



Burkhard Gnärig

Was möchte ich mit meiner Unterstützung erreichen?



Was möchte ich mit meiner Unterstützung erreichen?

von Burkhard Gnärig

Vorwort _____ **04**

Willkommen _____ **06**

Werte _____ **08**



Förderer _____ **10**

Ressourcen _____ **12**

Ansatz _____ **16**

Ziel _____ **18**

Sektor _____ **22**

Impressum

Redaktion Forum for Active Philanthropy – inform inspire impact gGmbH
Monbijouplatz 2 D-10178 Berlin
Phone +49 30 240 88 240
Email info@activephilanthropy.org
Web www.activephilanthropy.org

Autor Dr. Burkhard Gnärig

Design goldene Zeiten Berlin, Berlin
Andrea Riebe und Raik Lüttke, Falkensee, www.projektbarfuss.de

Druck epubli GmbH, Berlin
Dieser Leitfaden ist auf einem Papierprodukt gedruckt, dessen
Herstellung den Maßgaben der nachhaltigen Forstwirtschaft entspricht.

Übersetzung deutsche Ausgabe: Dr. Janina Gatzky, Wien

Diese Veröffentlichung ist einschließlich aller ihrer Teile urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Active Philanthropy ist unzulässig.

Copyright © 2009 Active Philanthropy
Alle Rechte vorbehalten

Einige Stifter oder Spenderinnen beginnen ihr gemeinnütziges Engagement mehr oder minder spontan – etwa weil sie ein bestimmtes Projekt oder eine Organisation überzeugt oder weil sie von Freunden um Unterstützung einer guten Sache gebeten werden. Während das Folgen des „Herzensrufs“ durchaus wichtig ist, gibt es weitere Aspekte, die für ein erfolgreiches Engagement zu beachten sind. Dazu gehören objektive Kriterien wie die Arbeitsqualität der Organisation, die Sie unterstützen möchten, oder die Erfolgsaussichten des Projekts. Ebenso wichtig sind aber ganz subjektive Kriterien wie Ihre persönlichen Werte und Ziele, die Frage, ob Sie eine Sache allein oder gemeinsam mit einem Partner oder der Familie unterstützen möchten, eventuelle Familientraditionen und natürlich welche Ressourcen Sie für Ihr Engagement einsetzen können und wollen. Denn Philanthropie hat die größten Aussichten auf Erfolg, wenn sie in dem persönlichen Werteverständnis der Stifterin oder des Spenders verankert ist.

Diese subjektiven Überlegungen, die im Rahmen jeden gemeinnützigen Engagements eine Rolle spielen sollten, sind Gegenstand dieses Leitfadens. Der Autor, Burkhard Gnärig, fasst die Fragen nach den eigenen Werten und Zielen, den verfügbaren Ressourcen sowie dem bevorzugten Ansatz und dem Thema unter dem Titel zusammen „Was möchte ich mit meinem Engagement erreichen?“.

Aus strategischer Sicht bildet diese Frage den Ausgangspunkt für wirksame Philanthropie, zusätzlich bietet sie in jeder Phase Ihrer gemeinnützigen Arbeit die Gelegenheit, Ihr Engagement zu hinterfragen und ggf. neu auszurichten.

Damit ist die Broschüre zentraler Bestandteil einer Reihe von Active Philanthropy Leitfäden, die Stifterinnen und Spendern dabei helfen soll, einen systematischen und strategischen Zugang zu ihrem gemeinnützigen Engagement zu entwickeln. Im Mittelpunkt der weiteren Publikationen dieser von Burkhard Gnärig verfassten Serie stehen die Fragen nach der Wahl des Förderthemas und der Auswahl einer konkreten Organisation, nach der Einschätzung und Bewertung der Arbeit von zivilgesellschaftlichen Organisationen¹, nach der aktiven Einbindung von Stifterinnen in „ihr“ Projekt sowie nach der Messung der Wirkung des vom Spender geleisteten Beitrags. Sie können diese Leitfäden sowohl als Ganzes lesen als auch kapitelweise, wenn Sie Informationen oder Empfehlungen zu speziellen Aspekten suchen.

Als ein gemeinnütziges Forum unterstützt Active Philanthropy Familien und Einzelpersonen aus ganz Europa bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer persönlichen Stiftungs- und Spendenstrategie. Das Forum bietet einen geschützten Ort, an dem Stifter und

Spenderinnen sich austauschen, voneinander lernen und kooperieren können und wo sie praktische Anweisungen für effektiv(er)es Stiften und Spenden finden. Ermöglicht wird dies durch eine Vielzahl von Services aus einer Hand: von praxisnahen Publikationen über Workshops und Expeditionen bis zu administrativer Unterstützung und individueller Beratung. Ermöglicht wird dies durch die Förderung einiger Unternehmerfamilien, die alle selbst gemeinnützig aktiv sind und Active Philanthropy finanziell und mit Rat und Tat unterstützen.

Die Active Philanthropy-„Toolbox“ enthält Veröffentlichungen über ausgewählte Förderthemen, wie z.B. Engagement für „Kinder“ oder „Klimawandel“, sowie über Methoden und Management-Themen, die für wirkungsvolles Stiften und Spenden notwendig sind. Die Publikationen erleichtern Stifterinnen und Spendern den Einstieg in ein bestimmtes Förderthema, helfen ihnen, ihre individuelle Nische zu finden und geben praktische Ratschläge und Schritt-für-Schritt-Anleitungen für das WIE beim effektiven Stiften und Spenden. Grundlage der Leitfäden sind entweder Geschichten und gelungene Beispiele von aktiven Stifterinnen und Spendern, die ihre Erfahrungen und Empfehlungen an Interessierte weitergeben, oder Ratschläge und Anleitungen von Experten aus dem jeweiligen Themengebiet.

In unserer Arbeit bemühen wir uns um größtmögliche Objektivität, dies gilt auch für die Publikationen. Einige Beispiele und Empfehlungen in diesem Leitfaden spiegeln die persönlichen Erfahrungen des Autors wider. Bitte berücksichtigen Sie, dass die vorgestellten Ansätze und Organisationen nur Beispiele sein können für eine nahezu unbegrenzte Vielfalt an Optionen. Sie unterliegen keiner Bewertung durch Active Philanthropy oder den Autor.

Wir danken dem Autor, Dr. Burkhard Gnärig, Geschäftsführer des Berlin Civil Society Center, der in diesen Leitfaden seine 25-jährige Erfahrung als Führungskraft in verschiedenen gemeinnützigen Organisationen eingebracht hat. Ebenso danken wir den Stifterinnen und Spendern, die unsere ersten Entwürfe des Leitfadens gelesen haben. Mit ihren konstruktiven Anregungen und Hinweisen haben sie wesentlich zu der Publikation beigetragen. Wir würden uns freuen, wenn dieser Leitfaden viele Spenderinnen und Stifter dabei unterstützt, ihr gemeinnütziges Engagement noch besser mit ihren persönlichen Wertvorstellungen und Zielen in Einklang zu bringen. Denn dies ist nach unserer Überzeugung der Dreh- und Angelpunkt für erfolgreiche Kooperationen im gemeinnützigen Bereich.

