

Die Business-Wohltäter

Der Spendensektor gerät in Bewegung.
Eine neue Generation von reichen, engagierten
Gebern überträgt die Methoden der
Risikokapitalbranche auf die Baustellen des
sozialen Wandels. Das Experiment hat einen
Namen: Venture Philanthropy



„Venture Philanthropy ist mehr,
als einen Scheck auszustellen.
Es ist eine neue Kultur des Lebens“

Die Geldgeber aus London wollten es genau wissen. Zwei Wirtschaftsprüfer schickten sie nach Witten in Nordrhein-Westfalen, um sich die Buchhaltung vorzunehmen, ein Anwalt klopfte alle bestehenden Verträge ab. Die Personalstärke in der Verwaltung, die IT-Ausstattung – jedes Detail wurde in Augenschein genommen. Als auch Diskussionen über die Strategie überzeugten, hoben die Briten, führende Köpfe aus dem Private-Equity-Geschäft, den Daumen. Die Investition war gebilligt.

200 000 Euro fließen nun binnen drei Jahren aus der englischen Hauptstadt ins Ruhrgebiet. Ein Betrag, der im Milliardengeschäft mit Unternehmensbeteiligungen bestenfalls zur Randnotiz taugt. Wäre da nicht der Empfänger: Statt an eine Firma geht das Geld an den eingetragenen Verein Projektfabrik. JobAct heißt dessen Bildungsprogramm, bei dem junge Langzeitarbeitslose ein halbes Jahr lang ein Theaterstück schreiben und es auf die Bühne bringen.

90 Premieren hat die Projektfabrik seit dem Start von JobAct vor fünf Jahren gefeiert, in renommierten Theatern wie dem Bochumer Schauspielhaus traten die Laiendarsteller auf. „Wir stellen die individuelle Entwicklung in den Mittelpunkt und ermutigen zu einem neuen Schritt im Leben“, sagt Gründerin und Vorstandsvorsitzende Sandra Schürmann. „Wer sei-

ne persönlichen Fähigkeiten entdeckt, findet fast nebenbei zum passenden Beruf.“ Sie verweist auf Vermittlungsquoten, die um rund 50 Prozent höher liegen als bei herkömmlichen Maßnahmen der Jobcenter.

Unterstützt wird JobAct mit öffentlichen Mitteln, die die Umsetzung ermöglichen und zur Finanzierung beitragen. Doch trotz aller Erfolge ist das Geld knapp. Die Zahl der JobAct-Standorte steigt stetig, die Zentrale kommt mit der Arbeit kaum hinterher. „Mit dem Geld aus London können wir nun Strukturen schaffen, die Wachstum möglich machen“, sagt Schürmann; eine Teilzeitkraft für das Sekretariat, ein neuer Server, Personalkosten für den Aufbau neuer Standorte – alles finanziert mit Hilfe der Private Equity Foundation (PEF).

Im Jahr 2006 wurde die britische Stiftung von acht Managern gegründet, die mit knallharten Beteiligungsgeschäften reich geworden sind. „Sie wollen nun etwas an die Gesellschaft zurückgeben“, sagt Harvey Koh, bei der PEF verantwortlich für das Investment-Portfolio. Die Empfänger müssen sich allerdings hohen Anforderungen stellen, genau wie Unternehmen, die auf Finanzspritzen hoffen. „Bei den Engagements gelten die gleichen Regeln wie im herkömmlichen Geschäft“, erläutert Koh.

Ein neuer Spendertypus, der sogenannte Venture Philanthrop, bringt frischen Wind in die Zivilgesell-

schaft, smarte Weltverbesserer, die gerne ein großes Rad drehen und in der Internet- und Computerbranche oder dem Finanzsektor groß geworden sind. Vermehrt stellen sich Leute wie Microsoft-Gründer Bill Gates und Investor Warren Buffett, Nummer zwei und drei auf der Liste der Superreichen, die Sinnfrage. Mit reichlich Cash und viel persönlichem Einsatz packen sie auch im Sozialsektor an und holen weitere Gönner ins Boot. So hat das Duo jüngst 40 US-Milliardäre überzeugt, mindestens die Hälfte ihres Vermögens für den guten Zweck zu spenden.

