

Swissfundraising

«Im Legatefundraising ist noch grosses Wachstum möglich.»

Seit Frühjahr dieses Jahres wirbt die «Allianz für das Gemeinwohl» um Mitglieder. Neben neuen Weggefährtinnen und -gefährten sind auch einige Initiantinnen und Initianten von der früheren Plattform «MyHappyEnd» dabei. Und auch jetzt geht es – wenn auch mit neuer Strategie und Tonalität – darum, dass mehr Menschen als bisher in ihrem Testament gemeinnützige Organisationen berücksichtigen. Ein Gespräch mit Geschäftsführerin Beatrice Gallin.

Interview: Roger Tinner Bild: pd



Beatrice Gallin.

Frau Gallin, in drei, vier Sätzen formuliert:

Was ist die Allianz für das Gemeinwohl?

Zwei Sätze genügen: Die Allianz für das Gemeinwohl setzt sich dafür ein, dass die Menschen in der Schweiz häufiger ein Testament schreiben – und damit auch häufiger gemeinnützige Institutionen berücksichtigen. Und wir wollen die Vernetzung unter den Organisationen verbessern, weil uns das gemeinsam stärker macht.

«95 Milliarden Franken werden dieses Jahr vererbt. Nur drei Promille gehen an gemeinnützige Institutionen.»

Wer steht hinter dieser Initiative, und was sind ihre Ziele?

Es sind vor allem Leute aus der NGO-Szene, die sich nicht mit Brosamen vom grossen Erbschafts-Gabentisch zufriedengeben möchten. Sage und schreibe 95 Milliarden Franken werden dieses Jahr in der Schweiz vererbt – das ist deutlich mehr, als der Bund jährlich einnimmt. Doch nur drei Promille dieses riesigen Geldsegens gehen an gemeinnützige Institutionen. Das wollen wir ändern.

Gibt es in anderen Ländern ähnliche Initiativen, von denen Sie sich inspirieren liessen?

Ja, es gibt rund um den Erdball ähnliche Initiativen. Die Mutterkampagne ist sicher «Re-

member a Charity in your Will» aus England. England ist in dieser Beziehung auch um Lichtjahre weiter als die Schweiz. Aber auch Deutschland, Österreich oder Belgien sind sehr aktiv und stehen für eine gemeinsame Sensibilisierung für das Thema «Erben und Vererben» ein.

Und wie wollen Sie diese Ziele erreichen?

Die Allianz für das Gemeinwohl ist auf drei Ebenen aktiv. Erstens betreibt sie ab Frühjahr 2021 eine Service-Plattform. Darauf finden sich nützliche und von Fachleuten geprüfte Informationen zu Testament, Vorsorgeauftrag und Patientenverfügung. Darin eingebettet ist eine grosse digitale Kampagne rund ums Thema. Zweitens gibt es regelmässige Studien zum Themenkreis Legate, die das Wissen der Allianz-Mitglieder erweitert. Und drittens bauen wir ein breites Netzwerk auf – an Bord ist beispielsweise auch der Schweizerische Notarenverband –, von dem die Mitglieder profitieren können und das unseren Einfluss auch auf dem politischen Parkett erhöht.

«Gemeinwohl» ist für manche ein etwas sperriger Begriff. Was genau verstehen Sie darunter?

In der Tat ist der Name unserer Organisation etwas sperrig, und in der Kampagnenarbeit werden wir ihn nicht benutzen. Aber wir haben ihn dennoch ganz bewusst gewählt: Wir wollen mit der Allianz in der Bevölkerung und auch in der Politik das Verständnis für die Bedeutung gemeinnütziger Leistungen fördern und uns dafür einsetzen, dass dafür auch genügend Mittel vorhanden sind. Wir spre-

chen deshalb nebst den NGO ganz gezielt Institutionen aus dem Kultur- und Bildungsbereich und dem Gesundheitswesen an.

Die Allianz für das Gemeinwohl wurde Anfang 2020 angekündigt. Dann kam Corona. Hat Sie das zurückgeworfen?

Keine Frage, ja. Wir haben gemerkt, dass unsere Ansprechpartner in den letzten Monaten ganz andere Sorgen hatten. Alle mussten das Daily Business vollkommen neu organisieren, wussten nicht, wie sehr sich Corona auf die Spendenbereitschaft der Bevölkerung auswirkt. Da beschäftigt man sich nicht unbedingt mit Themen, die langfristig angelegt sind. Es ist wie mit dem Klimawandel – er ist zurzeit ja leider auch fast kein Thema mehr.

Wie weit sind Sie inzwischen, wie viele Mitglieder gibt es? Und wie sind die Reaktionen aus dem NPO-Bereich?


Wir haben bereits etwa dreissig Mitglieder, das ist erfreulich. Aber damit das Projekt zum Fliegen kommt, müssen es bis Ende Jahr deutlich mehr werden. Was wir feststellen: Viele Organisationen fragen, was ihnen eine Mitgliedschaft ganz direkt bringt. Sie wollen mehr Legate für sich selber, und das am besten schon gestern – was natürlich legitim ist. Wir aber wollen mehr Gesamtvolumen, weil das am Ende allen mehr bringt. Wir sind überzeugt: Im Legatefundraising ist noch grosses Wachstum möglich.

Sie richten sich mit der Allianz an NPO, also «Player» im Gemeinwohnbereich. Wäre es nicht einen Versuch wert, Spenderinnen und

Spender in einer solchen Allianz zu verbinden, wie das im Kulturbereich etwa die Initiative Erbprozent tut?

Das ist ein spannender Ansatz. Wir haben ganz am Anfang ebenfalls überlegt, ob wir nicht gar eine Initiative starten sollten. Wir haben uns aus verschiedenen Gründen entschieden, darauf zu verzichten und erst einmal auszuloten, ob wir es schaffen, eine breite Allianz von gemeinnützigen Organisationen auf die Beine zu kriegen. Das eine ergänzt das andere aber bestens.

Was sind Meilensteine in der geplanten Entwicklung? Wann starten Sie mit Aktivitäten, die die Allianz sichtbar(er) machen?

Wir sind zurzeit in der Akquisephase und geben uns noch bis Ende Jahr Zeit, genügend Organisationen von unserer Idee zu überzeugen. Schaffen wir das, werden wir mit Spinass Civil Voices die Plattform aufbauen und die digitale Kampagne entwickeln und diese im Frühling 2021 starten. Klar ist: Der Verein will ganzjährig mit dem Thema präsent sein und setzt nicht ausschliesslich auf einen oder zwei Peaks. Bereits im November werden wir unseren Mitgliedern zudem die Ergebnisse unserer ersten grossen Demoscope-Studie präsentieren. Und mit den Hauptergebnissen sicher auch Öffentlichkeitsarbeit machen. 

ANZEIGE

#-@*

*** An alle Bloggerinnen, Avatare, Couchsurferinnen, Follower, Twitternde, Likers, Lurker, Millennials, Networker, Posterinnen, Webredaktoren, Influencerinnen, Content Manager, Chatterinnen, Thumbstopper**

maz

DIE SCHWEIZER JOURNALISTENSCHULE
www.maz.ch