Dr. Felicitas von Peter
Geschäftsführende Gesellschafterin

Michael Alberg-Seberich
Stellvertretender Geschäftsführer

¹ Organisation der Zivilgesellschaft: auch bekannt als NRO (Nichtregierungsorganisation) oder einfach gemeinnützige Organisation. Wir verwenden diesen Begriff, weil er unserer Meinung nach am umfassendsten die Vielfalt an Formen und Aufgaben der Organisationen beschreibt, die Ziele zum Wohle der Gesellschaft verfolgen.

Eine „Karriere“ als Spenderin oder Spender, Stifterin oder Stifter² beginnt für wohlhabende Menschen häufig mit der Bitte von Freunden, eines ihrer Projekte zu unterstützen. Manchmal „stolpern“ sie auch mehr oder minder zufällig über ein Projekt mit Förderbedarf. Mitunter bittet sie eine gemeinnützige Organisation um Hilfe und deren Arbeit sagt ihnen zu oder sie möchten schlichtweg nicht „Nein“ sagen. Nach Jahren einer solchen Unterstützung nach dem Zufallsprinzip entsteht bei vielen Förderern der Wunsch, ihr soziales Engagement strategischer auszurichten, und sie fangen an Möglichkeiten auszuloten, wie eine passende Strategie aussehen könnte.

Dieser Leitfaden ist Teil einer Serie, die Förderern helfen soll, einen systematischen und zugleich strategischen Zugang zum eigenen gemeinnützigen Engagement zu entwickeln. Sollten Sie gerade die allerersten Erfahrungen auf diesem Gebiet machen oder falls Sie sich entschieden haben, Ihre Arbeit künftig strategischer auszurichten, so sollten Sie mit der Lektüre dieses Hefts beginnen. Und während Sie Ihr Engagement vorantreiben auf Ihrem Weg zum erfahrenen Unterstützer, können Sie auf weitere Publikationen der Serie zurückgreifen.

Der vorliegende Leitfaden soll als Handreichung für die ersten Schritte des Entscheidungsprozesses dienen, denen jeweils einzelne Abschnitte gewidmet sind:

- der ethische Kontext Ihres Engagements: Werte
- Ihre Rolle als Förderer: Förderer
- die Ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen: Ressourcen
- Ihr persönlicher Ansatz: Ansatz
- das übergeordnete Ziel, das Sie erreichen möchten: Ziel
- sowie der Sektor, den Sie fördern möchten: Sektor

Die Reihenfolge der verschiedenen Kapitel sagt nichts über die Bedeutung der einzelnen Aspekte. Sie folgt lediglich einem schrittweisen Entscheidungsprozess, der sich in den meisten Fällen als sinnvoll erwiesen hat. Nach der Lektüre dieses Leitfadens sollten Sie in der Lage sein, Ihre persönlichen Interessen in Bezug auf Ihr Engagement, Art und Umfang Ihres Beitrags sowie Ihr Themenfeld im weiteren Sinne zu umreißen.

Konkrete Empfehlungen am Ende jedes Abschnitts enthalten praktische Hinweise zum jeweiligen Entscheidungsschritt.

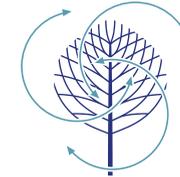
² Um die Lesbarkeit des Textes zu vereinfachen, werden „Spenderinnen und Spender sowie Stifterinnen und Stifter“ hier durchgängig als „Förderer“ oder als „Unterstützer“ bezeichnet.

Klarheit · Offenheit · Fairness

Viele Menschen betrachten „Wohltätigkeit“ als rein altruistisches Unterfangen. Fraglos sind uneigennützig Motive eine wichtige Antriebskraft für gemeinnütziges Engagement. Daneben existieren jedoch andere, völlig legitime Beweggründe für soziale Aktivitäten, über die Sie sich im Rahmen Ihrer Entscheidungsfindung klar werden und die Sie berücksichtigen sollten. Ein eigenes ethisches Vermächtnis zu hinterlassen, ein Anliegen zu finden, für das sich die ganze Familie einsetzen kann, oder auch den Ruf des eigenen Unternehmens zu stärken, sind völlig berechtigte Motive, die Ihre Großzügigkeit und Selbstlosigkeit nicht infrage stellen. Allerdings sollten Sie sich über die Hauptbeweggründe für Ihr Engagement im Klaren sein. Als Geschäftsführer verschiedener Organisationen der Zivilgesellschaft habe ich Unterstützer stets bestärkt, sich über die eigenen Motive klar zu werden, denn ich wusste, unsere Partnerschaft würde langfristig auf sichereren Füßen stehen, wenn die Organisation die Bedürfnisse ihrer Unterstützer optimal erfüllen könnte.

Das führt uns zu einem zweiten Punkt: Offenheit. Wenn Sie sich darüber im Klaren sind, was sie bewegt, sollten Sie dies gegenüber den Personen und Organisationen, mit denen Sie zusammenarbeiten möchten, deutlich machen. Häufig stellen Förderer Mittel zur Verfügung, erhalten im Gegenzug jedoch lediglich eher allgemeine Informationen über die von ihnen unterstützten Aktivitäten. In solchen Fällen haben Unterstützer in der Regel die Gründe für ihr Engagement nicht deutlich genug formuliert und die betreffende zivilgesellschaftliche Organisation ist mit den geringen Erwartungen ihrer Förderer zufrieden. Dieser minimalistische Ansatz führt auf Seiten der Förderer oft zu Frustration und gelegentlich zum Verlust des Interesses am Projekt und zur Beendigung der Unterstützung. Darum ist Offenheit, was Ihr Interesse und Ihre Erwartungen betrifft, von Anfang an von wesentlicher Bedeutung für den langfristigen Erfolg einer Partnerschaft.

Schließlich spielt Fairness in der Ethik gemeinnützigen Engagements eine zentrale Rolle. Klarheit und Offenheit gehören zur Fairness dazu. Fairness bedeutet jedoch auch, realistische Erwartungen zu hegen: Eine geringe Spende, an die hohe Erwartungen hinsichtlich von Leistungen seitens der Partner geknüpft sind, kann kleine Organisationen überfordern und Verwaltungskosten in die Höhe treiben: Je mehr eine Organisation für die Betreuung ihrer Förderer aufwenden muss, desto weniger kann sie in das Projekt investieren, das Sie unterstützen wollen. Zuverlässigkeit ist ein weiteres grundsätzliches Merkmal von Fairness. Organisationen, die sich für ethische Themenbereiche einsetzen, haben selten große Rücklagen, die ihnen finanzielle Flexibilität erlauben. Wenn Sie erst einmal Ihre Unterstützung zugesichert haben, sollte man sich darauf verlassen können, dass diese auch kommt. Verschiedentlich habe ich erlebt, dass Menschen öffentlich Spenden zugesagt haben, die niemals eingetroffen sind – zum Teil mit dramatischen Konsequenzen für die betreffenden Aktivitäten.



Empfehlungen

Werden Sie sich klar über Ihre Motive in Bezug auf Ihr gemeinnütziges Engagement und über Ihre Ziele – neben dem Erfolg der von Ihnen geförderten Aktivitäten.

Sprechen Sie Ihre Erwartungen gegenüber möglichen und bereits gewählten Partnern offen an. Vereinbaren Sie eindeutig, was Sie geben möchten und was Sie dafür im Gegenzug erwarten.

Ihre Erwartungen sollten fair und Ihre Unterstützung verlässlich sein.