Mit Nachdruck treiben die neuen Wohltäter die Professionalisierung sozialer Organisationen voran. Denn ihr Geld verteilen sie als „smarte Spende“, wie es Felix Oldenburg nennt, in München Hauptgeschäftsführer bei Ashoka, der weltweit größten Organisation zur Förderung von Sozialunternehmertum. „Venture Philanthropen wollen nicht nur wissen, wer das Geld verdient hat, sondern sie fragen sich: Welche Organisation kann mit meinem Geld möglichst viel Wirkung erzeugen?“

Nur wer sich als aussichtsreicher Sozialunternehmer präsentiert, dringt zu den Fördertöpfen vor. Gegenüber einem Dutzend Konkurrenten musste sich etwa die Projektfabrik in der dritten und entscheidenden Auswahlrunde der PEF durchsetzen. Dass das Theaterprogramm erfolgreich ist, hatte die Projekt-

fabrik bewiesen. Doch die Briten wollten mehr: 20 Prozent Wachstum bei der Zahl der Projekte muss JobAct jährlich nachweisen. Das rasche Wachsen des Programms soll dazu beitragen, dass die Projektfabrik künftig weniger abhängig von Wohltätern ist. Langfristig soll eine gerade gegründete Akademie weiteres Geld einspielen, die Pädagogen den entwicklungsorientierten Bildungsansatz der Wittener näherbringt. Simon Rieser, Diplom-Ökonom und Geschäftsführer der Projektfabrik, plant schon den Schritt über die Grenze: In der Türkei, in Spanien, Österreich und Holland gebe es Interesse. Wie bei der Projektfabrik wolle PEF vor allem das Wachstum nach dem geglücktem Start unterstützen, sagt Harvey Koh. Er hofft, dass seine Stiftung damit auch mehr mutige Sozialunternehmer auf den Plan ruft. „Wir können den Leuten nicht die nötige Mentalität verordnen, um gemeinnützige Organisationen leistungsorientiert zu führen. Aber wenn sie da ist, bieten wir strategische und finanzielle Unterstützung.“

Wird es den Venture Philanthropen gelingen, die Mechanismen des Gebens und Nehmens zu revolutionieren? Bei der Zungenbrecher-Formel, einem rhe-



SANDRA SCHÜRMANN

erarbeitet in ihrem Bildungsprogramm JobAct mit jungen Arbeitslosen ein Theaterstück und hilft ihnen auf diesem Weg, einen Beruf und eine Anstellung zu finden.

=====

FOTO Stefan Grey / Projektfabrik e. V.

FOTO Christine Meintjes



HARVEY KOH

verantwortet bei der Londoner Private Equity Foundation das Investment Portfolio. Ein Teil des Geldes fließt in den kommenden Jahren in Sandra Schürmanns Programm JobAct.

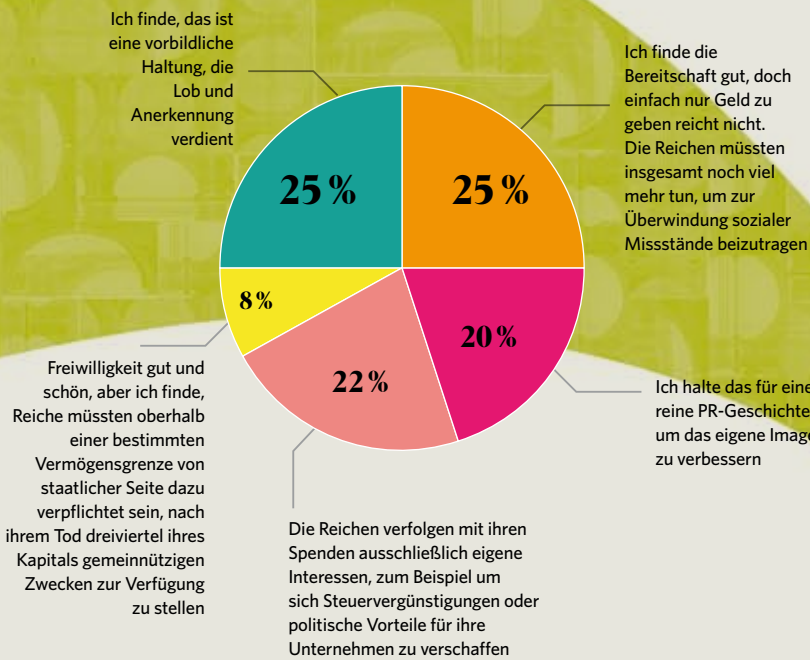
=====

Spendenbereitschaft

Eine repräsentative Umfrage von *enorm* zeigt: Nicht alle Deutschen sind zum Spenden bereit. Und sie misstrauen den Reichen

