

Swissfundraising

Zewo-Prognose: «Im Jahr 2020 rund 10 Prozent mehr Spenden für Hilfswerke als im Vorjahr»

Im von Corona geprägten Jahr 2020 haben die Hilfswerke in der Schweiz voraussichtlich erstmals mehr als 2 Milliarden Franken Spenden erhalten. Zum erfreulichen Spendenwachstum in einer schwierigen Zeit haben Spenden aus privaten Haushalten, Beiträge von Institutionen und Sammlungen Dritter beigetragen. Wir haben bei Martina Ziegerer, Geschäftsleiterin der Zewo, nachgefragt, die diese Prognose beim Verbandsmanagement Institut der Universität Freiburg (VMI) in Auftrag gegeben hat.

Interview: Roger Tinner Bild: Zewo

Frau Ziegerer, wenn wir es richtig sehen, veröffentlicht die Zewo erstmals eine Prognose zu einem Spendenjahr-Ergebnis. Wie kam es dazu?

Jedes zweite Hilfswerk befürchtete im Jahr 2020 einen Spendenrückgang wegen der wirtschaftlichen Folgen von Corona. Gleichzeitig beobachteten wir aber eine grosse Solidarität während der Pandemie und viele Spendensammlungen im Zusammenhang mit Corona. Da war die Neugierde natürlich gross, wie das Spendenjahr 2020 aussieht. Einige sorgfältig ausgewählte Hilfswerke haben uns ihre definitiven Zahlen schon vor der Publikation ihrer Jahresrechnung zur Verfügung gestellt. Die Wissenschaftler*innen der Universität Freiburg schätzen anhand dieser Stichprobe grob, dass die Hilfswerke in der Schweiz im Jahr 2020 rund 10 Prozent mehr Spenden erhalten haben als im Jahr davor.

Die Prognose, die das VMI in Ihrem Auftrag erstellt hat, geht von einem Spenden-Ergebnis für die Hilfswerke aus, das erstmals über 2 Milliarden Schweizer Franken liegt. Sehen Sie das als Corona-Sondereffekt, oder könnte damit die Schwelle von 2 Milliarden nachhaltig überschritten werden?

Das ist schwierig zu sagen. Einerseits erhalten Hilfswerke bei grossen Katastrophen jeweils besonders viele Spenden. Ich denke da an Unwetter in der Schweiz oder auch an den Tsunami in Asien. Dies spricht für zusätzliche Spenden aufgrund der Pandemie. Allein die Glückskette hat im vergangenen Jahr ja über 50 Millionen Franken gesammelt, so



Martina Ziegerer ist Geschäftsleiterin der Zewo, Zertifizierungsstelle für gemeinnützige NPO, die in der Schweiz Spenden sammeln.

viel wie schon lange nicht mehr. Auch Förderstiftungen waren wegen der Pandemie flexibel und haben die Arbeit der Hilfswerke besonders grosszügig unterstützt. Andererseits stellen wir aber auch unabhängig davon seit Jahren ein Wachstum bei den Spenden.

Die 2-Milliarden-Schwelle ist immer näher gerückt. Im Jahr 2019 lag das Spendenvolumen bereits bei 1,91 Milliarden Franken. Damals spielte ein sehr grosses Legat, das mehreren Hilfswerken zugutekam, eine besondere Rolle. Einfach dürfte es also nicht werden,

konstant über der 2-Milliarden-Schwelle zu bleiben – aber es ist auch nicht unmöglich.

Der Zuwachs und die Zahlen beziehen sich auf den Gesamt-Spendenmarkt für Hilfswerke. Welche Institutionen genau zählen dazu?

Es sind Hilfswerke und NPO, die in der Schweiz Spenden sammeln, wie zum Beispiel das Rote Kreuz, Caritas, Ärzte ohne Grenzen, die Heilsarmee, Pro Senectute, Heime und Werkstätten, Blindenverbände, die Krebsliga, Helvetas, Amnesty International oder der WWF. Also gemeinnützige Organisationen, die soziale Aufgaben wahrnehmen oder im Bereich Gesundheit, Sucht und Behinderung tätig sind. Auch NGO, die sich der Entwicklungszusammenarbeit oder der humanitären Hilfe widmen, zählen dazu. Ebenso NPO, die sich für Umwelt-, Arten- oder Tierschutz engagieren, sowie Menschenrechtsorganisationen.

Im Corona-Jahr wurden wir plötzlich auch von Klein- und Mittelunternehmen aufgefordert, sie selbst in der Krise mit Spenden zu unterstützen. Das scheint also nicht auf Kosten der klassischen Spenden sammelnden Institutionen gegangen zu sein. Wie erklären Sie sich das?

«Das eine tun, und das andere nicht lassen», werden sich manche Spenderinnen und Spender gesagt haben, die auch ihrem Lieblingsrestaurant um die Ecke oder ihrem Coiffeur geholfen haben. Deswegen kürzten sie ihre Spenden an Hilfsorganisationen nicht und kündigten auch nicht gleich ihre Mitgliedschaft. Während der Pandemie wurden ja andere Posten des Haushaltsbudgets geschont, etwa jene für Freizeitaktivitäten, Reisen, Ausgehen oder grosse Feste. Bedenkt man, dass ein mittlerer Haushalt pro Jahr 300 Franken spendet, dürften andere Budgetposten in vielen Haushalten mehr Sparpotenzial bieten.