Ich selbst · meine Familie · mein Unternehmen

Ob bewusst oder unbewusst – Ihr persönlicher Hintergrund wird Ihre gemeinnützige Arbeit umfassend prägen. Ich empfehle daher, dass Sie Ihre Eigeninteressen ganz bewusst definieren: Was ist Ihr beruflicher Hintergrund? Was sind Ihre Hobbies? Was ist Ihr sozialer Hintergrund? Sind Sie eine erfolgreiche Managerin, die sozialen Projekten helfen möchte, indem Sie Ihre Management-Erfahrung zur Verfügung stellen? Oder suchen Sie im Gegenteil nach einem Projekt, das mit Ihren vertrauten Arbeitsfeldern nichts zu tun hat und Ihnen ermöglicht, sich neues Wissen anzueignen? Sprechen Ihre Freunde häufig über ihr gemeinnütziges Engagement und Sie möchten einen Bereich für Ihr eigenes Engagement finden, um mitreden zu können? Möchten Sie ein gemeinnütziges Vermächtnis hinterlassen? Diese und viele andere Motive stellen völlig legitime Gründe für ein Spendenengagement dar. Kennen und benennen Sie Ihre Motive: dies wird Ihnen helfen, Ihr Projekt zu finden.

In vielen Fällen engagieren sich wohlhabende Familien gemeinsam: Eltern möchten ihren Kindern beibringen, ihren Reichtum zu teilen. Oder sie möchten das Bewusstsein ihrer Kinder für die Probleme und Schwierigkeiten anderer Kinder schärfen. In zunehmendem Maße sehen Eltern die Zukunft ihrer Kinder oder Enkel durch globale Herausforderungen wie den Klimawandel oder Armut bedroht und wollen zur Eindämmung dieser Gefahren beitragen. In anderen Fällen dürfen Kinder bei der Entscheidung für gemeinnützige Projekte mitreden und interessieren sich vielleicht besonders für den Tier- oder Umweltschutz. Für Familien mit jüngeren Kindern sind unter Umständen Projekte in der eigenen Heimatstadt besser geeignet, bei denen aufgrund der räumlichen Nähe eine regelmäßige Mitarbeit möglich ist, während Familien mit Teenagern, die die Welt entdecken wollen, möglicherweise mehr an Aktivitäten im Ausland interessiert sind. Gelegentlich wollen Familien gemeinsam in einem Bereich tätig werden, der sich von ihren geschäftlichen Aktivitäten unterscheidet – Aktivitäten, die die Familie auf andere Weise zusammenschweißen können. Familienmitglieder, die nicht Vollzeit oder gar nicht im eigenen Familienunternehmen beschäftigt sind, wollen sich vielleicht ein eigenes Arbeitsfeld und einen persönlichen Kompetenzbereich erschließen. Wie bereits betont, sind all dies legitime Gründe, die bei der Bestimmung des Themenschwerpunkts Ihres gemeinnützigen Engagements Berücksichtigung finden sollten.

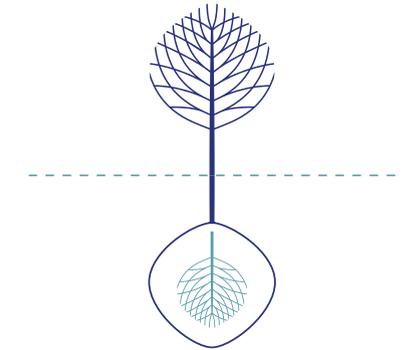
Geschäftliche Interessen spielen häufig im Rahmen des Engagements von Großspendern eine Rolle. Solange es sich dabei nicht um einen versteckten Marketingtrick handelt, ist daran nichts auszusetzen. So ist verständlich, dass jemand, der sein Vermögen der Herstellung von Schulbedarf verdankt, Bildungsprojekte unterstützen möchte, oder dass eine Familie, die Fabriken in Südostasien besitzt, Projekte zur Bekämpfung von Kinderarbeit in der Region fördern möchte. Unterstützer, die durch ihr Unternehmen Zugang zu Technik, Fachwissen, Produktions- oder Transportkapazitäten oder für Sozial- oder Umweltthemen relevante Dienstleistungen haben, sollten darüber nachdenken, diese gemeinnützigen Organisationen zur Verfügung zu stellen. Bei richtiger Durchführung (und entsprechender Kommunikation) können daraus stabile langfristige Partnerschaften entstehen, die beiden Seiten Nutzen bringen.

Empfehlungen

Verwenden Sie ausreichend Zeit und Mühe darauf, Ihre persönlichen Interessen bzw. die Ihrer Familie bzw. die Ihres Unternehmens in Bezug auf Ihr gemeinnütziges Engagement zu bestimmen. Neben dem Interesse am Erfolg des Projekts ist es völlig normal und berechtigt, damit weitere Anliegen zu verfolgen. Projekte, in denen das Spendenengagement auch Ihren persönlichen Interessen dient, sind oftmals erfolgreicher und nachhaltiger als solche mit rein selbstlosem Ansatz.

Philanthropische Aktivitäten eignen sich sehr gut, um Familienbande zu stärken, die eigenen Kinder zu motivieren, sich um andere zu kümmern und ihnen Erfahrungen in Bereichen zu eröffnen, die sie interessieren.

Unternehmerische Interessen können eine positive Rolle in Ihren gemeinnützigen Vorhaben spielen: Streben Sie Situationen an, in denen Ihr Engagement Ihrem Projekt dient und gleichzeitig für Ihr Unternehmen von Nutzen ist; aber vermeiden Sie eine direkte Verknüpfung mit dem Marketing Ihres Unternehmens.



Zeit · Geld · Wissen · Kontakte

Auch die Frage, welche Ressourcen Sie zur Verfügung stellen können, spielt eine wichtige Rolle bei der Bestimmung des idealen Themenfeldes für Ihr Engagement. Doch unabhängig davon, welchen Beitrag Sie leisten können – Ihre Zeit ist ein wesentlicher Faktor: Wenn Sie mehr tun wollen als einen bestimmten Geldbetrag zu überweisen, wenn sie Projekte durchdringen und letztlich aktiv mitgestalten möchten, müssen Sie einen Teil Ihrer Zeit investieren. Abhängig davon, wie viel Zeit Sie zur Verfügung haben, können Sie sich mit komplexeren oder einfacheren Themen beschäftigen, aktiv involviert sein oder eher als Beobachter beteiligt. Legen Sie deshalb fest, wie viel Zeit Sie für Ihr Engagement aufbringen können

und ob Sie regelmäßig ein wenig Zeit oder in größeren Abständen mehr Zeit für die gemeinnützige Arbeit zur Verfügung haben. Je mehr Zeit Sie haben, desto mehr können Sie neben der Bereitstellung von Geldmitteln tun. Wollen Sie viel Zeit mit ihrem Engagement verbringen, so suchen Sie ein Projekt, in dem ihre Mitwirkung erwünscht und von Nutzen ist. Am Anfang des Entscheidungsprozesses für ein bestimmtes Projekt sollten Sie sich klar darüber sein, wie Ihr potenzieller Beitrag aussehen könnte. Listen Sie die Ressourcen auf, die Sie zu geben bereit sind, bevor Sie mit einer möglichen Partnerorganisation in Kontakt treten.