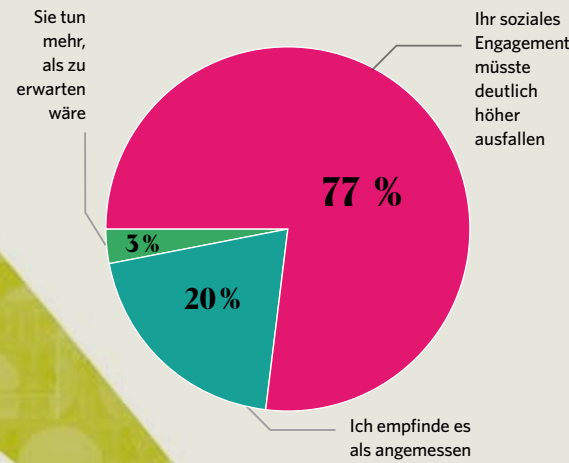
1

In Deutschland zeigen sich aktuell viele Reiche und Besserverdiener in den Medien bereit, höhere Steuern und Abgaben zu zahlen. Wie beurteilen Sie dieses Verhalten?



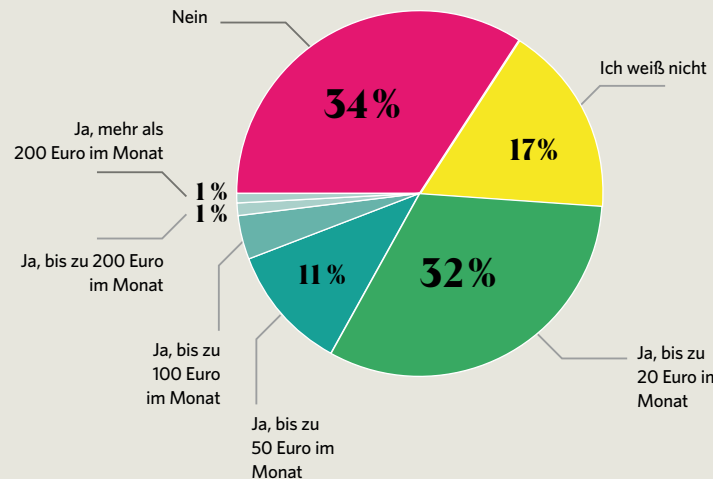
2

Wie empfinden Sie das soziale Engagement der Reichen in Deutschland?



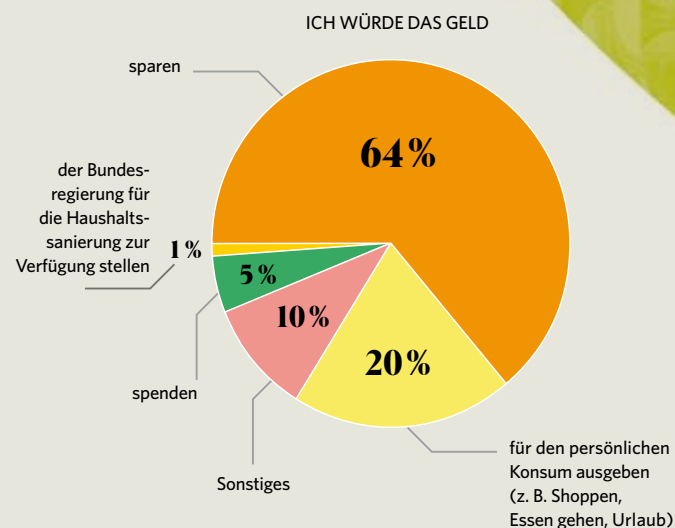
3

Wären Sie bereit, jeden Monat einen Teil Ihres Nettoeinkommens abzugeben für die Lösung eines sozialen Problems, das Sie selbst auswählen könnten?



4

Angenommen, Ihnen stehen jeden Monat 100 Euro zusätzlich zu Ihrem Einkommen zur freien Verfügung. Was würden Sie damit tun?



