent) haben darin bereits ethische, soziale oder ökologische Kriterien niedergeschrieben. Hierbei sind die kleineren Stiftungen führend: Fast 60 Prozent der Stiftungen mit einem Stiftungskapital bis eine Million Euro haben Nachhaltigkeitsaspekte in den Anlagerichtlinien verankert. Von den Stiftungen mit mehr Kapital sind es lediglich 35,1 Prozent. Die Umsetzung fällt den größeren Stiftungen offenbar leichter: So bezieht fast jede zweite befragte Stiftung (49,3 Prozent) mit mehr als einer Million Euro Kapital nachhaltige Aspekte in die konkreten Anlageentscheidungen ein. Bei den

kleineren befragten Stiftungen ist es lediglich ein gutes Drittel (34 Prozent). Auch wird nur bei einem knappen Drittel (31,3 Prozent) aller befragten Stiftungen unabhängig, zum Beispiel durch einen Vermögensverwalter, überprüft, ob die Nachhaltigkeitskriterien eingehalten werden.

Die Ergebnisse des StiftungsPanels zeigen weiter: Renten (65,7 Prozent) und Aktien (63,6 Prozent) gehören zu den Anlageklassen, in denen Nachhaltigkeitskriterien am stärksten berücksichtigt werden. Ein Viertel der Befragten (26,3 Prozent) wendet diese auch bei der Anlage in Beteiligungen an, zum Beispiel in Erneuerbaren Energien. Bessere Renditeerwartungen spielen bei Anlageentscheidungen für Nachhaltige Geldanlagen eine untergeordnete Rolle (16,2 Prozent). Die meisten Befragten (87,9 Prozent) finden, dass Nachhaltige Geldanlage gut zu einer Non-Profit-Organisation passt.

Wie der Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen 2014 ergab, sind Stiftungen unter den institutionellen Investoren im Bereich Nachhaltige Geldanlage mit einem Anteil von 24 Prozent die zweitgrößte Gruppe. Mit 57 Prozent führend bei den institutionellen Investoren sind kirchliche Organisationen und Wohlfahrtsorganisationen. Danach folgen weit abgeschlagen mit jeweils vier Prozent genossenschaftliche und betriebliche Pensionsfonds, öffentliche Pensionsfonds sowie die öffentliche Hand. Diese Zahlen resultieren aus Angaben von 43 Finanzdienstleistern aus Deutschland.

Die Befragung fand online von September bis Oktober 2014 statt. Befragt wurden Stiftungen, die beim StiftungsPanel des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen registriert sind. Teilgenommen haben 168 der 437 registrierten Stiftungen des StiftungsPanels (Stand Dezember 2014).

40 NEUE STIFTUNGEN IM STIFTERVERBAND

Der Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft verzeichnet für das Jahr 2014 einen Zugang von über 40 neuen Stiftungen. Die anhaltende Niedrigzinsphase stellt nach Ansicht des Verbandes für Stiftungen zwar eine große Herausforderung dar, führe aber vermehrt zur Wahrnehmung von Alternativen – so würden etwa Kooperationen mit weiteren Akteuren des Dritten Sektors, alternative Anlagestrategien oder auch weitere, flexiblere Organisationsformen von Stiftungen (wie etwa

die Treuhandstiftung) an Bedeutung gewinnen.

Der Stifterverband bündelt seine Kompetenz in Sachen Beratung und Management von Stiftungen im DSZ – Deutsches Stiftungszentrum. Das DSZ betreut über 630 rechtsfähige und nichtrechtsfähige Stiftungen mit einem Gesamtvermögen von 2,6 Milliarden Euro. Für die Stiftungszwecke stehen den Stiftungen pro Jahr rund 120 Millionen Euro zur Verfügung.

STIPENDIEN GEHEN OFT AN BENACHTEILIGTE STUDENTEN

Das Land Niedersachsen hat zwischen 2009 und 2013 8.426 Stipendien an Studenten gezahlt. 5.955 Stipendiaten erhielten 500 Euro pro Monat für ihren Lebensunterhalt, 1.109 konnten sich sogar über eine monatliche Zahlung von 1.000 Euro freuen. Die restlichen Stipendien wurden in unterschiedlicher Höhe ausbezahlt. Das berichtet die Zeitung die Welt unter Berufung auf Angaben des niedersächsischen Wissenschaftsministeriums. Bei der Auswahl der Stipendiaten sollen die Hochschulen neben he-

rausragenden Studienleistungen auch soziale Aspekte berücksichtigen, etwa ehrenamtliches Engagement, ein hohe Zahl von Geschwistern oder das Fehlen akademischer Abschlüsse in den Familien. Laut Bericht profitieren seit 2011 verstärkt Studenten aus bildungsfernen Schichten. Während der Anteil noch bei 30,7 Prozent lag, kletterte er 2012 bereits auf 61,5 Prozent und 2013 auf 64,89 Prozent. Insgesamt stellt Niedersachsen dafür jedes Jahr eine Million Euro zur Verfügung.

DEUTSCHE SPENDEN MEHR ALS JE ZUVOR

In Deutschland haben die privaten Haushalte im Jahr 2014 nach einer Hochrechnung des Deutschen Zentralinstituts für soziale Fragen (DZI) rund 6,4 Milliarden Euro an Geldspenden für gemeinnützige Zwecke geleistet. Die absolute Spendensumme hat damit gegenüber 2013 (6,3 Mrd.) leicht zugenommen (plus 1,0 Prozent). Bereinigt um katastrophenbedingte Sondereffekte sind die allgemeinen Spenden mit plus 4,4 Prozent stark im Aufwind.

Die Sondereffekte summierten sich 2014 auf fast 100 Millionen Euro. Zum Vergleich: 2013 waren nach Berechnungen des DZI rund 300 Mio. Euro an zweckgebundenen Sonder-

spenden für die vom Hochwasser in Deutschland betroffenen Menschen (158 Mio. Euro) und für die Opfer des Taifuns Haiyan auf den Philippinen (144 Mio. Euro) gegeben worden. Deutlich stärker gewachsen als die Katastrophenspenden sind 2014 mit einem Plus von rund 270 Mio. Euro die allgemeinen Spenden, die für gemeinnützige Zwecke außerhalb der weltweiten Krisenszenarien geleistet wurden: Für die Flüchtlingshilfe in den Ländern des Nahen Ostens, insbesondere Syrien und Nord-Irak, haben die Deutschen 2014 rund 54 Mio. Euro an Nichtregierungsorganisationen überwiesen und für die Bekämpfung der Ebola-Epidemie in Westafrika 25 Mio. Euro.

+++ TERMINE-TICKER +++

Deutsches CSR-Forum, Ludwigsburg, 20. bis 21. April 2015
Info: www.csrforum.eu/kongress/2015

Deutscher Stiftungstag 2015, Karlsruhe, 6. bis 8. Mai 2015
Info: www.stiftungen.org

20. Konferenz der Alumni-Organisationen, Potsdam, 8. bis 10. Mai 2015
Info: www.alumni-clubs.net/veranstaltungen/veranstaltungsdetails

DHV: Eckpunkte für Ihren Fundraisingauf- und -ausbau, Bonn, 11. bis 12. Mai 2015
Info: www.hochschulverband.de/cms1/633.html

Deutscher Fundraisingkongress 2015 Berlin, 19. bis 21. Mai 2015
Info: www.fundraising-kongress.de

Schweizer Stiftungssymposium 2015 Zürich, 3. Juni 2015
Info: swissfoundations.ch/de/event/schweizer-stiftungs-symposium-2015-de

ERNOP Conference 2015, Paris, 9. bis 10. Juni 2015
Info: ernop.eu/ernop-conference-2015/

DHV: Vom Alumni-Management bis zum Alumni-Fundraising, Bonn, 22. September 2015
Info: www.hochschulverband.de/cms1/dhv-funds-consult1.html

DHV-HRK Bildungstag, Karlsruhe, 25. September 2015
Info: www.hochschulverband.de/cms1/dhv-funds-consult1.html

Internationales Spenden

Herausforderungen und Lösungen

Rupert Graf Strachwitz

Seit Jahrzehnten sehen amerikanische Universitäten ihre *Alumni* als attraktive Zielgruppe ihres Fundraisings. Die mit hervorragenden Experten besetzten *Development Offices*, wie die Fundraising-Abteilungen genannt werden, spüren die Absolventen weltweit auf und bitten sie eindringlich und sehr erfolgreich um Hilfe für ihre *Alma Mater*. Auch die britischen Hochschulen sind hier längst aktiv. Ihnen fällt der Kontakt zu ihren *Alumni* nicht schwer, weil diese, besonders in Oxford und Cambridge, von jeher eine besondere Zuneigung zu ihrem alten College bewahren und manchmal sogar lebenslang dort Rechte wahrnehmen.