Die allermeisten Projekte brauchen in erster Linie Geld. Nur wenige denkbare Partner werden in der Lage sein, Ihre nicht monetäre Unterstützung zu nutzen, ohne dass Sie auch Finanzzuwendungen leisten, denn jede Form der praktischen Unterstützung, die Sie leisten, verursacht Verwaltungskosten, die gedeckt werden müssen. So kann durch Ihre häufige oder kontinuierliche Anwesenheit in einem Projekt Bedarf an einem Arbeitsraum und -ausrüstung entstehen, die bezahlt werden müssen. Für Mitarbeiter, die Sie anleiten oder schulen, entstehen u.U. Fahrtkosten oder es muss Ersatzpersonal für die Schulungsteilnehmer gefunden werden. Wenn der von Ihnen vorgesehene Beitrag überwiegend finanzieller Natur ist, werden die meisten der möglichen Partnerorganisationen Sie mit

offenen Armen empfangen und die Auswahl an Projekten wird vielfältig sein. Allerdings ist Geld auch die Ressource, die am ehesten falsch eingesetzt oder veruntreut werden kann. Es lohnt sich daher, Vorsichtsmaßnahmen zu ergreifen, um zu vermeiden, dass Ihre Mittel verschwendet werden. Wie Sie sich entsprechend schützen können, wird an späterer Stelle beschrieben. Vorerst genügt es, zwei grundlegende Regeln im Kopf zu behalten: Überweisen Sie kein Geld, bevor Sie das Projekt auf Herz und Nieren geprüft haben („Due Diligence“³) und sicher sind, dem Empfänger der Mittel vertrauen zu können. Starten Sie nicht mit großen Beträgen, sondern führen Sie zunächst einige Pilotaktivitäten mit begrenzten Mitteln durch.

³ Due Diligence: Hier die Tiefenprüfung der Organisation, mit der Sie zusammenarbeiten. Für weitere Informationen lesen Sie bitte den Leitfaden: Wie bewerte ich die Arbeit einer Organisation? von Burkhard Gnärig, Active Philanthropy, 2008

Wenn Sie hauptsächlich Wissen weitergeben möchten, wird die Auswahl an denkbaren Projekten sehr begrenzt sein, denn gute Projekte definieren sich anhand der Bedürfnisse der Empfänger und nicht anhand der Kenntnisse der Förderer. Projekte, die sich am möglichen Beitrag des Gebers orientieren und nicht am Bedarf der Empfänger, bringen den bedürftigen Menschen selten wirklichen Nutzen. Wenn Sie also vorrangig Ihr Wissen zur Verfügung stellen möchten, müssen Sie nach Partnern suchen, die genau das brauchen, was Sie zu bieten haben. Dazu einige Beispiele: Wenn Sie Anwältin mit Fachwissen im Bereich Aufenthaltsrecht, Asylrecht o.ä. sind, können Ihre Beratungsleistungen für Organisationen sehr hilfreich sein, die mit Migranten und Asylbewerbern arbeiten. Sind Sie ein erfahrener Manager, dann nimmt eine Organisation im Rahmen ihrer internen Umstrukturierung Ihre Mitwirkung sicher gern an. Wenn Sie ein Logistikunternehmen führen, könnte der Beitrag Ihres Unternehmens für Organisationen von grundlegender Bedeutung sein, die sich an Not- und Katastrophenhilfe beteiligen. Wie gesagt: Es gibt durchaus Bereiche, in denen die fachliche Unterstützung durch Förderer äußerst sinnvoll sein kann und dankend angenommen wird. In jedem Fall sollten Sie jedoch sorgfältig prüfen, was Sie realistischerweise leisten können, und ob damit den Bedürfnissen der Menschen, denen Sie helfen wollen, wirklich gedient ist.

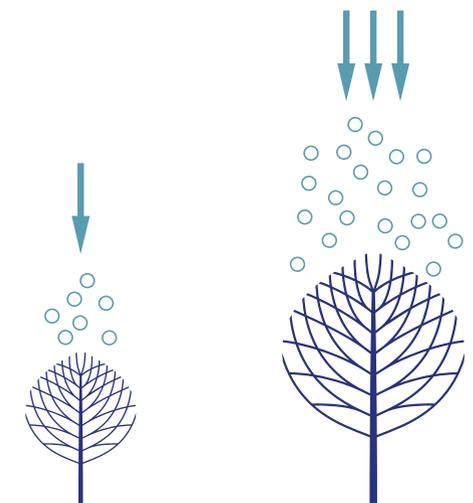
Nützliche Kontakte sind häufig sehr gefragt. Projektmitarbeiter mit Personen in Kontakt zu bringen, die projektbezogene Ressourcen zur Verfügung stellen oder vermitteln können, ist eine sehr effektive Möglichkeit, einen Beitrag für ein bestimmtes Projekt zu leisten und die eigene Zuwendung zu vergrößern. Dazu zwei Beispiele: Allein sind Sie möglicherweise nicht in der Lage, die für das Projekt erforderlichen Mittel aufzubringen, aber Sie kennen vielleicht andere, die ebenfalls Interesse an einer Unterstützung haben. Oder Ihnen fehlt unter Umständen das erforderliche Fachwissen, aber Sie kennen jemanden, der darüber verfügt. Andere als Förderer „Ihres“ Projekts mit ins Boot zu holen, ist ein strategisch kluger Ansatz, der sich gleichzeitig als ausgesprochen attraktiv erweisen kann. Wenn sich Freunde, Kolleginnen oder Familienangehörige Ihrer Unterstützung für ein Projekt anschließen, können sich daraus Beziehungen ergeben und Aktivitäten erwachsen, die sowohl Spaß machen als auch von Nutzen sind.

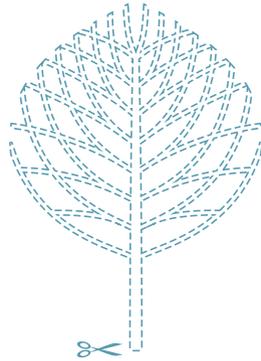
Empfehlungen

Wenn Ihnen wenig Zeit für Ihre gemeinnützige Arbeit zur Verfügung steht, entscheiden Sie sich lieber für einfache Projekte und konzentrieren sich auf eine rein finanzielle Förderung. Wenn Sie bereit und in der Lage sind, mehr Zeit zu investieren, können Sie komplexere Aktivitäten in Angriff nehmen, an denen Sie auf verschiedene Weise mitwirken können.

Wenn Sie überwiegend Fachkenntnisse beitragen möchten, verringert sich die Zahl infrage kommender Projekte drastisch. Stellen Sie sicher, dass die Bedürfnisse der Begünstigten und nicht Ihre persönlichen Kenntnisse und Erfahrungen die Ausrichtung des Projekts bestimmen.

Der Aufbau und die Pflege von Kontakten rund um und für ein Projekt sind äußerst wichtig, werden häufig jedoch zu wenig als Betätigungsfeld genutzt. Andere Geber mit ins Boot zu holen, kann sich als nützlich erweisen und gleichzeitig Spaß machen.





