



EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser



«Geben gibt», heisst es so schön. Und Menschen geben gerne, wenn sie gefragt werden. Das ist die hohe Kunst des Fundraisings: mit der richtigen Frage die Menschen ansprechen. Dabei geht es oft um Werte, Gefühle und Emotionen. Menschen geben, weil sie sich emotional verbunden oder verpflichtet fühlen. Die Ideen des effektiven Altruismus gehen da in eine ganz andere Richtung: Förderwürdig und richtig ist, was gezählt werden kann. Dies bedeutet zwangsläufig eine Tendenz zur Standardisierung und Konfektionierung. So sind die nach «GiveWell» effizientesten NPO wenig überraschend solche, die sich auf ein standardisiertes Angebot wie Moskitonetze oder Entwurmung spezialisiert haben. Wem geholfen wird, ist nicht so wichtig, Hauptsache möglichst vielen. Das einzige Individuum, das von Bedeutung ist, ist der Spender selbst. Damit ist der effektive Altruismus eine Anleitung zu selbstgerechtem Handeln, aber keine Hilfe, um die gesellschaftlichen Herausforderungen dieser Welt zu lösen.

In dieser Ausgabe stellen wir Ihnen neueste Entwicklungen in der Finanzierung von NPO vor. Dazu gehören nicht nur der effektive Altruismus oder Donor-advised Funds sondern auch globale Entwicklungen im Fundraising generell.

Ich wünsche eine anregende Lektüre.

Ihr Georg von Schnurbein

INHALT

Der effektive Altruismus	01
Donor-advised Funds	02
Interview Beth Breeze / Wendy Scaife	03
Internationale Vernetzung	04
Kalender	04

#03/16

SEPTEMBER 2016

Philanthropie AKTUEL

Center for Philanthropy Studies (CEPS), Universität Basel
Steinengraben 22, CH-4051 Basel
Tel.: +41 61 207 23 92, Fax: +41 61 207 23 93, E-Mail: ceps@unibas.ch
www.ceps.unibas.ch

Wohltätigkeit mit dem Rechenschieber?

Aus dem universitär-akademischen Umfeld von Oxford ist seit wenigen Jahren eine Bewegung herangewachsen, die ihr Handeln als «effektiven Altruismus» versteht. Intellektuelles Aushängeschild ist der 30-jährige Universitätsprofessor William MacAskill, der in Oxford das «Centre for Effective Altruism» betreibt, als geistiger Ziehvater gilt der australische Philosoph Peter Singer. Beide geben mit Büchern, die kürzlich ins Deutsche übersetzt wurden, zu reden: «Gutes besser tun» (MacAskill) und «Effektiver Altruismus» (Peter Singer). Ein Beitrag von Odilo Noti, Mitglied der Geschäftsleitung von Caritas Schweiz und Präsident von Swissfundraising.

Die Grundfrage, die den effektiven Altruismus umtreibt, lautet nach MacAskill: «Wie kann ich möglichst viel Gutes bewirken?» Gutes tun kann jedoch nur wirksam sein, wenn ein wissenschaftlicher Zugang gewählt wird. Dies heisst, dass die Beantwortung der Frage auf Fakten gestützt ist und sich von einer systematischen, vorurteilsfreien Wahrheitssuche leiten lässt. Kühle, abwägende Rationalität vor spontaner Emotionalität, so lässt sich die Lebensphilosophie des effektiven Altruismus zusammenfassen.

Möglichst viel Gutes tun

Dennoch gilt seinen Exponenten gemäss, dass der effektive Altruismus, das Leben der anderen, der Ärmsten verbessern will. Damit muss aber nicht, wie üblicherweise mit dem Stichwort «Altruismus» konnotiert wird, Opferbereitschaft, Selbstverleugnung oder Verzichtsdanken einhergehen. Man kann Gutes tun, ohne selber auf ein angenehmes Leben verzichten zu müssen. Nicht zufällig lautet eine seiner Maximen auch: «earning to give». Ich kann und darf viel, sehr viel verdienen, weil ich dann in der Lage bin, höhere Beträge zu spenden. Als Anhänger des effektiven Altruismus wiederum bin ich gehalten, mit den Mitteln, die mir zur Verfügung stehen, möglichst viel Gutes zu tun.

Mit dem Konzept und der Initiative «Giving What we Can» hat MacAskill – unter anderem zusammen mit Forschern des MIT in Boston – die Wirksamkeit von Hilfswerken untersucht, die in der Armutsbekämpfung in Entwicklungsländern engagiert waren. Er verfolgt damit einen doppelten Zweck. Zum einen sollen Menschen ermutigt werden, mindestens zehn Prozent ihres Einkommens für gemeinnützige Organisationen zu spenden. Zum anderen will er ihnen mit seinen Analysen und Auswertungen ein Instrument an die Hand geben, damit sie die wirksamste Einrichtung für ihr gemeinnütziges Handeln herausfinden können. Fünf Leitfragen sind aus der Sicht des effektiven Altruismus bei der Wahl einer Hilfsorganisation entscheidend: «1. Wie viele Menschen profitieren davon – und in welchem Mass? 2. Ist dies das Wirksamste, das Sie tun können? 3. Ist dies ein vernachlässigter Bereich? 4. Was wäre andernfalls geschehen? 5. Wie gut sind die Erfolgsaussichten, und wie viel wäre ein Erfolg wert?» – Die Antwort auf diese Leitfragen versucht der effektive Altruismus zu geben mit Resultaten, welche die experimentelle Feldforschung erbracht hat, mit naturwissenschaftlich geprägten Kontrollverfahren und Big Data. Deshalb wurde er auch schon als «Moralphilosophie mit leistungsfähigen Rechnern» bezeichnet (Elisabeth von Thadden).