QUELLE Repräsentative Online-Umfrage unter 1042 Frauen und Männern in Deutschland zwischen 18 und 83 Jahren im Zeitraum 19. - 21. Juli 2010, durchgeführt von **YouGov** Psychonomics im Auftrag von enorm

FOTO Sean Breithaupt + Yvette Monahan / Ashoka Deutschland

torischen Brückenschlag zwischen Mildtätigkeit und hartem Unternehmertum, winken manche ab: eine reine Yuppie-Floskel. Andere sagen dagegen, Venture Philanthropy verheiße die überfällige Lösung vieler sozialer Probleme mit den Mitteln des Marktes. Zu beachten sind ein paar simple Lektionen. Erstens: Langfristig erfolgreich ist nur, wer auch eine starke Organisation hat. Daher steckt man Geld tunlichst nicht nur in Projekte, sondern investiert auch kräftig in den Apparat – ein Paradigmenwechsel, mit dem sich klassische Stiftungen schwer tun. Zweitens: Die Geber schreiben nicht nur einen Scheck, sondern bringen Einfluss und Expertise stark ein ins geförderte Sozialunternehmen. Und drittens: Die Gießkanne hat ausgedient. Erfolge werden anhand vorher definierter Ziele kontrolliert.

Was nicht funktionierte, ging über Bord. Gut war nur, was Geld brachte

Venture Philanthropy kommt breitbeinig daher. Der Begriff reizt. Er klingt in deutschen Ohren mehr nach Besserwisserei als nach Nächstenliebe. Philanthropie verbindet die griechischen Wörter für „Freund“ und „Mensch“. Stumpf ins Deutsche übersetzt wäre Venture Philanthropy ein Kandidat für das Unwort des Jahres: Wagnis-Menschenfreundlichkeit. In den Vereinigten Staaten hat den Terminus Ende der 60er-Jahre John D. Rockefeller III. geprägt, ein für seine Wohltätigkeit berühmter Enkel des legendären Ölmagnaten. In Mode kam der Begriff jedoch erst später, in den 1990er-Jahren, als Venture Capital (Risikokapital) einen Höhenflug erlebte. Reihenweise beteiligten sich Investoren an jungen Internetunternehmen, in der Hoffnung, bei einem späteren Börsengang ein Vielfaches ihres Einsatzes herauszubekommen. Was nicht funktionierte, ging über Bord. Gut war nur, was Geld brachte.

Es ist nicht ohne Ironie, dass viele Verfechter der Idee aus der Szene der als rücksichtslos und raffgierig verschrienen Finanzinvestoren und Beteiligungsgesellschaften stammen, die noch schwer am Heuschrecken-Image tragen. Auch Warren Buffett (Porträt Seite 32) hat so sein Vermögen gemacht. Nun übertragen sie die ökonomischen Prinzipien der Nutzenmaximierung auf soziale Projekte. Die Besonderheit jedoch: Profitieren soll jetzt die Gesellschaft. Denn die Wagnis-Wohltäter haben den „Social Return on Investment“ im Blick. Mit aller Konsequenz, als ginge es ums Big Business.

Nach der Erklärung der US-Milliardäre wächst die Hoffnung, dass die Vermögenden auch hierzulande

nachziehen. „Was für ein großartiger Impuls für unsere Gesellschaft könnte von einer ähnlichen Gemeinschaftserklärung deutscher Vermögender ausgehen“, schwärmt Hermann Falk, Mitglied der Geschäftsleitung des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen. Gerade die Verfechter des smarten Spendens zeigen Zuversicht: „Auch in Deutschland werden reiche Menschen umdenken, wenn es darum geht, wie sie ihr Vermögen einsetzen“, sagt Felix Oldenburg. „Wir werden eine kritische Masse von Menschen bekommen, die anfangen, ihr philanthropisches Kapital als strategische Investition zu sehen.“

Traditionell steht die als Vorbild geltende amerikanische Wirtschaftselite bei Fragen der Wohlfahrt stärker in der Pflicht, da sich der Staat zurückhält. Gerade 28 Prozent beträgt der Anteil öffentlicher Mittel an sozialen Ausgaben in den USA, in Deutschland sind es 65 Prozent. Die sozialen Errungenschaften seit Bismarck haben das heutige Anspruchsdenken zum Resultat. Beim Geben dominiert das Prinzip der Subvention, betriebswirtschaftliche Kriterien werden gerne ausgeblendet. „Wir haben ein gestörtes Verhältnis zum Unternehmertum im sozialen Sektor“, sagt Oldenburg. „Bei der Finanzierung des Sozialsystems tickt angesichts der dramatischen Lage bei den Staatsfinanzen und des demografischen Wandels eine Zeitbombe.“ Er ist überzeugt: „Wir können uns nicht mehr auf die großen Regelfinanzierungen verlassen, um jedes Problem zu lösen.“