Aufbau von Infrastruktur · Kompetenzentwicklung⁵ · Einsatz neuer Werkzeuge oder Techniken

Der Aufbau fassbarer Infrastruktur stellt den schlichtesten und häufig beliebtesten Ansatz des gemeinnützigen Engagements dar. Der Bau einer Schule oder eines Gesundheitszentrums etwa gehört bei Gebern – verständlicherweise – zu den beliebtesten Aktivitäten: das Ergebnis ihres Beitrags ist für alle sichtbar und eine Tafel neben dem Eingang des Gebäudes zeugt von ihrer Großzügigkeit. Die Errichtung physischer Infrastruktur kann etwa dann ein wertvoller Beitrag sein, wenn Sie als Architektin, Bauunternehmer, Ingenieurin oder Projektmanager technisches Expertenwissen einfließen lassen können. Allzu häufig beschäftigen sich Geber jedoch nur am Rande oder gar nicht mit der Frage der Nutzung und Instandhaltung des errichteten Gebäudes. Ich habe zahlreiche Gebäude gesehen, die nur teilweise oder gar nicht genutzt wurden und nach und nach zerfielen, weil Mittel fehlten, um Aktivitäten am Laufen zu halten. Gegen die Errichtung von Infrastruktur ist an sich nichts einzuwenden, solange vor Baubeginn garantiert ist, dass der laufende Betrieb gesichert ist: Wer schult das Personal, das in dem Gesundheitszentrum arbeitet? Wer zahlt ihre Löhne? Wer stellt die medizinische Infrastruktur? Wer liefert Medikamente? Durch welches Geschäftsmodell wird der nachhaltige Betrieb des Gesundheitszentrums gewährleistet? Wer leitet es und wer führt die Aufsicht?

Diese Fragen führen zum Stichpunkt Kompetenzentwicklung: Die Schulung von Lehrerinnen und Lehrern, die Qualifizierung von Krankenschwestern und -pflegern, die Ausbildung von Gemeindearbeitern usw. sind hervorragende Möglichkeiten, die lokale Entwicklung nachhaltig zu fördern. Investitionen in Menschen stellen einen äußerst lohnenswerten Ansatz dar. Doch auch der birgt seine Herausforderungen, wie etwa die Auswahl der für die Ausbildung bestgeeigneten Personen, die Bindung des neu qualifizierten Personals an das Projekt und die Sicherung der finanziellen Grundlage ihrer Anstellung. Aus Spendersicht stellt die Schulung von Menschen einen wesentlich weniger sichtbaren Projektbeitrag dar, sie ist aber vielfach wesentlich bedeutender für den Erfolg eines Projekts als die Errichtung eines Gebäudes. Allgemein gilt: Kompetenzentwicklung ist in der Regel ohne Aufbau neuer physischer Infrastruktur möglich, während im umgekehrten Fall neue Infrastruktur typischerweise zumindest ein gewisses Maß an Schulung für die spätere Nutzung erforderlich macht. Unter bestimmten Bedingungen können Förderer mit entsprechenden Qualifikationen, wie z.B. Ärztinnen oder ausgebildete Pädagogen, durch Einbringen ihrer eigenen einschlägigen Erfahrungen einen persönlichen Beitrag zur Kompetenzentwicklung leisten.

Der Einsatz neuer Werkzeuge oder Techniken kann ebenfalls einen lohnenden Ansatz darstellen. So habe ich kürzlich von einem Projekt erfahren, in dem Methoden entwickelt werden, durch die der Bedarf an Holz für Bauzwecke ganz wesentlich gesenkt werden kann. Das Projekt, das in einer überwiegend entwaldeten Gegend der Sahel-Zone angesiedelt ist, versucht, Bauhandwerkern vor Ort Alternativen zu den traditionellen Bauformen verfügbar zu machen und so große Mengen an mittlerweile sehr teurem Bauholz einzusparen. Die Senkung der Baukosten ermöglicht auch armen Menschen den Erwerb eines Hauses zu einem für sie bezahlbaren Preis. Zugleich trägt diese Technik dazu bei, die wenigen verbleibenden Bäume zu erhalten. In Entwicklungsländern gibt es zahlreiche Beispiele für sogenannte „angepasste Technik“. Sie ermöglicht der örtlichen Bevölkerung, ihr Leben auf der Grundlage von Ansätzen zu verbessern, die finanzierbar, bedarfsgerecht und nachhaltig nutzbar sind. Angesichts der enormen Herausforderungen, vor denen arme Menschen auf der ganzen Welt infolge von Verstädterung, Entwaldung, Erosion von Ackerland und vielen anderen bedrohlichen Faktoren stehen, besteht dringender Bedarf an neuen und einfachen Methoden, um ihr Überleben zu sichern. Die Entwicklung solcher Werkzeuge und Techniken ist zwar ein sehr lohnendes Unterfangen, sie erfordert jedoch sowohl tiefes Verständnis der lokalen Probleme als auch Zugang zu angepasster Technik. So stehen jeder erfolgreichen Lösung zahlreiche Beispiele für fehlgeschlagene Projektansätze gegenüber.

Empfehlungen

Die Errichtung physischer Infrastruktur allein ist selten eine gute Idee. In den meisten Fällen muss gründlich erwogen werden, wie der laufende Betrieb der neu errichteten Gebäude gesichert und diese instand gehalten werden sollen. Fangen Sie nicht an zu bauen, bevor Sie nicht sicher sind, dass „Ihr“ Gebäude später auch sachgerecht genutzt und mittel- und langfristig instand gehalten wird.

Kompetenzentwicklung ist ein Kernelement der meisten Projekte. Der Aufbau genau der vor Ort benötigten Kompetenz ist von grundlegender Bedeutung. Sie sollten Ihr eigenes Wissen nur dann beisteuern, wenn damit exakt die örtlichen Bedürfnisse befriedigt werden.

Die Entwicklung angepasster Lösungen für lokale Probleme erfordert ein umfassendes Verständnis der örtlichen Gegebenheiten sowie der verfügbaren Technik. Wenn Sie beides zu bieten haben, können Sie ggf. einen wertvollen persönlichen Beitrag leisten.

⁴ In anderen Publikationen zum Thema „Gemeinnütziges Engagement“ spricht man von der „Theorie sozialen Wandels“.

⁵ Hier verwendet für das englische „Capacity Building“: Aufbau von Kapazität (quantitativ) und Kompetenz (qualitativ).

Überlebenssicherung in Notsituationen • Nachhaltigkeit • Stärkung der Selbstbestimmung⁷ • Neuland betreten

Wir verändern unsere Welt in dramatischem Ausmaß und gefährden damit das Überleben vielerorts und in vielfacher Weise. Wir sprechen hier von der Bedrohung der menschlichen Existenz in durch Menschen verursachten Krisen oder Naturkatastrophen, in Dauerkrisen in nicht funktionierenden Staaten, in Kriegen oder in Regionen, in denen für die Existenzsicherung der Bevölkerung nicht ausreichend Nahrung und andere Ressourcen zur Verfügung stehen. Da sowohl die Häufigkeit von Krisen als auch die Zahl bedrohter Menschen steigen, nehmen auch die Aktivitäten zur Lösung kurzfristiger Notlagen zu. Im Zuge seiner Bedeutungssteigerung hat dieser Bereich eine deutliche Professionalisierung erfahren. Heute ist die Krisenintervention ein Arbeitsfeld für hoch qualifizierte und meist hoch spezialisierte Fachkräfte mit starker Machementalität. In ihrer Ausrichtung auf kurzfristige Rettungsaktionen gelingt es ihnen immer besser, Menschen in akuten Katastrophenfällen zu versorgen und am Leben zu halten.