Mehr und mehr Studierende kommen auch dort seit Jahren aus dem Ausland. War etwa ein europäischer *Rhodes Scholar* in Oxford früher eine ganz seltene Ausnahme, gibt es heute hier wie an anderen Universitäten, aber auch an Schulen zahlreiche Deutsche. Schottische Hochschulen sind zur Zeit besonders beliebt, weil EU-Bürger dort (wie Schotten, aber im Gegensatz zu Engländern) keine Studiengebühren zahlen. Sie erleben, wie die Loyalität nicht mit dem Abschied endet. Wenn sie aber tatsächlich spenden, haben sie große Schwierigkeiten, ihre Spenden steuerlich geltend zu machen. Denn obwohl der Europäische Gerichtshof entschieden hat, dass Spenden an gemeinnützige Empfänger im EU-Raum nicht anders bewertet werden dürfen als solche an Empfänger im Inland, hat die deutsche Finanzverwaltung so hohe Hürden aufgerichtet, dass selbst Spenden an Empfänger im europäischen Ausland mit steuerlicher Wirkung in Deutschland als praktisch nicht realisierbar gelten, von Spenden in die USA und andere Drittländer ganz zu schweigen. Der Weg über eine deutsche Partnerhochschule erweist sich in der Regel als nicht gangbar.

In den meisten Ländern existiert dieses Problem genauso wie in Deutschland. Dass es ein Problem darstellt, ist inzwischen erkannt. Es nimmt an Bedeutung ständig zu, weil

sich die Lebenswelt der Menschen immer weiter internationalisiert. Zwischen den Regeln, die von den nationalen Verwaltungen festgesetzt werden, und der Realität des Spendens im 21. Jahrhundert klafft eine immer größere Lücke. Dennoch haben nur ganz wenige Länder wie die Niederlande die notwendigen Konsequenzen gezogen. Selbst ein aller steuerlichen Aspekte entkleideter Entwurf eines Statuts für eine europäische Stiftung (analog zur europäischen Aktiengesellschaft) scheiterte im November 2014 im Rat der EU am Einspruch von acht nationalen Regierungen. Auf absehbare Zeit ist keine umfassende transnationale Regelung zu erwarten.

Einige ausländische Hochschulen haben daher Fördervereine nach deutschem Recht gegründet, über die sie ihre Spenden leiten. Diese Vereine (manchmal auch Treuhandstiftungen) können als steuerbegünstigt anerkannt werden, deutsche Zuwendungsbestätigungen ausstellen und ihre satzungsgemäßen Ziele durch die Förderung einer bestimmten Hochschule im Ausland verfolgen. Zwar verlangt das Steuerrecht einen „strukturellen Inlandsbezug“ und fordert, das Wirken dieser Organisationen müsse zugleich „dem Ansehen der Bundesrepublik Deutschland im Ausland dienen“. In der Regel gibt es aber damit bei der Wissenschafts- oder Ausbildungsförderung keine Probleme. Schwierig ist dagegen, die Mitglieder über längere Zeit bei der Stange zu halten. Auch der Verwaltungsaufwand kostet Zeit und meistens auch Geld. Ohne mindestens ein nachhaltig enga-



Dr. phil. Rupert Graf Strachwitz ist Direktor des Maecenata Instituts für Philanthropie und Zivilgesellschaft, Berlin.



College Street, St. Andrews University

giertes deutsches Vorstandsmitglied kann ein solcher Verein nicht bestehen. Aus einem Fundraising-Büro im Ausland ist er nicht zu steuern.

Zu einem gewissen Grad kann Fundraising auch dann erfolgreich sein, wenn keine „Spendenquittung“ angeboten wird. Aber die meisten Spenderinnen und Spender wollen begreiflicherweise nicht darauf verzichten, zumal wenn es um größere Summen geht. Die Fundraiser müssen daher nach Lösungen suchen.

Eine europäische Stiftungspartnerschaft bietet seit 15 Jahren eine Lösung an: Im Netzwerk TGE (Transnational Giving Europe: www.transnationalgiving.eu) haben sich bisher 18 gemeinnützige Organisationen in ebenso vielen Ländern zusammengeschlossen, um transnationales Spenden zu ermöglichen oder zu erleichtern. Durch eine zweckgebundene Spende an den Partner in ihrem Heimatland, in Deutschland die Maecenata Stiftung, können Spenderinnen und Spender ohne den Aufwand einer eigenen Struktur sicherstellen, dass ihre Spende den Empfänger im Ausland erreicht und sie eine im Inland verwertbare Zuwendungsbestätigung erhalten. Die Partner unterstützen sich gegenseitig dabei, im Vorfeld die zum Nachweis der Gemeinnützigkeit notwendigen Unterlagen und später die vorgeschriebenen Verwendungsnachweise beizubringen. Das Verfahren ist in allen Ländern mit den jeweiligen Finanzbehörden abgestimmt. Mit Hilfe des Netzwerks sind Spenden auch in Drittländer und aus Drittländern möglich.

So verfügen zwei der Partner über Tochtergesellschaften in den USA, die dort als inländische gemeinnützige Organisationen („501 (c) (3)“) anerkannt sind.

Über die reine Dienstleistung hinaus will TGE mit seinen Partnern dazu beitragen, die Internationalität des Spendens und Stiftens zu fördern. Dazu hat das Netzwerk 2013/14 eine vergleichende Studie zum internationalen Spenden durchgeführt. Der deutsche Teil wurde von der Bucerius Law School und dem Maecenata Institut erstellt. (Die Ergebnisse aus 28 Ländern sind unter www.maecenata.eu/laenderprofile abrufbar; ein Überblick liegt auch im Druck vor.)

Die Arbeit des TGE-Netzwerks umfasst fast alle gemeinnützigen Ziele. Britische und amerikanische Universitäten und die Agenturen, derer sie sich bedienen, bilden einen erheblichen Teil der Nutzer. Inzwischen überlegen auch immer mehr deutsche, vor allem nicht-staatliche Hochschulen, wie sie Absolventen zu Förderern machen können und sprechen ausländische ebenso an wie deutsche. Auch hier kann TGE helfen. Die Amerikaner warten geradezu darauf, weil sie das gewöhnt sind. An der technischen Durchführbarkeit einschließlich der steuerlichen Vorteile braucht es nicht zu scheitern.

Weitere Informationen: www.transnationalgiving.de
Kontakt: tge@maecenata.eu

Fortschritt beschleunigen und Grenzen des Wissens verschieben

Fundraising an der Universität Zürich – Von Markus W. Schaad

Die Universität Zürich konnte 1833 gegründet werden, weil sich die Bürgerinnen und Bürger des Kantons Zürich vor über 180 Jahren an der Urne dafür entschieden. So wurde die Universität Zürich die erste Universität Europas, die durch den «Willen des Volkes» gegründet wurde.

Von Anfang an konnte die Universität Zürich auf eine solide staatliche Finanzierung zählen. Zusätzliche finanzielle Zuwendungen von Familien, Unternehmen, Förderstiftungen oder Mäzenen ermöglichten ihr, das Forschungs- und Lehrangebot zu erweitern und sich als national und international bedeutende Universität einen Namen zu schaffen. Als erste Universität im deutschsprachigen Raum liess die Universität Zürich 1867 Frauen zum Studium zu. Auch promovierte der erste Nobelpreisträger überhaupt, Wilhelm Conrad Röntgen, 1869 an der Universität Zürich.