Aber können unternehmerische Grundsätze aus dem Fahrwasser der Finanzinvestoren wirklich die Rettung für die Bedürftigen bringen? Die Diskussion ist längst entbrannt. Michael Edwards, ehemaliger NGO-Manager in Großbritannien, heute Dozent in New York, ist skeptisch: Der „Hype um Philanthrokapitalismus“, so seine Interpretation, könnte sogar Schaden anrichten. Der technokratische Glaube an eine Messbarkeit des sozialen Erfolgs reduziere Entscheidungen unangemessen auf ein fragwürdiges Endergebnis – und verleite die Beteiligten, lieber nur noch dünne Bretter zu bohren und sich an den Erwartungen der Geber auszurichten. Edwards mahnt zur Vorsicht. „Nur wenige der Experimente der Venture Philanthropy tragen sich tatsächlich selbst. Oft weichen sie von ihren ursprünglichen Zielen ab. Und die Quote derer, die scheitern, ist hoch.“

Ist es also bloß eine Vereinnahmung, eine „feindliche Umarmung“, wie Edwards befürchtet? Seine bevorzugte Lösung sähe anders aus: Mehr Macht für die Menschen am Rande der Gesellschaft, Veränderung der Besitzverhältnisse, denn „die wachsende Bündelung von Reichtum und Macht unter Philanthrokapitalisten ist ungesund für die Demokratie“. Edwards propagiert: „Die Welt braucht mehr zivilge-



FELIX OLDENBURG

ist Hauptgeschäftsführer von Ashoka Deutschland und sagt: „Manche Amerikaner tun so, als ob man sämtliche sozialen Probleme privatisieren könnte.“

=====

sellschaftlichen Einfluss auf die Wirtschaft – und nicht umgekehrt.“

Trotz mancher Zweifel: Für viele Empfänger heiligt der Zweck die Mittel, sie lassen sich darum auf die neuen Bedingungen ein. In immer mehr Foren und Marktplätzen nehmen Geber und Nehmer den Dialog auf. Wer zum Beispiel vom Forum Active Philanthropy Unterstützung erhält, wird zuvor gründlich abgeklopft. Nur „wer sich in Recherchen als besonders erfolgreich und innovativ herausgestellt hat“, sagen die Macher des gemeinnützigen Forums markig, habe eine Chance auf Vermittlung.

„Venture Philanthropy ist ein Katalysator für ein intensiveres Miteinander zwischen Gebern und Empfängern“, sagt Michael Alberg-Seberich, stellver-

tretender Geschäftsführer bei Active Philanthropy; das Forum hat auch den Kontakt zwischen PEF und Projektfabrik hergestellt. Marketing prägt nun das Denken, das spiegeln die Kriterien, die die Organisation auf seiner Homepage offenbart. Gefordert wird etwa: „Eine Organisation, die an der aktiven Verbreitung des eigenen Produkts interessiert ist und einen nachvollziehbaren strategischen Plan vorlegen kann“. Ein Kulturschock droht. „Viele Organisationen, die sich unter das Dach eines VP-Fonds begeben, schauen sich sehr um“, sagt Karsten Timmer, Geschäftsführer der Panta Rhei Stiftungsberatung in Mannheim. „Es gibt eine starke Kontrolle durch den Geldgeber.“

Doch auch für Wohltäter wird es ernst. „Venture Philanthropy erfordert ein höheres Engagement, es ist mehr, als einen Scheck auszustellen“, sagt Alberg-Seberich. „Es geht um eine neue Kultur des Gebens“ – die nicht nur die Empfänger glücklich machen soll. „Die Stifter sind viel zufriedener, wenn sie eine erweiterte Rolle einnehmen.“

FOTOS: Gerald von Foris (o.), Canopus Foundation (u.)

Der Unternehmer Stephan Goetz macht vor, wie Geben glücklich machen kann. Er kämpft mit dem WWF um den Tropenwald auf Borneo, hat in Kambodscha einen Zoo mit der Stiftung Artenschutz gebaut. Für deutsche Schulen schafft der Münchener zur Bewusstseinsbildung mal eben 10 000 Exemplare von Al Gores Klimawandel-Film „Eine unbequeme Wahrheit“ an und pflanzt mit seinen Mitarbeitern 3000 Bäume, um den CO₂-Fußabdruck seiner Firma auszugleichen. Goetz, Chef der Corporate Finance- und Managementberatung Goetzpartners, empfindet „kindliche Freude“, wie er sagt, wenn seine Begeisterung für seltene Tiere und die Natur auf Freunde oder auch Angestellte überspringt.