Für Spender mit entsprechendem Fachwissen, z.B. in Medizin, Ingenieurwissenschaften, Logistik oder Kommunikation, kann ein Engagement in der Notfallhilfe eine sehr erfüllende Aufgabe sein. Ich habe selbst verschiedene Katastrophensituationen miterlebt und war höchst beeindruckt von der absoluten Fokussierung der Nothelfer auf unmittelbare Ergebnisse. Viele Hindernisse langfristig ausgerichteter Programme werden in solchen Momenten einfach beiseitegeschoben bzw. spielen keine Rolle, weil der Zeitdruck keine Umschweife erlaubt. Dies ist zwar eine bereichernde Erfahrung, aber aus strategischer Sicht sollte der Schwerpunkt auf die Krisenprävention gelegt werden, was uns zur Frage der Nachhaltigkeit führt.

Nachhaltigkeit eines Projekts bedeutet, das Projekt kann sich ohne fortdauernde externe Hilfe selbst tragen. Dazu ein Beispiel: Ein Gesundheitsprojekt generiert genug Einnahmen, um die Löhne und Gehälter der Angestellten zu zahlen, die Versorgung mit Medikamenten zu sichern und die Infrastruktur instand zu halten. Oder: Aus einem Jugendprojekt gehen junge Führungskräfte hervor, wodurch das Projekt auf der gleichen Ebene weiter funktionieren kann und damit einer Generation junger Menschen nach der anderen zugutekommt. Einem Projekt zur Nachhaltigkeit zu verhelfen, ist ein ehrgeiziger, aber höchst empfehlenswerter Ansatz. Auf diese Weise werden lokale Organisationen oder soziale Strukturen gestärkt, die dadurch in der Lage sind, ihre Probleme größtenteils mit eigenen Mitteln und in Eigenverantwortung zu lösen. Die Förderung lokaler Nachhaltigkeit ist ein wertvoller Ansatz für Unterstützer, die bereit sind und die die Geduld haben, Projekte so lange zu fördern, bis die Projektbeteiligten gelernt haben, in Eigenregie weiterzuarbeiten.

Seit Kurzem macht in Fachkreisen zunehmend der Begriff „Resilienz“ oder Widerstandsfähigkeit die Runde. Während „Nachhaltigkeit“ bedeutet, dass sich das Projekt in einer bestimmten Umgebung selbst tragen kann, betrachtet die Resilienz den Fortbestand eines Projekts in einer sich verändernden Umwelt. Resilienz wird definiert als „die Fähigkeit eines Körpers, seine Größe und Form nach einer durch Kompressionskräfte verursachten Deformierung zurückzuerlangen“ sowie als „Fähigkeit, sich von Unglücksfällen oder Veränderung zu erholen bzw. sich diesen ohne nennenswerte Schwierigkeiten anzupassen“⁸. Die Resilienz bzw. Belastbarkeit des oben genannten Gesundheitsprojekts bedeutet konkret: Das Projekt kann sich neu erfinden und funktioniert auch dann weiter, wenn etwa die bestehende finanzielle Unterstützung nicht mehr zur Verfügung steht, oder wenn, etwa aufgrund einer Pandemie, der Schwerpunkt der Arbeit auf andere Krankheiten gelegt werden muss.



⁶ In diesem Kapitel werden einige Oberziele betrachtet. Untergeordnete Zielsetzungen und konkrete Projektziele werden in anderen Leitfäden an gegebener Stelle behandelt.

⁷ Englischer Originaltitel: „Empowering People“

⁸ Merriam-Webster's Online Dictionary <http://www.merriam-webster.com/dictionary/resilience>

Empowerment oder die Stärkung der Selbstbestimmung von Menschen bedeutet, andere in die Lage zu versetzen, eigene Entscheidungen zu treffen und diese auf der Grundlage der ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen umzusetzen. In einigen Bereichen gelingt es wesentlich besser, den Grad der Selbstbestimmung zu erhöhen als in anderen. So eignet sich beispielsweise die Krisenintervention mit dem Ziel, kurzfristig eine große Zahl von Menschen mit Lebensmitteln, Unterkünften und medizinischen Leistungen zu versorgen, nicht sonderlich zur Stärkung der Autonomie von Menschen. Andererseits gibt es Projekte, die von der aktiven Beteiligung der Begünstigten abhängen, um nachhaltig zu funktionieren. Viel zu lange haben die reichen Industrieländer ihre Hilfeempfänger in den Entwicklungsländern paternalistisch behandelt. Sie haben sie mit Waren und Dienstleistungen zugeschüttet, die nach Ansicht von Experten aus dem Norden erforderlich waren. Die Begünstigten mussten nehmen, was sie bekamen, anderenfalls gingen sie leer aus. Heute betrachtet man dieses Vorgehen als einen der Hauptgründe für das Scheitern so vieler Hilfsprojekte.

Wenn es darum geht, die Selbstbestimmung von Menschen zu stärken, gehört dazu auch, dass Hilfeempfänger in sämtliche sie betreffenden Entscheidungen einbezogen werden. Dies ist ein anspruchsvolles Ziel. Es erfordert eine genaue Kenntnis der Mechanismen der internationalen Zusammenarbeit sowie ein hohes Maß an Bescheidenheit seitens der Geber, die einen beachtlichen Teil ihrer Entscheidungsbefugnis an Menschen aus dem Süden abgeben, die häufig weder lesen noch schreiben können. Doch wenn wir umfassende und nachhaltige Verbesserungen im Leben von Menschen erreichen wollen, ist die Stärkung ihrer Selbstbestimmung eine unabdingbare Voraussetzung.

Neue Welten zu entdecken, etwas Unbekanntes auszuprobieren – das sind spannende und herausfordernde Ziele, an die sich die wenigsten Förderer heranwagen. Sicher: Neues auszuprobieren ist riskanter, als Bewährtes zu tun. Darum unterstützen viele Geber Projekte, die seit vielen Jahren laufen, aber nur wenige sind bereit, wirklich Neuland zu betreten. Da ich selbst ein neues und bis dato einzigartiges Projekt in einem bisher weitgehend brachliegenden Bereich ins Leben gerufen habe, weiß ich aus eigener Erfahrung, wie schwer es ist, für neuartige Projekte Unterstützung zu finden.

Der mangelnde Mut und die fehlende Vision sind bedauerlich, vor allem, da in einer sich immer schneller verändernden Welt althergebrachte, bewährte Ansätze schnell ihre Relevanz und Wirksamkeit verlieren und neue Herangehensweisen an alte und neue Herausforderungen dringend gebraucht werden.

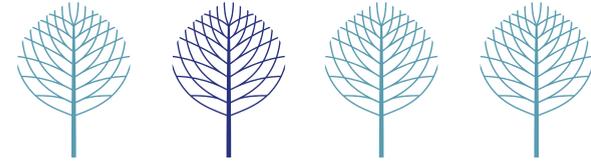
Für Geber, die unternehmerisch denken und handeln, die bereit sind, kalkulierbare Risiken einzugehen und sich bietende Chancen und Herausforderungen anzupacken, sollte das Entdecken neuer Welten ein äußerst spannendes und lohnenswertes Ziel sein. Es ist nicht einfach, Personen und Organisationen zu finden, die echte Pioniere sind. Haben Sie jedoch erst einmal eine grundlegende Vorstellung davon entwickelt, welche neuen Herausforderungen sich stellen, wer nach Ideen zu Ihrer Lösung sucht oder neue Lösungswege erprobt, dann finden Sie auch den Ansatz, der für Sie am besten passt.