Heute ist die Universität Zürich (UZH) die grösste Universität der Schweiz und mit über 100 Fächern im Angebot eine Volluniversität. In einigen Bereichen zählt sie zu den besten Hochschulen der Welt. Die Fächervielfalt der UZH ermöglicht den Forschenden, Synergien zu nutzen und Wissen interdisziplinär zu bündeln: ein Nährboden für neue Erkenntnisse und für Innovationen. Als fruchtbar erweist sich auch die enge Kooperation mit dem Universitätsspital Zürich sowie mit der benachbarten ETH Zürich. Die daraus hervorgehenden institutionsübergreifenden Projekte stärken den Hochschulplatz Zürich.

Die staatlichen Mittel bilden die Basis für die Finanzierung des breiten Angebotes von Forschung und Lehre. Diese Grundlage ermöglichte der UZH seit ihrer Gründung ihr erfolgreiches Wirken. Heute allerdings reichen die staatlichen Mittel alleine nicht mehr aus, um die Universität weiterhin an der vordersten Forschungsfront zu positionieren. Deshalb gründete sie im Jahr 2012 die UZH Foundation – die Stiftung der Universität Zürich. Ihre Aufgabe ist es, pri-

vate Fördermittel zu beschaffen. Diese sollen helfen, ihre hohe internationale Reputation weiter auszubauen und die Attraktivität der UZH als Forschungs- und Bildungszentrum zu steigern. Seit ihrer Gründung hat die UZH immer wieder private Fördermittel erhalten, die schon vieles ermöglicht haben. Im Jahre 2013 betrug der Anteil der privaten Fördermittel ungefähr drei Prozent – relativ wenig verglichen mit dem Mittel aller schweizerischen Universitäten, das damals bei sechs Prozent lag. Nicht zuletzt deshalb sehen die UZH und die UZH Foundation erhebliches Wachstumspotenzial für ihr Fundraising.

Mit Unterstützungsbeiträgen von Donatorinnen und Donatoren will die UZH Foundation als steuerbefreite, gemeinnützige Wissenschaftsstiftung den Handlungsspielraum der UZH stärken und den Fortschritt beschleunigen.

Den Stiftungsrat bilden sieben Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Kultur, die ihre Kompetenzen und ihr Netzwerk ehrenamtlich einsetzen, um ihre Alma Mater zu unterstützen. Vizepräsident ist der jeweils amtierende Rektor der UZH. Unter Leitung des Stiftungsrates werden die operativen Aufgaben durch eine professionell arbeitende Geschäftsstelle erledigt. Seit der Gründung der Stiftung vor rund drei Jahren wurde solide Aufbauarbeit geleistet. Auf der Basis eines Annahmereglements und einer Due Dilligence prüft der Annahmemausschuss aus Mitgliedern des Stiftungsrates die Unbedenklichkeit von Fördergeldern. Der



Dr. Markus W. Schaad, Geschäftsführer der UZH Foundation



Foto: © Universität Zürich; Frank Brüdert

Finanzausschuss legt die Regeln für die Geldanlage fest und beauftragt und überwacht die Finanzinstitutionen.

Im Auftrag der Universitätsleitung sucht die UZH Foundation aktiv zusätzliche Mittel von Stiftungen, Unternehmen und Privatpersonen sowohl für ausgewählte Projekte in Forschung und Lehre, für Stiftungsprofessuren, für Nachwuchsförderung und für Infrastrukturen wie Gebäude und Apparaturen. Die Universitätsleitung bestimmt ambitionierte und erfolgversprechende Initiativen in Forschungsbereichen, die bereits heute im internationalen Vergleich sehr gut positioniert sind und durch Fundraising beschleunigt werden sollen.

Dazu gehören beispielsweise medizinische Forschungsprojekte in der Multipleskleroseforschung, in der Erforschung des Suchtverhaltens und in der Krebsbekämpfung. In Zusammenarbeit mit der ETH Zürich wird die Demenz erforscht. Ebenso ist „Zurich Heart“ ein gemeinsames Projekt von UZH und ETH Zürich, das durch Donationen gefördert werden soll. Erforscht wird hier die Weiterentwicklung von künstlichen Herzen für betagte Menschen und die individuelle Behandlung von Herzfehlern bei Neugeborenen.

Gegenwärtig werden beispielsweise auch Donationen gesucht für die Erforschung von Umwelt- und Energierecht und die Erforschung der diversen Aspekte des Alters.

Das „Center for Finance and Insurance“ konnte dank Donationen an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der UZH gegründet werden. Ziel dieses Zentrums ist es, die substantielle Lücke zu schliessen, welche heute bei der Anwendung von Finanztheorien auf Versicherungsunternehmen existiert. Das Zentrum soll neben der Forschung auch einen Beitrag zur Ausbildung von qualifiziertem Nachwuchs leisten.

Die zentral gelegene Universität soll weiterhin in der Bevölkerung gut verankert bleiben und für sie erfahrbar sein. So sollen drei der bestehenden universitären Museen neu konzipiert und an einen attraktiven Standort zu einem Naturmuseum zusammengelegt werden. Mit staatlichen Mitteln alleine wird dieses Vorhaben nicht realisiert werden können.

Dank bereits eingegangenen Donationen und einer Teilfinanzierung durch die UZH ist es möglich geworden, die Universität den Schülerinnen und Schülern der Sekundarstufe I und II näher zu bringen: das «Science Lab», ein eigens dafür eingerichtetes Lernlabor, bietet anhand von stufengerechten Beispielen einen Einblick in die naturwissenschaftliche Forschung. Hiermit sollen Jugendliche für diese wichtigen Fächer begeistert werden.

Mit Unterstützung der UZH Foundation wird Forschung an der UZH gezielt beschleunigt und die Forschenden können die Grenzen des Wissens verschieben.

Facts & Figures

Die Universität Zürich – das sind über 26.000 Studierende und jedes Jahr rund 5.500 Abschlüsse, über 600 Professuren, rund 100 Fächer und 500 Studienprogramme sowie über 100.000 Ehemalige (Alumni), die in Politik, Wirtschaft und Kultur verankert sind. Die 5 universitären Spitäler und 2 Universitätskliniken versorgen die Bevölkerung mit medizinischen Leistungen. Diese einzigartige Konstellation wird verstärkt durch die enge Zusammenarbeit mit der ETH Zürich.

„Beziehungen schaden nur dem, der sie nicht hat“

Fragen an Susanne Ransweiler

PuS: Wie sieht Ihrer Meinung nach eine gelungene Beziehung zwischen einer Hochschule und ihren Alumni aus?

Susanne Ransweiler: Grundsätzlich sollte in einer „gelungenen“ Beziehung eine innere Bindung entstehen, die wertschätzend und auf Augenhöhe ist. Sie entwickelt sich im Kontakt und Austausch über einen gewissen Zeitraum hinweg und sollte sich aus Sicht der Hochschule im nächsten Schritt durch ein merkliches Engagement der Alumni für ihre Hochschule ausdrücken. Wie dieses Engagement aussehen soll, hängt von der Zielsetzung der Alumni-Arbeit der Hochschule ab.

PuS: Was sind die wichtigsten Gründe, Alumni an die Hochschule zu binden?