Goetz gibt mehr als Geld. Mit Elan nimmt er vieles selber in die Hand, regelmäßig ist er tagelang im Urwald bei seinen Projekten. Da hockt der Finanzakrobat, der sonst Firmenzusammenschlüsse einfädelt, bei klebrigen Reisbällchen und Schnaps auf Bodenmatten und diskutiert mit den Einheimischen, warum sie lieber eine Fischfarm anlegen sollten, anstatt mit Brandrodung ihr Geld zu verdienen. „Ich will da sein, mich identifizieren und verstehen“, sagt er. „Die Leute in den Wäldern von Borneo sind alles andere als dumm, man muss ihnen eine Perspektive zeigen.

Hilfe zur Selbsthilfe hat den Aspekt der Würde, das ist der größte Hebel.“

Wie man solches Engagement benennt, ist dem Münchener ziemlich egal. „Manches ist reine Spende, da macht es bumm und das Geld ist weg, das geht auch gar nicht anders: Wildhüter einstellen, Sicherungszäune

bauen, Pflanzungen anlegen. Wo es aber gelingt, etwas in Gang zu setzen, das den Zufluss der Mittel von außen allmählich überflüssig macht, ist es eine ganz tolle Form.“ Da sein Unternehmen im Finanzsektor zu Hause ist, liege der Gedanke nahe, noch mehr in Richtung selbsttragender Venture Philanthropy zu gehen. „Ich möchte eine Abteilung im Unternehmen aufbauen, die nur solche Projekte durchprüft – allein für unsere philanthropischen Zwecke. Einen Mittelrückfluss erwarte ich freilich nicht. Meine kapitalistischen Ziele verfolge ich mit anderen Geschäften“, sagt er. Schon heute investiere er 20 bis 30 Prozent seiner Einkünfte für soziale, nicht-private Zwecke – und oft ein Fünftel seiner Zeit. Für ihn ist es eine Pflicht des Gewissens. „Wer so viel Glück gehabt hat im Leben, der muss etwas zurückgeben“, sagt er. „Übrigens gibt es auch nichts, was im Entferntesten eine ähnliche Befriedigung geben könnte wie das Geben. Kein Auto, keine Yacht, kein Flugzeug.“

Ein Protagonist des Wandels ist auch Peter Heller, Sohn aus einer Unternehmerfamilie. 1997 gründete Heller in Freiburg die Canopus Foundation, mit der er unter dem Motto „Solar for all“ Menschen in entlegenen Regionen von Schwellenländern über kleine Solaranlagen mit Strom versorgen will. „Was wir machen, ist die Abkehr von einer reinen Scheckbuch-Philanthropie“, sagt Heller. Die Partner vor Ort versorgt Heller über Zuwendungen oder Darlehen mit Geld. „Wer sich bei uns beteiligt, wird zum aktiven Partner, der Risiken mitträgt und mitverantwortet.“

Wendige Organisation, schnelle Entscheidungen, Expertise und persönlicher Einsatz: So habe Canopus in Brasilien erreicht, dass Siemens den Preis für Solarmodule für das Projekt Quiron um 35 Prozent senkte, berichtet Heller. „Auch die ärmsten Familien konnten so mit Solaranlagen versorgt werden.“

Selbst vom sperrigen deutschen Stiftungsrecht lässt sich Peter Heller nicht bremsen. „Die Idee einer Unternehmensbeteiligung mit sozialem Wagniskapital ist nicht vorgesehen“, erläutert er. Wenn Projektpartner in Südamerika oder Asien Eigenkapital benötigen, das die Stiftung nicht bereitstellen darf, hilft Hellers profitorientierte Investmentgesellschaft Forseo aus, die ihr Geld mit Beteiligungen im Bereich der erneuerbaren Energien verdient.



STEPHAN GOETZ
investiert bis zu 30 Prozent seiner Einkünfte und rund ein Fünftel seiner Zeit in soziale Projekte. Der Jurist ist Mitbegründer der Corporate Finance und Managementberatung Goetzpartners in München.



PETER HELLER
gründete 1997 die Canopus Foundation in Freiburg, um Menschen in Schwellenländern mit Solarstrom zu versorgen. Er sagt: „Was wir machen, ist die Abkehr von einer reinen Scheckbuch-Philanthropie.“

„Venture Philanthropy ist ein Katalysator für ein intensiveres Miteinander von Gebern und Empfängern“

36 500 Dollar, in Raten

Betty Londergan spendet – 100 Dollar am Tag, ein Jahr lang.
In ihrem Blog „What gives 365“ stellt die Amerikanerin die Empfänger vor.
Im Interview erklärt sie, wie die Aktion sie verändert

Miss Londergan, was hat Sie dazu veranlasst, jeden Tag 100 Dollar zu verschenken?

