

## Swissfundraising

**Ilona Pongracz: «Es ist Zeit für frisches Blut»**

Ilona Pongracz, die Gründerin von Ethika, organisierte und moderierte in zehn Jahren elf Ausgaben der Journées romandes de formation Swissfundraising – die Konferenz, an der sich die Westschweizer Fundraising-Szene trifft. Mitte Oktober 2018 fand die letzte Ausgabe unter ihrer Leitung statt.

Interview: **Andreas Cueni** Bild: **zVg**



An den diesjährigen Journées romandes de formation wurde Ilona Pongracz von Swissfundraising für ihre langjährigen Verdienste geehrt und als Organisatorin verabschiedet.

**Fra Pongracz, wie waren die Journées romandes de formation Swissfundraising 2018 für Sie?**

Die Konferenz war aus zwei Gründen speziell: Erstens haben wir mit über hundert auf zwei Tage verteilten Teilnehmenden den Publikumsrekord gebrochen. Und dann war das meine Dernière als Organisatorin für Swissfundraising. Nach zehn Jahren dieses wunderbaren Abenteuers möchte ich mich

wieder auf die Kerntätigkeiten von Ethika konzentrieren, und das ist das Fundraising für verschiedene Themenbereiche. Ausserdem war es Zeit, den Platz für frisches Blut, wie man so sagt, freizugeben.

**Sie haben die Konferenz mehr als ein Jahrzehnt geprägt. Können Sie uns kurz das Konzept erklären?**

Ich übernahm die Organisation der Journées romandes de formation Swissfundraising 2007 und passte das Konzept modernen Konferenzen andernorts an. Mir schien es wichtig, verschiedene Veranstaltungsformen und Formate anzubieten: Einen ersten Tag mit Vorträgen im Plenum sowie Workshops von anderthalb Stunden Dauer, welche die Behandlung eines Themas interaktiv erlauben. Dann einen zweiten Konferenztag mit zwei Masterclasses zur Auswahl, die einen ganzen Tag lang ein Thema zu vertiefen erlauben. Nach einem Versuch, den ganzen Anlass in Genf abzuhalten, wertete ich die Evaluation der Teilnehmenden aus und sah ein, dass diese Stadt keinen praktischen Zugang für die ganze französische Schweiz bietet und ein neuer Tagungsort hermusste. Lausanne schien mir die strategisch bessere Lösung und ist es seither geblieben.

**An wen richten sich die Journées de formation denn genau?**

Das Zielpublikum der für die Romandie einzigartigen Veranstaltung waren von Anfang an die Fundraising-Verantwortlichen der spendensammelnden Organisationen dieser Region. Die gemeinsame Konferenzsprache war deshalb immer Französisch und die Vortragenden arbeiteten hier aktiv in unserem Beruf. So konnten wir die Werkzeuge und

Techniken weitergeben, die in der Region in Gebrauch sind.

**Gab es Referentinnen, Referenten oder Themen, die Ihnen besonders gut in Erinnerung geblieben sind?**

Ich habe immer Wert darauf gelegt, Expertinnen und Experten ihres Fachgebiets einzuladen, die ihr aktiv erworbenes, praktisches Wissen weitergeben, und nicht «Professoren» und ihre Theorien. Aber man kann sich natürlich auf seinem Gebiet auszeichnen, aber ein mässiger Dozent sein. So waren die positiven Überraschungen die Referierenden, die ihr Wissen lebendig, interessant und motivierend herüberbringen konnten.

---

«Um die Spendenden optimal zu verstehen, sollte man selbst geben.»

---

**Durften Sie auf treue Partnerschaften zählen?**


Von Anfang an durften wir auf Sponsoring-Partnerschaften zählen, die sich Jahr für Jahr verlängerten. Dank deren Unterstützung konnten wir die Teilnahmegebühren während zehn Jahren konstant halten. Das ist ein realer Mehrwert, vor allem für die kleineren Organisationen, die oft keine Mittel für teure Weiterbildungen bereitstellen können. So dürfen wir diesen, den Journées romandes treu gebliebenen, Sponsoren ganz herzlich Danke sagen.

**Wie hat sich das Publikum verändert?**

**Und wie das Fundraising in der französischen Schweiz?**

Tatsächlich verfolgt das Publikum die Entwicklung des Fundraisings, und es wollte immer mehr über neue Medien und deren Potenziale für die Mittelbeschaffung erfahren. Oft habe ich deshalb Crowdfunding oder andere Sammelmethode via elektronische Medien ins Programm aufgenommen. Die Teilnehmenden besuchten aber auch die Angebote zur traditionellen Ansprache von Spendersegmenten wie Stiftungen, Unternehmen, Privatpersonen fleissig weiter. Diese bleiben immer noch die wichtigen Finanzierungsquellen im Privatsektor.

### Was möchten Sie einer Nachfolgerin oder einem Nachfolger in der Konferenzorganisation mitgeben?

Ich würde raten, nie aus den Augen zu verlieren, was die Teilnehmenden, die hier die Fundraiser sind, von einer solchen Veranstaltung erwarten. In der Mittelbeschaffung muss man die Spendenden und ihre Erwartungen verstehen, im Tagungs-Management gilt es die Publikumsansprüche zu antizipieren und zu evaluieren. Am besten gelingt das, wenn man selbst Fundraiser ist. Und um die Spendenden optimal zu verstehen, sollte man selbst geben, das ist sicher ein Vorteil. 