Susanne Ransweiler: Wir beobachten verschiedene weltweite Megatrends, vor allem die Globalisierung des Wettbewerbs, die digitale Revolution, den Fachkräftemangel aufgrund der Demografie und die Entwicklung zur Wissensgesellschaft. Damit stellen sich den Hochschulen verschiedene Herausforderungen:

- Wissen bzw. Fachkompetenz sichern
- Internationalisierung intensivieren
- Vernetzung verstärken (intern/extern)
- Veränderungsbereitschaft bewahren

Basis, um diese Herausforderungen zu meistern, ist die finanzielle Stabilität vor allem durch Einwerben materieller und geldwerter Unterstützung (auch unter Nutzung digitaler Instru-

mente), aber auch die Gewinnung immaterieller Unterstützung, sowie die Verwertung von Intellectual Property (IP). Alumni-Arbeit ist also kein Selbstzweck, sondern stärkt die Hochschulen in der erfolgreichen Erfüllung ihres Auftrags der Lehre und Forschung. Daraus leiten sich ihre Existenzberechtigung und ihre Zielsetzungen ab.

PuS: Welche Bedeutung haben Alumni für das Fundraising einer Hochschule?

Susanne Ransweiler: Alumni sind wichtige Stakeholder ihrer Hochschule und können diese grundsätzlich in unterschiedlicher Art und Weise unterstützen: Erstens „klassisch“ in Form von Finanz- und Sachleistungen, zweitens durch Einsatz ihrer Kompetenz und ihres Rates sowie drit-

tens als Empfehlungs- oder Referenzgeber gegenüber Dritten. Dabei sind die Alumni bzw. die Ehemaligen keine homogene Gruppe und bringen sich daher auch unterschiedlich zum Wohl der Hochschule ein. Je nach Lebensphase und -situation, persönlichem Wertesystem und Beziehung zu ihrer Hochschule sind sie bereit und in der Lage, finanzielle und ideelle Unterstützung in unterschiedlichem Umfang zu leisten. Das können kleinere Beiträge z.B. zum Deutschlandstipendium sein oder Millionenspenden für bauliche Maßnahmen. Genauso aber auch ein guter Rat oder ein gemeinsames nobelpreisverdächtiges Forschungsprojekt mit der Alma Mater.

PuS: Wie definieren Sie Alumni?

Susanne Ransweiler: Zum Einen sind die Alumni ehemalige Studierende



Susanne Ransweiler ist seit 2014 freie Mitarbeiterin bei DHV-Funds-Consult und zuständig für Kampagnen-Beratung im Alumni-Management.

(inkl. der Abbrecher), zum anderen aber auch ehemalige Mitarbeiter, sowohl in der Verwaltung als auch in Forschung und Lehre (Forscher-Alumni). Der Begriff sollte nicht zu eng gefasst werden, denn die Zukunft der Studienabbrecher (z.B. Steve Jobs) oder junger Forschender ist schwer vorherzusagen und auch sie können zu einem späteren Zeitpunkt wertvolle Unterstützer werden. Daher sollte die einmal begonnene Beziehung nicht abgebrochen werden, unterschiedliche Alumni-Cluster können aber auch unterschiedlich betreut werden.

PuS: Harvard hat vor 379 Jahren mit dem Alumni-Fundraising angefangen. Gemessen daran – wie viel Zeit sollte sich eine Hochschule für das Investment in gute Alumni-Beziehungen nehmen?

Susanne Ransweiler: „Auch Rom wurde nicht an einem Tag erbaut“ und selbst wenn man nicht mit 379 Jahren rechnen muss, ist ein tragfähiger Bindungs- und Beziehungsaufbau nicht mit einzelnen kurzfristigen Aktionen zu erreichen. Das heißt natürlich nicht, dass die Hochschulen auf einzelne Aktionen verzichten sollen. Sie können ein erster Schritt sein, um schnell erste motivierende Erfolge zu erzielen, sie sollten aber parallel in ein Gesamtkonzept eingebettet werden, um sich langfristig genügend engagierte Unterstützer zu sichern. Professionelle, kontinuierliche Alumni-Betreuung wird zukünftig ein bedeutender Teil der gesamten internen und externen Netzwerkpflege von Hochschulen sein.

PuS: Welche Motive spielen die Hauptrolle bei Spenden von Alumni?

Wie die einzelnen Alumni, so sind auch ihre Spendenmotive sehr unterschiedlich. Rein altruistische Motive sind selten, generell gibt es emotionale und rationale Beweggründe. Ich unterscheide:

- Gefühl der sozialen Eingebundenheit, wobei nochmal zwischen dem Zugehörigkeitsgefühl und der sozialen Identität (Resilienzstärkung) einerseits und der Gelegenheit zum Reputations- und Imageaufbau unterschieden werden kann.
- Gelegenheit zu bürgerschaftlichem Engagement
- Möglichkeit des Wissenstransfers und Kompetenzerweiterung
- Karriere- und Geschäftsentwicklung

Um die Alumni für ihre Hochschule zu aktivieren, muss die Hochschule ihre eigenen Ziele der Alumni-Arbeit klar erarbeitet haben und den gewünschten Return On Investment (ROI) der Alumni-Arbeit klar definiert haben. Zudem muss die Hochschule die Unterstützungsmotive ihrer Alumni richtig erkennen. Auf dieser Basis können den Alumni für sie relevante Angebote gemacht werden, die sie an ihre Hochschule binden. Und die Alumni wissen, wie und vor welchem Hintergrund sie sich für ihre Hochschule einbringen können. Daraus wird sich eine WIN-WIN-Situation für beide Seiten ergeben.

BILDUNGSTAG 2015

Der DHV und die HRK werden in Kooperation mit dem Deutschen Fundraising Verband am 25. September 2015 am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) einen Bildungstag veranstalten.

Der Bildungstag wird Best Practice-Beiträge aus den Bereichen Raum- und Gebäudesponsoring, Gremienmanagement, Alumnifundraising Stiftungsmanagement, Internationales, Capital Campaigns und Leadership bieten. Diese Instrumente aus der Toolbox des Hochschulfundraisings werden im Programm des Bildungstages durch Beiträge abgebildet. Zielgruppe sind alle Fundraiser deutschsprachiger Hochschulen und alle im Fundraisingumfeld Wirkenden.

PuS: Nur wenige Hochschulen in Deutschland erhalten bislang Spenden von ihren Ehemaligen. Gibt es dafür Gründe?

Susanne Ransweiler: Grundsätzlich mache ich die Erfahrung, dass Menschen Andere gerne im Rahmen ihrer Möglichkeiten mit Rat und Tat unterstützen. Daher ist meine Einschätzung, dass die Hochschulen ihre Alumni noch nicht adäquat um Unterstützung bitten. Es fehlt

- professionelle Betreuung im Sinne eines Relationship Managements wie in Harvard über den Lebenszyklus hinweg vom Studierenden, Absolventen, Fach- und Führungskraft bis zum Pensionär. Die einzelnen Stellen an den Hochschulen arbeiten und begleiten oft nicht koordiniert;
- das Wissen um die Unterstützungsmotive der einzelnen Alumni-Cluster, daher werden keine interessanten Angebote gemacht, die diese aktivieren.

PuS: Was kann zur Vitalisierung der Beziehung von Alumni gegenüber Hochschulen beitragen und eine wertschätzende, herzliche und wohlwollende Verbindung herstellen, die involviert und motiviert?

Susanne Ransweiler: Es gibt eine Fülle von Maßnahmen, die eine solche Beziehung schaffen können, z.B. eine Befragung der Alumni durch Studierende aus ihrem Fachbereich. Die meisten Hochschulen wissen gar nicht, was ihre Alumni eigentlich von ihnen erwarten, und machen Angebote, die dann nicht angenommen werden. Wir empfehlen Hochschulen, das herauszufinden und beraten sie darin, eine solche Alumni-Vitalisierungskampagne umzusetzen. Am Ende einer solchen Befragung wissen sie auf jeden Fall über die Motivation, Bindung, Nähe und Erwartungshaltung eines wichtigen Teiles ihrer Alumni mehr als zuvor.

„Ich bekomme mehr zurück als ich Ihnen gegeben habe“

Ein Gespräch über Fundraising in den USA und Deutschland

Inge Reichenbach

Inge Reichenbach ist schon seit mehr als 30 Jahren im amerikanischen Fundraising für Hochschulen aktiv. Die Deutsche leitete als Vizepräsidentin zuletzt die Kampagne der Yale-Universität, die innerhalb von sieben Jahren 3,9 Milliarden Dollar einbrachte. Für „Philanthropie & Stiftung“ sprach Matthias Daberstiel vom Fundraiser-Magazin mit ihr über ihre Erfahrungen mit Großspendern und was Hochschulen in Deutschland davon übernehmen könnten.