Das war eine Art göttliche Fügung. Ich hatte den Film „Julie & Julia“ mit Meryl Streep gesehen, in dem die Bloggerin Julie in einem Jahr alle Rezepte der Köchin Julia nachkocht und darüber schreibt. Wie viele andere Autoren wohl auch dachte ich anschließend: Wenn ich jeden Tag schreiben müsste, worüber wäre das? Und plötzlich wusste ich es. Ich würde jeden Tag 100 Dollar verschenken und über die Projekte und Menschen schreiben, denen sie zugute kommen.

Sie verschenken 36 500 Dollar. Das ist eine Menge Geld. Woher stammt es?

Mein Vater starb vor 24 Jahren und ich habe geerbt. Er sagte immer, wenn meine Mutter nach ihm gestorben wäre, dann hätte sie all das Geld gespendet. Sie war überzeugt, dass wir dazu bestimmt sind, armen, glücklosen Menschen zu helfen. Ich hatte einfach das Bedürfnis, diesen Gedanken fortzuführen.

Wer sind die Armen und Glücklosen, die Ihr Geld bekommen?

Da folge ich meinem Instinkt. Nachdem ich das jetzt schon über 200-mal gemacht habe, erkenne ich sofort, ob ich mit einer Idee auf der gleichen Wellenlänge bin und sie deshalb unterstütze. Zunächst dachte ich nur an die großen Wohltätigkeitsverbände. Aber jetzt gebe ich das Geld meist kleinen, fantastischen Unternehmen und Initiativen – außer es handelt sich um ein kleines Projekt einer großen Organisation, von dem ich überzeugt bin.

Gibt es ein Lieblingsprojekt, dem Sie bislang Geld gespendet haben?

Jedes Projekt, jede Geschichte inspiriert mich und ich glaube, meinen Lesern geht es ähnlich. Natürlich helfen Spenden einem jungen Mann in Tansania, der das College besuchen will, mehr als jemandem in den USA. Aber das Schöne für mich ist, dass es gar nicht so sehr ums Geld geht als vielmehr darum, jemandem, der Gutes tut, Aufmerksamkeit zu schenken und in seinem Tun zu bestärken.

Die Energie vieler Menschen, die vielleicht nicht gleich die ganze Welt, aber zumindest etwas ändern wollen, lässt einen oft staunen.

Witzig, ich kann den Ausdruck „Welt verändern“ nicht ausstehen. Diese Ambition ist viel zu groß, als dass mein Hirn das begreifen könnte. Außerdem glaube ich auch nicht, dass es möglich ist, alleine die Welt zu ändern. Ich spreche lieber darüber, dass ich versuche, eine Veränderung herbeizuführen oder Gutes zu tun. Das erscheint mir durchaus im Bereich des Möglichen. Und auch des Verantwortbaren.

Was bewirkt Ihr Blog, abgesehen von der Spende?

Ich habe mal über das „Unreasonable Institut“ in Boulder geschrieben. Das Institut veranstaltet einen zehnwöchigen Ausbildungskurs für 25 junge Sozialunternehmer mit großartigen Ideen. Einer der Investoren des Instituts schrieb mir, dass ich ihn daran erinnert habe, warum er das Projekt unterstützt – und dass er nochmals 25 000 Dollar gespendet hat, um zehn Innovatoren die Teilnahme zu ermöglichen. Aber das ist nur Geld. Ich glaube und hoffe einfach, dass ich mit meinem Blog die Aufmerksamkeit auf viele kleine Projekte lenken kann, die den Menschen sonst verborgen blieben.

Ihr Verhältnis zu Geld scheint kein sehr enges zu sein.

Nicht mehr. Einer der Gründe, warum ich „What gives 365“ angefangen habe, war, dass mein Mann und ich sehr viel Geld während der Finanz- und Immobilienkrise verloren hatten. Ich war besessen von dem Gedanken an all das verlorene Geld und habe mich selbst bemitleidet. Und gleichzeitig habe ich diesen Teil von mir gehasst, denn realistisch betrachtet ging es uns immer noch gut, verglichen mit 90 Prozent der Bevölkerung weltweit sogar sehr gut. Also wollte ich diesem gierigen Teil von mir entgegenwirken. Und es hat funktioniert. Ich mache mir sehr viel weniger Sorgen um Geld als vorher, weil ich weiß, dass es uns gut geht. Außerdem bin ich so sehr mit dem Verschenken des Geldes und dem Schreiben meines Blogs beschäftigt, dass ich gar nicht mehr zum Shoppen komme. Wir geben nur noch halb so viel aus. Auch mein Mann findet das super.