Empfehlungen

Projekte zu unterstützen, die auf nachhaltige Lösungen ausgerichtet sind und auch nach Beendigung der Förderung fortbestehen, ist einer der wichtigsten Beiträge, die ein Unterstützer leisten kann. Sicherung der Nachhaltigkeit heißt, ein Vermächtnis für die Zukunft zu hinterlassen.

Den Grad der Selbstbestimmtheit von Menschen zu stärken, ist eine wesentliche Voraussetzung für den langfristigen Bestand vieler Projekte. Dieses Ziel zu erreichen erfordert Geduld, Bescheidenheit und die Bereitschaft selbst dazuzulernen.

Förderer mit Unternehmermentalität, die bereit sind, Risiken einzugehen, sollten Projekte unterstützen, die Neuland betreten. Angesichts der vielen neuen und noch unerforschten Herausforderungen, vor denen die Menschheit heute steht, brauchen wir mehr Vision und Mut, neue Wege einzuschlagen.



Menschen · Umwelt · Tiere · Kultur

Bis zu diesem Punkt sollten Sie Ihren persönlichen Pfad durch die verschiedenen Schritte des Entscheidungsprozesses skizziert und Ihre Prioritäten auf dem Weg zum aktiven strategischen Engagement grob bestimmt haben, so dass Sie sich nun dem letzten Abschnitt in diesem Heft widmen können, mit dem Ziel, den Sektor zu bestimmen, in dem Sie sich engagieren wollen. Im weitesten Sinne gibt es vier Bereiche, die in Betracht kommen: Menschen, Umwelt, Tiere und Kultur. Alle wichtigen Themen können einem dieser Bereiche zugeordnet werden: Gesundheit und Bildung, Menschenrechte, Entwicklung und Notfallhilfe sind Fragen, die im Bereich „Menschen“ angesiedelt sind, während der Erhalt antiker Denkmäler, die Förderung des örtlichen Theaters und die Bereitstellung von Stipendien für talentierte Musiker alle in den Bereich „Kultur“ fallen.

Sich zu entscheiden, Menschen zu helfen, die entweder allein oder als Teil einer Gruppe großen Herausforderungen gegenüberstehen, liegt auf der Hand für all jene, die ihre Solidarität mit anderen zeigen oder sich für die Stärkung der sozialen Gerechtigkeit in der Welt einsetzen wollen. Auch hier gibt es Projekte vor der eigenen Haustür wie das örtliche Obdachlosenasyll, Projekte für Frauen, die unter häuslicher Gewalt leiden, oder für vernachlässigte und missbrauchte Kinder. Es gibt Projekte, die die Integration von Ausländern fördern, sich in der Altenpflege engagieren, Kindern bei den Hausaufgaben helfen usw. Und es gibt Projekte in zumeist weit entfernten Ländern, die auf die allerärmsten Menschen ausgerichtet sind, oder den Kindern helfen, die am stärksten unter Missbrauch und Vernachlässigung leiden. Ob Sie sich für Gesundheits- oder Bildungsfragen, für Frauen oder Kinder, für die Bekämpfung der Armut oder den Schutz der Menschenrechte zuhause oder in Afrika engagieren wollen – die Bandbreite an Herausforderungen und möglichen Partnern ist enorm. Für Förderer, die ihre ganze Familie einbeziehen möchten, kommt vielleicht ein Engagement für Kinder oder die Bearbeitung von Armutsthemen infrage. Wer aus einem Unternehmen kommt und entsprechende Interessen hat, findet vielleicht seine persönliche Herausforderung in Bildungs- und Gesundheitsprojekten oder in der Bereitstellung von Dienstleistungen, die eine besondere Relevanz für das eigene Unternehmen haben bzw. bei denen Ressourcen des Unternehmens zum Einsatz kommen können.

Bis vor wenigen Jahren war der Umweltschutz ein Arbeitsfeld, das im Großen und Ganzen einer kleinen Zahl von Experten und Interessengruppen vorbehalten war. Heute jedoch, da der Klimawandel zu einer allgemein anerkannten Tatsache geworden ist, werden Umweltfragen als strategische Schlüsselprobleme für die Zukunft der Menschheit betrachtet. Angesichts des Abschmelzens beider Polkappen und der zunehmenden Zahl katastrophaler Stürme, Dürren und Überschwemmungen und angesichts der zumeist althergebrachten, umweltfeindlichen Rezepte zur Überwindung der Wirtschaftskrise wird der dringende Handlungsbedarf in diesem Feld mehr als offensichtlich. Wir können nicht länger die Augen vor der Notwendigkeit verschließen, unsere Produktionsmethoden und unseren Verbrauch, unser System materieller Werte und selbst unsere Kultur zu verändern. Diese Bereiche eignen sich ideal für ein Engagement, das vor der eigenen Haustür und mit dem eigenen Verhalten beginnt. Förderer, die sich für den Erhalt der Umwelt und die Eindämmung des Klimawandels einsetzen möchten, können dies beispielsweise tun, indem sie ihr eigenes Unternehmen „grüner“ machen, ihr persönliches Konsumverhalten und ihre Angewohnheiten ändern, Umweltprojekte fördern und die Notwendigkeit von Veränderungen kommunizieren. Für all jene, die bereit sind, sich ernsthaft für den Umweltschutz stark zu machen, gibt es viele überzeugende und wirksame Beiträge zu diesem Arbeitsfeld.

Der Tierschutz ist ein beliebtes Thema, das sich in vielen Ländern breiter Unterstützung erfreut. In diesem Themenkomplex fallen Projekte in der unmittelbaren Nachbarschaft wie das örtliche Tierheim, die Rettung alter Pferde und Esel vor dem Schlachter, der Schutz von Katzen davor, als Versuchstiere für neue Arzneimittel dienen zu müssen, bis hin zum Schutz von Eisbären oder Tigern. Vor allem Kinder interessieren sich für die Pflege und den Schutz von Tieren. Deshalb kann die Förderung von Projekten in diesem Bereich eine gute Grundlage für das Engagement der ganzen Familie bilden.

Abschließend einige Worte zum Bereich „Kultur“. Da öffentliche Gelder für dieses Themenfeld immer knapper werden, besteht zunehmend die Notwendigkeit privaten Engagements zur Erhaltung eines reichen und vielfältigen kulturellen Lebens. Die Förderung kultureller Aktivitäten erfolgt zumeist in der eigenen Nachbarschaft: Die Unterstützung des örtlichen Theaters oder der Oper, die Förderung eines Jazz- oder Rockfestivals, die Patenschaft für einen einheimischen Künstler, die Finanzierung einer Ausstellung im örtlichen Museum oder die Restaurierung eines Denkmals auf dem lokalen Marktplatz sind einige der zahllosen Möglichkeiten in diesem Bereich. Eine Förderung dieser Art eignet sich etwa hervorragend für ein familiäres Engagement oder für ein ortsansässiges Unternehmen.