Fundraising wird an den Universitäten in den USA viel stärker als Development, als Entwicklung, sogar organisationsbildend gesehen. Auch deswegen hieß Ihre Kampagne „Yale tomorrow.“ Wie beeinflusst Fundraising die Organisation?

Fundraising übt einen sehr großen Einfluss aus. Unsere Musikschule hat zum Beispiel 100 Millionen Dollar erhalten und ist nun für Studenten kostenfrei. Alle unsere Bachelor-Studenten erhielten die Möglichkeit, mindestens einen Sommer im Ausland zu studieren. Und natürlich haben Spenden auch dazu beigetragen, Studenten besser finanziell zu unterstützen, deren Eltern sich die Ausbildung nicht leisten könnten. Alles das stärkt Yale im Wettbewerb um die fähigsten Köpfe.



Inge Reichenbach

Die Yale-Universität ist besonders für ihre humanistische, umfassende Bildung bekannt. Ein weiteres Ziel der Kampagne war, ihre wissenschaftli-

chen und Ingenieur-Bereiche zu stärken. Die medizinische Forschung hatte schon immer große Bedeutung, aber andere wissenschaftliche Bereiche benötigten Investitionen. So bekamen wir eine 50 Millionen Dollar Spende für die Ingenieurschule, die zehn neue, ausgezeichnete Professoren nach Yale brachte und die Renovierung eines Gebäudes erlaubte.

Bekommen auch Orchideenfächer Spenden? Fächer, die sich nur an einen sehr kleinen abgeschlossenen Kreis wenden, wie Romanistik oder auch Archäologie. Finden die im Fundraising auch einen Platz, oder werden sie aussterben, weil sich keine Spender finden?

Die Yale-Universität bietet mit ihrem Modell des „Liberal Arts Curriculum“ ein gutes Beispiel. Der Bachelor ist faktisch eine Allgemein- und Grundlagenausbildung in den USA, die dann zur Graduate School führt, wo man den Abschluss als Master oder Doktor in einem Spezialgebiet macht. Gerade die „kleinen Fächer“ spielen für den Bachelor eine große Rolle. Zum Beispiel gab es unter Studenten großes Interesse an Journalismus, aber wir hatten keine Journalistenschule. Eine Spende machte es aber möglich, einen Dozenten und verschiedene Gastdozenten zu gewinnen – ein riesiger Erfolg mit den Studenten.

Schnell ist in Deutschland, aber auch in der Schweiz und in Österreich, von dem zu hohen Einfluss auf die Forschungslandschaft durch Spender die Rede. Wie haben Sie das in Yale gehandhabt? Gab es Begehrlichkeiten?

Diese Diskussion findet auch in den USA statt. Alle Universitäten haben klare Regeln, dass Spender keinen Einfluss darauf haben, wer zum Beispiel ein Stipendium bekommt oder wer auf Stiftungslehrstühle berufen wird. Da würde die Universität ihre Reputation verlieren. Aber auch die Steuergesetzgebung hilft, indem sie vorschreibt, dass ein Spender keinen Nutzen, keinen „retained benefit“, von

der Spende haben darf. Es würde die Spende disqualifizieren. Es gibt zusätzlich interne Regulierungen, wie „conflict of interest“ oder „conflict of commitment“, die klarstellen, wo eine Beeinflussung vorliegt. Es muss sogar der Anschein eines „conflict of interest“ vermieden werden. Außerdem gibt es klare Regeln, was IP („Intellectual Property“) betrifft: Was immer an der Universität entwickelt wird, gehört der Universität.

Gibt es auch Regeln für das Spenden?

Ja, durch die „gift acceptance policies“. Jede Uni hat eine solche „policy“ und oft ein Komitee, das über Fälle in der gesetzlich oder ethischen Grauzone entscheidet. Zur Zeit findet eine interessante Diskussion statt, ob mit den Spenden von Privatpersonen für die Grundlagenwissenschaft bestimmte Gebiete der Wissenschaft mehr bedacht werden als andere und ob das Grund zur Besorgnis ist. Großspenden können bestimmten Forschungsbereichen einen finanziellen Vorteil verschaffen, aber die staatlichen Drittmittelgeber machen das genauso. Zum Beispiel die National Science Foundation oder die National Institutes of Health, beides amerikanische Stiftungen des Kongresses, haben sehr spezifische Erwartungen für die Verwendung ihrer Mittel und fördern bestimmte Projekte und Forschungsgebiete. Ein großer Unterschied ist, dass Sie mit staatlichen Geldgebern nicht verhandeln können, mit Privatleuten schon.

Das ist nicht einfach für Fundraiser, oder?

Es ist deren Aufgabe klug und erfahren genug zu sein, die Spender und Spenden dort hinzuführen, wo die Universitäten ihre Prioritäten gesetzt haben.

2012 haben Sie Yale nach einem Spendenergebnis von 3,9 Milliarden Dollar nach sieben Jahren verlassen. Was machen Sie jetzt?

Ich berate jetzt selbstständig, und die meisten Klienten sind in Amerika. Aber ich bin in Deutschland geboren, hier aufgewachsen und würde gerne sehen, dass deutsche Universitäten, die historisch das Vorbild für die ganze Welt waren, sich den Möglichkeiten der Philanthropie mehr aufschließen und davon profitieren. Daher arbeite ich seit 2012 eng mit DHV-Funds-Consult für deutsche Hochschulen zusammen und spreche sie mit Cornelia Kliment gemeinsam an, führe Workshops durch und leiste Beiträge über professionelles Hochschulfundraising.

Müssen deutsche Hochschulen als Massenuniversitäten mit hoher staatlicher Finanzierung nicht einen völlig eigenen Weg dafür finden?

Nein, das glaube ich nicht, denn auch in Amerika gibt es zwei Systeme, privat und staatlich. Als die Staaten verschuldet waren, haben sie Mittel der Forschung und Lehre gekürzt, was selbst Universitäten wie Berkeley ungeheuer getroffen hat. Aber seit geraumer Zeit konzentrieren sich auch diese Institutionen zunehmend auf Fundraising. Heute ist keine Universität total vom Staat unterhalten. Im Ge-



Foto: picture-alliance

genteil! Heute ist der Unterschied im Fundraising kaum noch messbar. Berkeley war die erste staatliche Universität mit einer Milliarden-Dollar-Kampagne, und nun sind fast alle großen Staatsuniversitäten in diesem Bereich.

Sollte der Staat also in Deutschland in das Fundraising der Universitäten mehr investieren?

Nun, das Deutschlandstipendium hat das gemacht, und das war auch eine ausgezeichnete Investition. Es gab sogar Gelder für den Aufbau von Fundraisingstrukturen. Das war ein sehr wichtiger Schritt zur Schaffung einer Spendenkultur. Aber es sollte mehr geschehen.

Man hat aber schon den Eindruck, dass die Bereitschaft, sich langfristig mit Fundraising zu befassen, in deutschen Universitätskollegien nicht sehr ausgeprägt ist. Schnell gibt man sich mit den ersten Versuchen im Alumni-Fundraising zufrieden, und wenn das nicht gleich funktioniert, konzentriert man sich lieber auf Industrie- und Firmenbeiträge.