Machen Ihre Kinder eigentlich auch mit oder sind sie sauer, dass Sie ihr Erbe verschenken?

Ich habe eine leibliche Tochter und drei Stiefkinder, und alle vier unterstützen mich sehr. Manchmal glaube ich, dass sie es tun, weil ich so beschäftigt mit „What gives 365“ bin und sie somit nicht mit dem Aufräumen ihrer Zimmer nerven kann. Nein, Spaß beiseite, ich glaube, sie sind stolz auf mich. Zu Beginn versuchte meine Tochter, die es ja am meisten betrifft, mit mir zu verhandeln. Ob ich sie veräppeln wolle und ob 50 Dollar nicht ausreichten. Aber sie ließ sich sehr schnell überzeugen. /

INTERVIEW Catharina Swantje Muuß



BETTY LONDERGAN

lebt mit ihrem Mann Larry, ihrer Tochter Lulu und ihren drei Stiefkindern in Atlanta, Georgia. Die 56-jährige Buchautorin arbeitete zuvor in der Werbebranche. Ihre Spendenaktion läuft am 31. Dezember aus. www.whatgives365.wordpress.com

=====

FOTO Ben Rose



Mehr Effizienz, mehr Markt: Wie das auch im Sozialsektor funktionieren könnte, machen britische Venture Philanthropen in Cambridgeshire vor. Am Gefängnis von Peterborough kümmern sich spezialisierte Sozialarbeiter erstmals um entlassene Straftäter, um die bisher erschreckend hohen Rückfallquoten von mehr als 70 Prozent zu drücken. Bezahlt werden die Helfer mit privatem Kapital aus dem fünf Millionen Pfund schweren Social Impact Bond. Der Clou: Wenn es gelingt, die Quote der rückfälligen Ex-Häftlinge um 7,5 Prozent zu senken, greift der britische Staat sechs bis acht Jahre später in die Tasche und zahlt nachträglich in den Fonds ein, gestaffelt nach Erfolg. Schließlich sind ihm durch das erfolgreiche Wiedereingliedern Folgekosten in Millionenhöhe erspart geblieben.

Das ist ein Paradigmenwechsel, sagt Maximilian Martin, der sich unter anderem als Dozent in Genf und St. Gallen um Venture Philanthropy kümmert. „Wenn der Pilotversuch funktioniert, lässt sich das Modell schnell skalieren und ausweiten. Der Privatsektor übernimmt öffentliche Aufgaben.“ Auch in Deutschland mangle es nicht an einer willigen Basis der Betuchten, sagt Martin. „Etwa jeder fünfte Superreiche engagiert sich philanthropisch“, sagt der

Experte. „Viele sind jedoch misstrauisch und wünschen sich mehr Orientierung. Das wäre eine neue Aufgabe für speziell geschulte Bankberater.“

Weil sich immer mehr Reiche an ihren Bankberater wenden und beim Spenden Anlagetipps erwarten, hat Martin für die Schweizer UBS Bank die internationale Abteilung „Philanthropy Services“ gegründet und von 2004 bis 2009 geleitet. Inzwischen haben einige Kreditinstitute wie die Coutts-Bank, ebenfalls in der Schweiz beheimatet, nachgezogen und durchleuchten den Non-Profit-Sektor auf Sinnhaftes und Empfehlenswertes für die vermögende Kundschaft.

Der Ruf nach mehr Transparenz hat auch den ehemaligen McKinsey-Berater Andreas Rickert auf eine Idee gebracht: Mit seiner gemeinnützigen AG Phineo, einer Art Projekt-TÜV, versteht er sich als Brückenbauer zwischen den Gebern und den Projektarbeitern. Nach einer Faustformel muss ein Sozialunternehmer heute noch 70 Prozent seiner Zeit auf Fundraising verwenden – anstatt sein Kerngeschäft zu verfolgen. „Auch viele Geber werden ausgebremst. Sie zögern zu spenden, weil sie nicht die richtigen Informationen finden“, sagt Rickert.

Auf freiwilliger Basis unterzieht Phineo daher gemeinnützige Projekte einer intensiven Wirkungsana-

Nach einer
Faustformel
muss ein
sozialer Unter-
nehmer heute
70 Prozent
seiner Zeit auf
Fundraising
verwenden