Weil Hilfe wegen Corona auch in der Schweiz sehr wichtig wurde, haben die NPO eine Zeit lang befürchtet, dass für Hilfe und Projekte im Ausland im Gegenzug weniger gespendet werden könnte. Das hat sich wohl nicht bewahrheitet. Sehen Sie Gründe dafür?

Wenn mir die Menschen in den Ländern des Südens am Herzen liegen, gibt es keinen Grund, weshalb ich nicht weiterhin für die

Entwicklungszusammenarbeit spenden sollte. Denn die Situation in den ärmsten Ländern der Welt hat sich durch die Pandemie ja nicht verbessert, sondern verschlechtert. Vielen Menschen dürfte bewusst sein, dass die Lage dort viel schwieriger ist als bei uns.


Zugenommen haben insbesondere die institutionellen Beiträge, also jene der öffentlichen Hand, von Stiftungen und aus Sammlungen Dritter (vor allem auch Glückskette). Wie sieht es mit den Privatspenden der Bevölkerung aus?

Wir erwarten, dass die privaten Haushalte im Jahr 2020 etwa 5 Prozent mehr an Hilfswerke gespendet haben als im Jahr zuvor. Die Vermächtnisse aus Erbschaften sind dabei allerdings nicht berücksichtigt. Diese können von einem Jahr zum anderen stark schwanken.

Im Herbst werden Sie wie jedes Jahr die definitiven Zahlen aufgrund konsolidierter Abschlüsse publizieren. Wie stark nach oben oder unten könnten diese von der Prognose abweichen?

Nach den üblichen wissenschaftlichen Massstäben weisen die Spendenmarkt-Hochrechnungen der Zewo eine statistische Unsicherheit von 2 bis 3 Prozent auf. Die aktuelle Prognose basiert auf einer Stichprobe, die nur eines von zehn zertifizierten Hilfswerken umfasst. Da ist die Unsicherheit natürlich grösser. Deshalb haben die Expert*innen eine konservative Schätzung vorgenommen. Ihre Prognose stützt sich darauf, dass 2 von 3 der befragten Hilfswerke gewachsen sind, teilweise sogar deutlich. Gleichzeitig berücksichtigt sie, dass jedes dritte Hilfswerk weniger Spenden erhielt als im Vorjahr. Alles in allem sind wir zuversichtlich, dass sich die Prognose im Herbst in etwa bestätigen wird.

Und wie zuversichtlich oder skeptisch macht Sie die Prognose für das laufende Jahr? Gibt es hier auch schon Anhaltspunkte zum Spendenaufkommen?

Spendenprognosen für das laufende Jahr sind naturgemäss schwierig. Denn bis Ende Jahr kann noch einiges passieren. Viele Hilfswerke erhalten einen grossen Teil der Spenden erst im November und Dezember. Für Aussagen zum Spendenjahr 2021 ist es also definitiv zu früh. 

Swissfundraising-Weiterbildung on- und offline

Die nächsten Gelegenheiten zu Vernetzung und Weiterbildung im Fundraising:

11. Mai, Seminar: Nachhaltig und fördererzentriert neue Spender*innen gewinnen

Ausgehend von den identifizierten «besten» Spender*innen werden Personas gebildet, die die Grundlage für die Ableitung der Neuspendergewinnung bilden. Die Donor-Journey mit den passenden Touchpoints lassen sich genauso ableiten wie die inhaltliche Ansprache der potenziellen Spender*innen. Dieses Seminar mit Kai Fischer richtet sich an erfahrene Führungskräfte im Fundraising, die für das strategische Fundraising ihrer Organisation verantwortlich sind.

28. Mai, Seminar: Erbschaftsmarketing – vom Basisprogramm zu aktuellen Trends

Dieses Seminar deckt Informationen vom Basisprogramm bis hin zu aktuellen Trends ab. Es richtet sich an Personen, die bereits Erfahrung mit Erbschaftsmarketing sowie Kontakt zu Legatversprecher*innen haben und interessiert sind, ihre Fragen zu klären, ihre Gedanken aufzufrischen, aktuelle Trends zu erfahren und sich mit zwei Expertinnen sowie mit anderen Organisationen auszutauschen. Referentinnen sind Muriel Bonnardin Wethmar und Rosanna Clarelli, beide bei Greenpeace Schweiz im Bereich Erbschaftsmarketing tätig.

17. Juni, Seminar: Strategische Fundraising-Planung (für Fortgeschrittene)

Dieses Seminar mit Professor Dr. Michael Urselmann wird nach Möglichkeit physisch durchgeführt. Es geht der Frage nach, welche zentralen Entscheidungen Führungskräfte im Fundraising mittelfristig (also in einem Zeithorizont von bis zu fünf Jahren) treffen müssen, um ihrer Organisation maximale Nettoerlöse für die Projektarbeit zu sichern. Dabei muss weit über Einzelmassnahmen hinaus gedacht und entschieden werden.

Weitere Angebote, Informationen und Anmeldung auf www.swissfundraising.org/events