Spenden von Stiftungen und Firmen sind auch Teil einer amerikanischen Capital Campaign. Aber der Unterschied ist, in Deutschland versucht man, das System von unten nach oben aufzubauen, von der breiten Masse der Absolventen aus. In den USA ist es gerade umgekehrt. Ich gebe Ihnen das Beispiel der Yale-Kampagne. Wir haben 200.000 Namen in unserer Alumnidatei. Insgesamt 112.000 Spender, darunter auch Firmen und Stiftungen, beteiligten sich

in sieben Jahren an der 3,9 Milliarden Dollar-Kampagne. Von ihnen gaben 59 Privatpersonen insgesamt 50 Prozent der Gesamtspenden, und 560 Spender insgesamt 75 Prozent des Gesamtwertes. Das „broad based“-Fundraising, das sich auf kleine Spenden konzentriert, brachte den Rest. Es ist das teuerste Fundraising. Es kann fast einen Dollar kosten, um einen Dollar reinzubekommen. Dieses Fundraising hat seinen Platz. Es hilft, Spender zu identifizieren, einzubinden und unter ihnen diejenigen zu finden, die zu Großspendern werden können. Amerikanische Universitäten haben ihren Fokus auf dieser Gruppe, und ich glaube, dass deutsche Universitäten viel gewinnen könnten, wenn sie sich auf ihr oberstes Spenderpotenzial konzentrieren.

Da setzt man sich aber schnell dem Elitgedanken aus.

Ich kann mir nicht vorstellen, dass Alumni nicht stolz darauf wären, wenn ihre Universität für Zwecke, die zukunfts wichtig sind, eine große Spende bekommt. So wäre es viel leichter, auch ein breites Fundraising aufzubauen. Der Grund, warum so wenig Alumni in Deutschland spenden, hat wahrscheinlich mit ihrer eigenen Erfahrung in der Universität zu tun. In Amerika ist man viel mehr darauf bedacht, dass die Studenten von Anfang an wissen, dass sie mal Alumni und damit auch Spender werden. Das ist hier in den USA gelebte Praxis.

Eine Kapital-Kampagne mit 80 Prozent staatlichen Mitteln wäre also gar kein Erfolg?

Nein, das ist doch Steuergeld. Das hat mit Philanthropie nichts zu tun.

Milliarden an Spenden, kann man auch zuviel Fundraising machen? Kann eine Kampagne sogar in eine ganz andere inhaltliche Richtung führen?

Universitäten können soviel schlucken (lacht). Zuviel Fundraising hat man bisher noch nicht erreicht. Aber es braucht klare Strategien und Transparenz. Viele Spender sind Entrepreneur, haben so ihre Firmen aufgebaut. Die wollen wissen, was mit ihrem Geld passiert, warum soviel gebraucht wird und wie es angelegt und ausgegeben wird. Und diese Kultur ist sehr gesund und diszipliniert auch die Universitäten, strategisch und realistisch zu planen.

Welche grundsätzliche Empfehlung würden Sie heute deutschen Rektoren geben, um Fundraising an ihrer Hochschule zu etablieren?

Es braucht Investitionen. Man kann das nicht aus der „Hip Pocket“ machen. Man braucht das Personal, die Daten über die Alumni, wer und wo sie sind und was sie heute machen. Man braucht auch die Gewissheit, dass die Bemühungen nicht schon nach zwei Jahren wieder aufhören. Eines der größten Probleme ist, dass die Universitätsführungen manchmal Erwartungen haben, die einfach unrealistisch sind. Nach dem Motto „Wir holen einen Fundraiser, und dann rollen jedes Jahr die Millionen.“ Fundraising braucht neben langfristigen Investitionen auch internes Commitment.

Es muss also gelebt werden.

Ja, genau.

Braucht es mehr Mut?

Mut, aber vor allem Geduld. Das Spenderverhalten könnte deutlich verändert werden, wenn die Hochschulen mehr Großspendefundraising machen würden. Aber das sehe ich momentan noch nicht.

Ein Grund könnte sein, dass aus Gründen des Datenschutzes ein Profiling in Deutschland nicht möglich ist ...

Das ist ein Vorurteil. Es gibt so viele andere Möglichkeiten, Daten zu sammeln. Denken Sie an Networking, Beziehungsaufbau. Sprechen Sie mit Menschen! Es ist mühsamer, aber es lohnt sich. Vor 2005 gab es Google noch nicht, und wir haben da trotzdem schon Milliarden eingenommen. Bei uns gibt es auch Datenschutzbeschränkungen. Zum Beispiel dürfen wir in der Datenbank nicht die ethnische Abstammung einer Person hinterlegen. Fundraiser von medizinischen Fakultäten bekommen auch keinen Zugang zu Patientendaten, um Krebspatienten für Spenden zur Krebsforschung anzusprechen. Und viele der größten privaten Geldgeber in den USA sind die Wall-Street- und Hedge-Fonds-Manager, und über die finden Sie keine Finanzberichte im Internet. Auch bei uns ist nicht alles öffentlich.

Sie sind also schon auch auf Ihre eigenen Großspender als Werbende oder Tippgeber angewiesen.

Das stimmt, aber ich würde viel mehr betonen, dass die Personen, die schon gegeben haben, auch die besten Kandidaten für künftige Großspenden sind. Kein einziger der elf Großspender der Yale-Kampagne war neu, keiner! Ich glaube, das wird hier auch noch zu wenig beachtet.

Wie bedanke ich mich bei einem 50 Millionen Dollar-Spender?

Eine gute Frage, die haben ja schon alles! Eine schöne Gedenkmedaille macht da keinen Eindruck. Man zeigt ihnen, möglichst regelmäßig, anschaulich und beeindruckend, was mit ihrer Spende erreicht wird. Man braucht Erfolgsgeschichten, und die sollten auch vorhanden sein, wenn man soviel Geld annimmt.

Da entsteht ja eine enge persönliche Beziehung.

Ja, natürlich. Gerade weil diese Leute materiell alles haben, sind für sie solche Beziehungen und auch das Bewusstsein, eine gute Universität noch besser zu machen, eine echte Freude. Deshalb muss man diesen Dank auch ausdrücken können. Für mich war immer der schönste Augenblick, wenn mir ein Großspender sagte: Danken Sie mir nicht, ich bekomme mehr zurück, als ich Ihnen gegeben habe. Dann hat man seinen Job gut gemacht.

Vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt mit der jüngeren Generation halten

Fragen an einen Förderer des TANDEM-Stipendienprogramms

Jürgen Krüger

PuS: Herr Professor Krüger, seit einem Jahr fördern Sie das TANDEM-Stipendienprogramm der Deutschen Universitätsstiftung. Wie sind Sie damals auf TANDEM aufmerksam geworden?

Jürgen Krüger: Der DHV suchte Stifter für Stühle für seine neuen Büros. Diesem Wunsch wollte ich entsprechen, da eine Beratung oder ein Gespräch beim DHV nicht im Stehen erfolgen kann. Nach einer Einladung vor Ort wurde ich mit dem TANDEM-Programm bekannt gemacht.

PuS: Was hat Sie am TANDEM-Programm besonders gereizt?

Jürgen Krüger: Mit dem Gesetz zur Stärkung des Ehrenamtes, das eine Verbrauchsstiftung zuließ, wurde eine passende Finanzierungsform auch für dieses Programm ermöglicht.

PuS: Was unterscheidet TANDEM von Ihren weiteren Förderengagements?

Jürgen Krüger: Die endliche Stiftung bietet den Vorteil, dass die Stiftungsmittel nur bedingt der Inflation unterliegen und diese insgesamt direkt dem Stiftungszweck zugeführt werden.

PuS: Sie waren lange Zeit selbst als Universitätsprofessor lehrend tätig. Haben Sie die Erfahrung gemacht, dass im Alltagsbetrieb einer Massenuniversität der persönliche Kontakt zu den Studierenden droht untergepflegt zu werden?

*Professor (em.)
Jürgen Krüger
lehrte Medizin
an der Universität
zu Köln.*

Jürgen Krüger: Ferner ergibt sich für den Stifter die Möglichkeit, auch nach dem Ausscheiden aus dem aktiven Dienst Kontakt mit der jungen Generation der Studierenden zu haben, Ansprechpartner zu sein und

neben den Mentoren dazu beizutragen, dass ein Studienabbruch vermieden und ein Studium mit Erfolg abgeschlossen wird. Dies ist insofern wichtig, da Studenten aus „bildungsfernen“ Familien größere Anfangsschwierigkeiten haben, ein Studium aufzunehmen und durchzustehen. Vielleicht trägt der eigene Beitrag dazu bei, den Bruch nach der Schule zur Universität zu überwinden, die Motivation zu einem Studium aufrecht zu erhalten und schon jedem Zweifel zu begegnen.