---

#### Ilona Pongracz

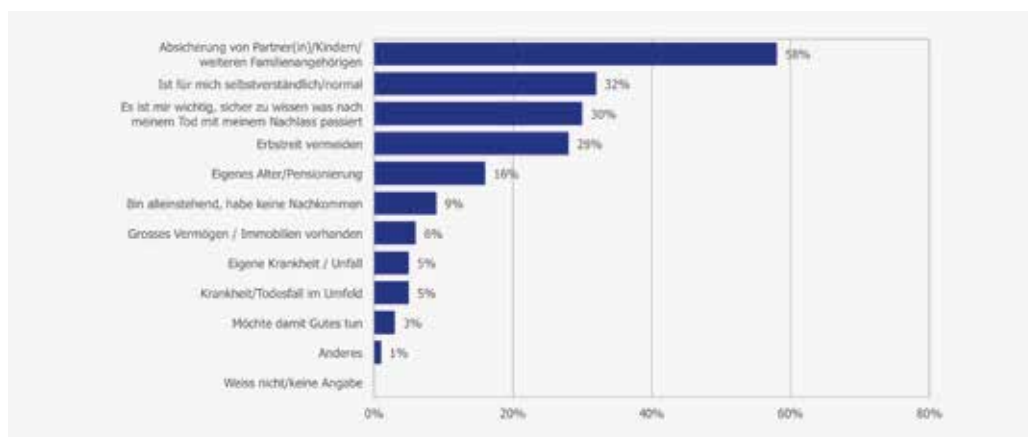
---

Ilona Pongracz ist Gründerin und Geschäftsführerin von Ethika, eines seit 2002 in Genf bestehenden Beratungsunternehmens im Fundraising für gemeinnützige Organisationen.

Ilona Pongracz konzipierte und organisierte seit 2007 im Auftrag von Swissfundraising den SwissFundraisingDay in französischer Sprache, die Journées romandes de formation, die in Lausanne stattfinden. Und sie war Mitglied des Vorstands des Verbands von 2006 bis 2010.

Seit 25 Jahren ist Ilona Pongracz Fundraising-Spezialistin: Sie arbeitete während fast 10 Jahren als Verantwortliche vor allem für Direktmarketing und Partnerschaften für das Internationale Komitee vom Roten Kreuz (IKRK). Dann gründete sie Ethika und organisiert seither mit ihrer gesammelten Erfahrung und ihrem Team die Mittelbeschaffung für Organisationen in den Bereichen Soziales, Humanitäre Aktionen, Umwelt, Kultur und Forschung.

---



Die Gründe für ein Testament sind gemäss DemoScope-Umfrage vielfältig. Bisher möchten aber nur 3 Prozent der Befragten damit auch «Gutes tun».

## Nur ein Viertel der Schweizer Bevölkerung macht ein Testament

Am 13. September war erneut internationaler Tag des Testaments. Dass es sich lohnt, eines zu schreiben, ist in der Schweiz aber noch wenig bekannt: Nur ein Viertel der Bevölkerung macht ein Testament. Das zeigt eine repräsentative Umfrage des Vereins MyHappyEnd.

Jährlich werden in der Schweiz schätzungsweise rund 70 Milliarden Franken vererbt. Das ist viel Geld – und es kommt deswegen auch immer wieder zu Streit. Ein Testament kann das verhindern. Zwar finden in der Demoscope-Umfrage 74 Prozent der Bevölkerung ein Testament «sehr wichtig» oder «ziemlich wichtig», und 50 Prozent der Befragten sagen, dass sie «vermutlich» oder «in absehbarer Zukunft» ein Testament machen werden, aber wirklich umgesetzt haben es nur 26 Prozent.

### Ein «befreiender» Schritt


Immerhin: Wer ein Testament machte, hat es nicht bereut, im Gegenteil. 73 Prozent empfanden den Schritt als «befreiend», und nur 26 Prozent fanden, es sei «kompliziert» gewesen. Interessant sind auch die sprachregionalen Unterschiede. 78 Prozent der Romands betrachten ein Testament als «ziemlich wichtig» oder «sehr wichtig» und liegen damit noch vor den Deutschschweizern, aber bei der Umsetzung sieht es dann anders aus: 28 Prozent der Deutschschweizer machen ein Testament, aber nur 19 Prozent der Romands.

Bei den Gründen für das Verfassen eines Testaments steht die Absicherung von Partner, Kindern und Angehörigen zuoberst (58

Prozent). Auch ist es den Menschen wichtig, zu wissen, was nach dem Tod mit dem Nachlass passiert (30 Prozent). Und sie wollen Erbstreitigkeiten vermeiden (28 Prozent).

### «Viel Luft nach oben»

Lediglich 3 Prozent geben an, dass sie mit dem Nachlass «Gutes tun» möchten, indem sie neben der eigenen Familie beispielsweise gemeinnützige Organisationen berücksichtigen. Dass das Schweizer Erbrecht diese Möglichkeit explizit vorsieht, wissen aber 70 Prozent der Befragten. Und immerhin 39 Prozent können sich vorstellen, das auch zu tun.

«Hier besteht noch viel Luft nach oben», findet Beatrice Gallin, Geschäftsführerin von MyHappyEnd – dieser Verein hat sich im Auftrag von mehr als 20 gemeinnützigen Organisationen zum Ziel gesetzt, offen über Tabuthemen wie Tod und Erbschaft zu sprechen. Beatrice Gallin: «Mit der freien Quote hat der Gesetzgeber ganz bewusst eine Möglichkeit geschaffen, via Testament ein Zeichen zu setzen – für ein persönliches Anliegen, das einem besonders wichtig ist. Wer davon Gebrauch macht, tut Gutes und kann der Gesellschaft etwas zurückgeben. Das ist doch eine wunderbare Sache.» 

[www.myhappyend.org](http://www.myhappyend.org)