Beim Ausloten der verschiedenen Optionen kann es hilfreich sein, Freunde und Familienangehörige zu befragen oder einen Experten zu Rate zu ziehen. Im Allgemeinen ist es sinnvoll, den eigenen Projektbereich relativ weit zu definieren und sich dann nach konkreten Projekten und möglichen Partnern umzusehen – ein Prozess der Ihnen sicher helfen wird, die eigene Position weiter herauszuarbeiten. Der Leitfaden „Wie finde ich die Organisation, die ich unterstützen möchte?“⁹ bietet dazu Hilfestellung. Nachdem Sie für sich interessante Projekte bestimmt haben, sollten Sie als nächsten wichtigen Schritt mit den möglichen Begünstigten in Dialog treten: Worin bestehen in ihren Augen die größten Probleme? Wie wollen sie diese lösen? Welches Ziel soll ihr Projekt erreichen? Die Antworten auf diese und andere Fragen sollten für die genauere Festlegung Ihres Beitrags hilfreich sein. Und egal, wie Sie Ihre gemeinnützige Tätigkeit im Weiteren gestalten: Vergessen Sie nicht, dass Sie Freude an der Sache haben sollten und dass Helfen Spaß machen kann und soll.

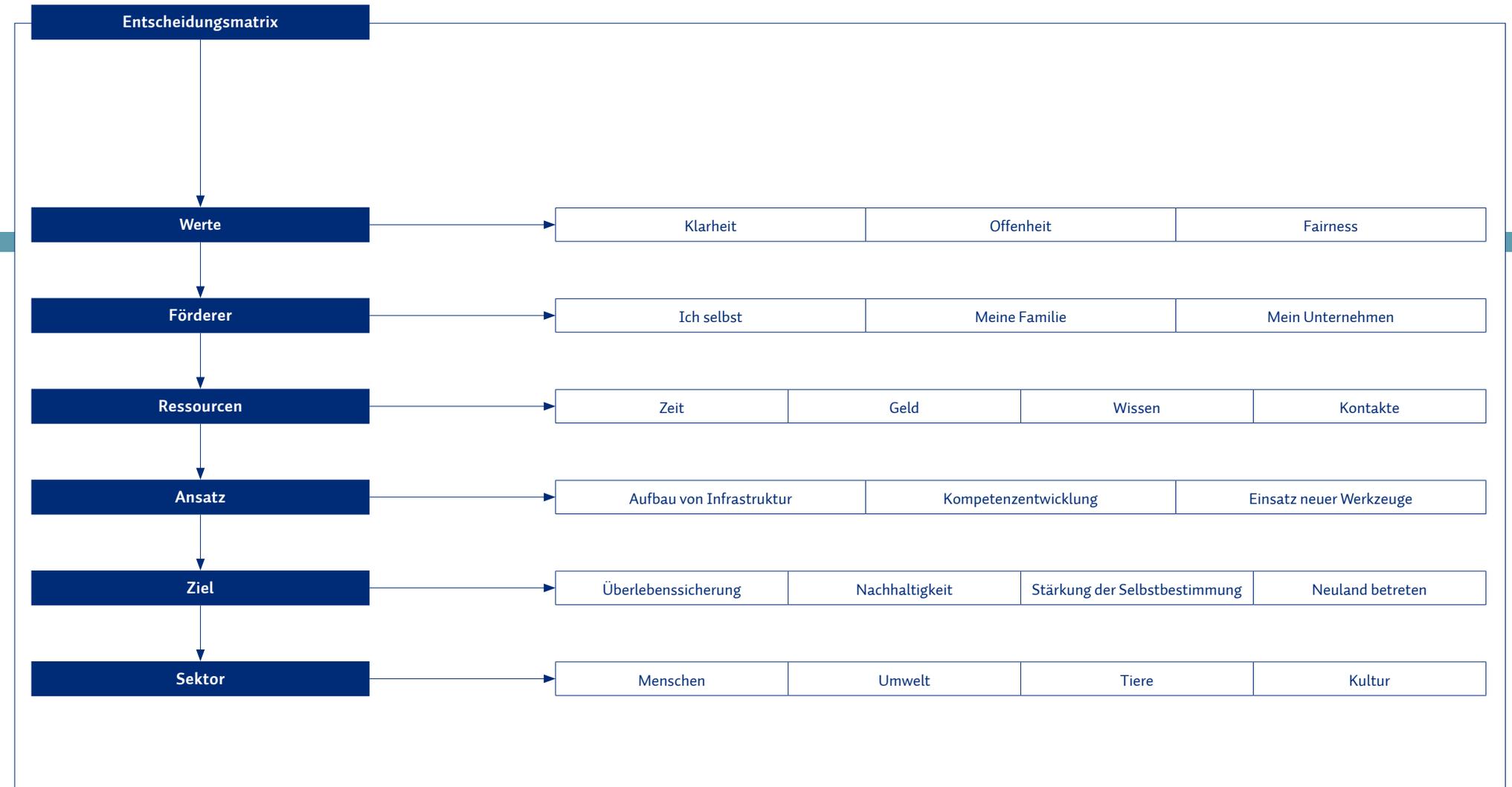
Empfehlungen

Familien mit Kindern, die sich gemeinsam für eine gute Sache engagieren wollen, sollten die Unterstützung von Kinderprojekten oder den Tierschutz in Betracht ziehen. Auch lokale Kulturförderung könnte sich eignen.

Die Förderung des Umweltschutzes und/oder ein Engagement zur Bekämpfung des Klimawandels sind am wirkungsvollsten und glaubwürdigsten, wenn sie einem ganzheitlichen Ansatz folgen, vor allem, wenn der Spender bereit ist, seinen eigenen Lebensstil und den seiner Familie in gewissem Maße zu ändern.

Stifter mit Unternehmensinteressen sollten Sektoren genauer unter die Lupe nehmen, in denen der Beitrag ihres Unternehmens einen besonderen Wert hat, insbesondere im Rahmen von Aktivitäten zur Verbesserung menschlicher Lebensbedingungen.

⁹ Burkhard Gnärig, Wie finde ich die Organisation, die ich unterstützen möchte?, Active Philanthropy, 2009



Weitere Informationen

Wenn Sie die in diesem Heft enthaltenen Überlegungen und Empfehlungen für die eigene Entscheidungsfindung als hilfreich empfanden, empfiehlt sich auch die Lektüre anderer Texte zum Thema:

Wie finde ich die Organisation, die ich unterstützen möchte?

Wie bewerte ich die Arbeit einer Organisation?

Wie beteilige ich mich aktiv an dem von mir gewählten Projekt?

Wie bewerte ich meinen eigenen Beitrag zu dem von mir gewählten Projekt?

Notizen:



ACTIVE PHILANTHROPY

Dr. Burkhard Gnärig — **Geschäftsführer, Berlin Civil Society Center**



Dr. Burkhard Gnärig ist Geschäftsführer des Berlin Civil Society Center, das internationale Nonprofit-Organisationen in Management-, Steuerungs- und Strategiefragen unterstützt. Zuvor war er u.a. als Geschäftsführer von Save the Children, Greenpeace und terre des hommes tätig. Sowohl terre des hommes als auch Save the Children hat er durch einen umfassenden Transformations- und Wachstumsprozess begleitet. Burkhard Gnärig war Vorstandsmitglied bzw. Vorsitzender von gemeinnützigen Organisationen in Deutschland, der Schweiz, Italien, Indien, Korea und Japan.