PuS: Sie haben sich bewusst zwei Stipendiaten ausgesucht, mit denen Sie Ihre Förderung begonnen haben. Was waren die Kriterien Ihrer Auswahl?

Jürgen Krüger: Wichtig für die Auswahl der Aspiranten/innen war für mich die persönliche Darstellung der Antragsteller, die einen Einblick in die Sozialisation der Betroffenen ermöglichte.

Das TANDEM-Stipendienprogramm

Die Deutsche Universitätsstiftung hat das TANDEM-Stipendienprogramm im Oktober 2012 initiiert. Inzwischen werden bundesweit 81 „First Generation Students“, also Studierende mit nichtakademischem Familienhintergrund, betreut. TANDEM vermittelt den Stipendiaten für eine fachliche 1:1-Betreuung an deren Studienort einen Hochschullehrer im gleichen Fachbereich. Neben dem Mentoring ergänzen regelmäßige Workshops aus dem Bereich der Schlüsselkompetenzen die Unterstützung der Stipendiaten. TANDEM knüpft damit an die erfolgreiche Arbeit der kooperierenden Schülerstipendiensysteme der Roland Berger Stiftung und des STUDIENKOMPASS an und leistet so einen wichtigen Beitrag zur Chancengerechtigkeit durch Bildungsaufstieg.

Über Grenzen hinweg

Fördermöglichkeiten im Ausland

Viele gesellschaftliche und ökologische Phänomene machen vor nationalen Grenzen nicht (mehr) halt. In der logischen Konsequenz werden auch die Strukturen und Arbeitsweisen von Wissenschaft und Forschung zunehmend international ausgerichtet: Hochschulen und Institute arbeiten mit Partnern im Ausland; vom wissenschaftlichen Nachwuchs werden entsprechende Erfahrungen erwartet und auch der akademische Personalmarkt wirkt nicht mehr nur über die heimische Angebots- und Nachfragesituation. So verwundert es nicht, dass auch bei denjenigen, die sich für gemeinnützige Zwecke engagieren, der Wunsch wächst, mit ihrer Spende oder Stiftung dieser Entwicklung zu folgen und grenzüberschreitend zu wirken.

Auslandsöffnung des deutschen Rechts

Im Ausland steuerbegünstigt Gutes zu bewirken, war in Deutschland immer möglich, der genaue Umfang aber umstritten. Das Steuer- wie das Stiftungsrecht sind traditionell Rechtsgebiete, die in besonderer Weise durch nationale Normen, Anschauungen und Bedürfnisse geprägt sind. Der Fiskus etwa vertrat den Standpunkt, dass die steuerliche Privilegierung gemeinnütziger Aktivitäten durch die Allgemeinheit, also die Steuerbürger des eigenen Landes finanziert würde und dass daher als „Gegenleistung“ die Mittel auch im Inland zu verwenden seien. So sollten von den steuerlichen Vorteilen der Gemeinnützigkeit nur Körperschaften, die ihren Sitz oder den Ort der Geschäftsleitung in Deutschland hatten, und deren Förderer profitieren. Schließlich hat der Europäische Gerichtshof in verschiedenen Urteilen festgestellt, dass diese bisherige Handhabung gegen verschiedene Grundfreiheiten verstößt und diskriminierend wirkt. Daraufhin hat der deutsche Gesetzgeber sein Konzept modifiziert. So sind nunmehr grundsätzlich auch Zuwendungen an gemeinnützige Organisationen mit Sitz oder Geschäftsleitung in der EU oder im Europäischen Wirtschaftsraum steuerlich abziehbar. Bedingung ist freilich, dass der ausländische Zuwendungsempfänger die Voraussetzungen nach den §§ 51 bis 68 AO erfüllt und die Amtshilfe gewährleistet ist.



Rechtsanwalt Dr. Christoph Mecking ist geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Stiftungsberatung in Berlin (www.stiftungsberatung.de).

Die Auslandsspende

Eine einfache Möglichkeit der Auslandsförderung besteht heute darin, einer in Deutschland beheimateten gemeinnützigen Organisation, die Projekte im Ausland verwirklicht oder unterstützt, eine Spende oder Zustiftung zuzuwenden. Der Spender erhält dann eine reguläre Zuwendungsbestätigung, mit deren Hilfe die Gabe steuermindernd geltend gemacht werden kann. Einige Einrichtungen haben sich darauf spezialisiert, dieses Transnational Giving zu organisieren und nehmen für diese Leistung eine schmale Verwaltungsgebühr. Soll eine ausländische Körperschaft direkt unterstützt werden, muss der Spender dem für ihn zuständigen Finanzamt anhand von geeigneten Unterlagen nachweisen (können), dass diese einer deutschen steuerbegünstigten Organisation vergleichbar ist.

Die eigene Stiftung

Wer eine eigene Stiftung errichtet, kann sie für das internationale Engagement öffnen. Diese kann ihre gemeinnützigen Zwecke – und das sogar ausschließlich – im Ausland verwirklichen, wenn dies in ihrer Satzung vorgesehen bzw. der sog. strukturelle Inlandsbezug nach § 51 Abs. 2 AO gewahrt ist. Danach müssen entweder natürliche Personen, die ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthalt in Deutschland haben, gefördert werden oder die Tätigkeit der Körperschaften muss neben der Verwirklichung der steuerbegünstigten Zwecke auch zum Ansehen der Bundesrepublik Deutschland im Ausland beitragen. Dies wird allerdings schon dann unterstellt, wenn „sie sich personell, finanziell, planend, schöpferisch oder anderweitig an der Förderung gemeinnütziger und mildtätiger Zwecke im Ausland beteiligen“. Ein besonderer Nachweis ist hierfür nicht notwendig.

Wenn die Stiftung sich nicht ihrerseits auf eine Beschaffungs- und Fördertätigkeit beschränken, sondern selbst operativ grenzüberschreitend tätig sein soll, müssen erhöhte Nachweispflichten hinsichtlich ihrer ordnungsgemäßen Mittelverwendung erfüllt werden. Es ist nach dem Verhältnismäßigkeitsgrundsatz zu entscheiden, welcher Beleg im Einzelnen erforderlich ist, um dem Finanzamt eine Prüfung zu ermöglichen. Um diesen Anforderungen nachkommen zu können, sollte die Stiftung mit dem Abschluss einer Fördervereinbarung und vor Auszahlung der Mittel entsprechende Berichts- und Nachweispflichten mit ihren Partnern vor Ort vertraglich vereinbaren.

Trotz der geschilderten bürokratischen Belastungen kann die Auslandsförderung besonders interessant, erfüllend und wirksam sein. Eine gute Vorbereitung und Gestaltung trägt zum nachhaltigen Gelingen bei.

Cleverer Wohltäter

Der Name Karl August Lingner ist nicht jedem ein Begriff, seine Erfindung Odol aber schon. Der reiche Dresdner Unternehmer, der das heute noch geläufige Mundwasser herstellte, war auch ein sehr beachtlicher Mäzen. Was heute Corporate Social Responsibility ist, war für Lingner Tagesaufgabe. So investierte er nah an seinem Geschäftsfeld und nutzte seine 30 Vereinsmitgliedschaften zur Kontaktaufnahme mit Honoratioren und Wissenschaftlern. Das Centrum für Zahnhygiene, eine Säuglingsklinik, die berühmte Hygiene-Ausstellung von 1911 in Dresden und auch das heute noch berühmte Dresdner Hygiene-Museum gehen auf seine mäzenatische Initiative zurück.

Ulf-Norbert Funke ist es in dem Buch gelungen, das Leben Lingners nach akribischem Aktenstudium in Fakten wiederzugeben. An mancher Stelle wären sicher ein wenig mehr Unterhaltung und szenische Darstellungen gut gewesen. Auch der Aufbau der Biografie ist etwas gewöhnungsbedürftig, weil sie ständig zwischen den Zeitdaten springt und sich weniger an den biografischen Daten, sondern an den Lebensthemen Lingners orientiert. Das Buch ist trotzdem sehr empfehlenswert. Für Mediziner und Historiker wegen der Einblicke in die Entwicklung des Themas Hygiene im 19. und 20. Jahrhundert. Für Wirtschaftswissenschaftler in die unternehmerische Kraft eines Visionärs, der beispielsweise versuchte, mit damals unvorstellbaren 1,5 Millionen Reichsmark, an einem Tag in sämtlichen Weltmetropolen in den Tageszeitungen sein Produkt Odol zu platzieren. Wohl deshalb gilt Lingner heute noch als Pionier der Werbung. Diese Parallelen zur heutigen Zeit, die von dem wirtschaftlichen, medizinischen und philanthropischen Wirken Lingners ausgehen, machen das Buch so wertvoll.

Matthias Daberstiel

Ulf-Norbert Funke. Leben und Wirken von Karl August Lingner. Lingners Weg vom Handlungsgehilfen zum Großindustriellen. Diplomica Verlag GmbH. 2014. 136 Seiten. ISBN: 9783842877719. 44,90 Euro

Reichtum und Stiften

Wenn ich einmal reich wär ... würden Sie dann spenden oder stiften? Eine Frage, der sich dieses Buch widmet. Gerade die aktuelle Diskussion über die Ungleichverteilung des Reichtums in der Welt greifen die Autoren des Buches in vielen Facetten auf. Sie spüren der Bedeutung von Reichtum, Verteilungsfragen aber auch dem Engagement von reichen Menschen nach. Herangezogen wird da zum Beispiel die Studie „Vermögen in Deutschland“, die immerhin nachweist, dass 77 Prozent der befragten Reichen philanthropisch aktiv sind. Die in dem Zusammenhang oft diskutierte Legitimation von Reichtum durch Mäzenatentum wird kritisch hinterfragt. Um das bürgerschaftliche und stifterische Engagement vermögender Menschen einzuschätzen, werden empirische Studien herangezogen und mit Trends im internationalen Rahmen verglichen. Die Defizite der deutschen Forschung zum Thema werden dabei deutlich. Hier wäre ein Weckruf in der empirischen Sozialwissenschaft mal angemessen.

Dieses Buch will nicht ein Leitfaden für die Gewinnung von reichen Menschen für die Ziele von Non-Profit-Organisationen oder Bildungseinrichtungen sein, aber es gibt eine Menge Anregungen, reiche Menschen in der Gesellschaft zu verstehen. Etwa in dem Beitrag von Rupert Graf Strachwitz, der auch die Frage thematisiert, ob Stiftungen ein Mittel sind, um die Zivilgesellschaft zu kontrollieren.

Insgesamt ist ein spannender Band entstanden, der einen aktuellen und gesellschaftskritischen Blick mit vielen Facetten auf das Thema Reichtum und Gesellschaft wirft. Hervorzuheben sind besonders die sieben Thesen für eine neue Vermögenskultur, die Knut Bergmann vorstellt. Sie könnten viel am Verhältnis zwischen Reichtum und Zivilgesellschaft ändern.

Kurt Manus

Wolfgang Lauterbach, Michael Hartmann, Miriam Ströing. Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft. Springer Fachmedien. 2014. 288 Seiten. ISBN 9783658060121. 34,99 Euro.

Literaturempfehlungen

Hans Lichtsteiner, Robert Purtschert. Marketing für Verbände und weitere Nonprofit-Organisationen. Haupt Verlag. 3. Auflage 2014. 473 Seiten. 64,90 Euro.

Rupert Graf Strachwitz. Achtung vor dem Bürger. Ein Plädoyer für die Stärkung der Zivilgesellschaft. Herder Verlag. 2014. 208 Seiten. 12,99 Euro.

Klaus Eck, Doris Eichmeier. Die Content-Revolution im Unternehmen. Neue Perspektiven durch Content-Marketing und -Strategie. Haufe Verlag. 2014. 275 Seiten. 39,95 Euro.

Daniel Glattauer. Geschenkt. Deuticke Verlag. 2014. 336 Seiten. 19,90 Euro.

Beth Breeze und Theresa Lloyd. Richer Lives: why rich people give. Directory of Social Change. London. 2013. 240 Seiten. 20,22 Euro.

Das Prinzip Apfelbaum. 11 Persönlichkeiten zur Frage „Was bleibt?“. Herausgegeben von der Initiative „Mein Erbe tut Gutes. Das Prinzip Apfelbaum“. Vergangenheitsverlag. 2014. 116 Seiten. 16,90 Euro.

Petra Sammer. Storytelling. Die Zukunft von PR und Marketing. O'Reilly Verlag, 2014. 242 Seiten. 24,90 Euro.

Dr. Lieselotte Otto. Handbuch der Stiftungspraxis. Stiftungsrecht, Steuerrecht und Rechnungslegung bei Stiftungen. 2. überarbeitete und erweiterte Auflage. Carl Heymanns Verlag. 2015. 600 Seiten. 89,00 Euro.

Annette Jensen, Ute Scheub. Glücksökonomie. Wer teilt, hat mehr vom Leben. oekom Verlag. 2014. 315 Seiten. 19,95 Euro.

Die Inhalte im aktuellen Fundraiser-Magazin 2-2014: Fundraising international – Spenderverhalten von China bis Brasilien. Transnational Giving am Beispiel des Berliner Schlosses.

Wenn Kinder der Schlag trifft...



Etwa 300 Kinder erleiden jedes Jahr in Deutschland einen Schlaganfall – ein Drittel davon bereits im Mutterleib oder unter der Geburt. Doch das Wissen über den kindlichen Schlaganfall ist immer noch sehr begrenzt.

Unterstützt durch die Aktion Kinder Schlaganfall-Hilfe bietet die Kinderklinik der Universitätsklinik Münster (UKM) eine Spezialsprechstunde an, die für jedes betroffene Kind versucht, das individuelle Ursachenprofil aufzudecken und mittels einer ständig wachsenden Datenbank das Wissen um diese seltene Erkrankung zu erweitern. Etwa 1.000 Kinder und Jugendliche haben sich mit ihren Eltern bereits in der Universitätskinderklinik bei Privatdozent Dr. med. Ronald Sträter und seinem Team vorgestellt. Dank der Expertise dieses Teams in Münster entwickeln viele Kinder und ihre Familien neue Lebensperspektiven. Kontinuierlich werden hier neue Erkenntnisse gesammelt, die betroffenen Kindern dadurch helfen, dass die Ursachen adäquat behandelt werden und das Risiko für Schädigungen auch durch weitere Infarkte minimiert wird.

Die Aktion Kinder Schlaganfall-Hilfe finanziert durch Spenden eine halbe Arztstelle im Klinikum Münster. In Kürze steht die Anschaffung eines Ultraschallgeräts der neuesten Generation an: Die Sonographie als kindgerechte Untersuchungsmethode hilft dabei, für die schwerkranken Kinder belastende Untersuchungen auf ein möglichst geringes Maß zu reduzieren.



Dr. Sträter am UKM



Dr. Sträter mit einer kleinen Schlaganfall-Patientin

*Bitte helfen Sie kleinen
Schlaganfall-Patienten
mit Ihrer Spende!*

Spendenkonto: 200 500 7
Bethmann Bank AG
BLZ: 501 203 83
IBAN: DE89 5012 0383 0002 0050 07
BIC: DELBDE33XXX

STIFTUNG



DEUTSCHE
SCHLAGANFALL
HILFE

Stiftung Deutsche Schlaganfall-Hilfe
Aktion Kinder Schlaganfall-Hilfe
E-Mail: info@schlaganfall-hilfe.de
Internet: schlaganfall-hilfe.de
facebook.com/schlaganfallhilfe