Altruismus mit dem Rechenschieber

In diesem Zusammenhang formuliert MacAskill ein simples Rechenbeispiel: Wer mindestens 28 000 Dollar verdient – dies entspricht einem typischen Jahreseinkommen eines Erwerbstätigen in den USA –, gehört zu den reichsten fünf Prozent der Weltbevölkerung. Aufgrund seiner Auswertung statistischer Daten zur Zufriedenheit aus unterschiedlichsten Kontexten erhöht sich mit einer Verdopplung des Einkommens auch das subjektiv empfundene Wohlergehen stets im selben Mass. Die Zufriedenheit eines Menschen, dessen Einkommen von 1000 Dollar verdoppelt wird, erhöht sich im gleichen Ausmass wie die Zufriedenheit eines Menschen, wenn dessen Einkommen von 80 000 Dollar verdoppelt wird. Das heisst aber auch, dass eine Erhöhung eines durchschnittlichen amerikanischen Einkommens um 28 000 Dollar denselben Nutzen hat wie die Erhöhung eines durchschnittlichen bäuerlichen Einkommens in Indien, das 220 Dollar beträgt. Daraus folgert MacAskill: Ein und derselbe Betrag kann für die ärmsten Menschen auf der Erde einen hundertmal höheren Nutzen haben als für den typischen Einwohner eines wohlhabenden Landes.

Aus Sicht des effektiven Altruismus bringt deshalb das Spenden zugunsten von Menschen in der Dritten Welt viel mehr als die Unterstützung von Armen in Europa. Es ist auch sinnvoller, die Krankheitsbekämpfung im Süden zu fördern als syrischen Flüchtlingen im Libanon oder in Jordanien zu helfen. Die doch sehr angelsächsisch geprägte Kurzaufzählung der wirksamsten Hilfsorganisationen in der Publikation «Gutes besser tun» bevorzugt in hohem Masse Hilfswerke, die sich der Krankheitsbekämpfung verschrieben haben. Dies aus dem einfachen Grund, weil die Effekte schneller und unmittelbarer sichtbar sind – als etwa im Vergleich zur Förderung von Kleinbauern oder dem Engagement für Menschenrechte.

Das Konzept unter Kritik

Der effektive Altruismus und seine vorwiegend junge, akademisch gebildete Anhängerschaft werden immer wieder der Kritik unterzogen und sind mitunter mit Spott und Hohn konfrontiert: Er sei eine emotionslose kalte Durchökonomisierung der Wohltätigkeit, ein technikversessenes und unpolitisches Denken, das gelegentlich sehr sektiererisch daher kommt. Sehr hart ist der Vorwurf der indisch-britischen Philosophin Amia Srinivasan. Sie hält den effektiven Altruismus für ein «Wohlfühl-Denken von Individualisten, die Konsumtipps verbreiten, ohne die Ursache des Elends zu bekämpfen».

GiveWell

Die US-amerikanische Organisation GiveWell steht in enger Verbindung mit der effektiven Altruismus Bewegung. Sie beurteilt NPO in Bezug auf ihre Kosteneffizienz und nachweisbare Wirkung. Dabei fokussieren sie sich auf wenige ausgewählte Organisationen, deren Modelle sich mit zusätzlichem Kapital schnell skalieren lassen. GiveWell publiziert eine Liste von «Top Charities», die sie für Spenden empfehlen. Auf Platz eins steht die «Against Malaria Foundation», die imprägnierte Moskitonetze verteilt. Die Kosten der Netze sind gering, verhindern aber viele Malariaerkrankungen, die tödlich enden können.

www.givewell.org

Positive Aspekte

Wie auch immer man zum effektiven Altruismus und der damit verbundenen Philosophie des Utilitarismus steht – man muss zur Kenntnis nehmen, dass nicht öffentlich Wasser gepredigt und heimlich Wein getrunken wird. Seine Anhänger spenden mindestens zehn Prozent ihres Einkommens für wohltätige Zwecke. Das ist glaubwürdig.

Man muss ebenfalls zur Kenntnis nehmen, dass der effektive Altruismus die Leistungen der Entwicklungszusammenarbeit positiv würdigt. Dies ist in einem Klima wachsender Nationalismen und angesichts vielseitiger, europaweiter politischer Versuche, die staatliche Entwicklungszusammenarbeit zu diskreditieren und zurückzuführen, alles andere als selbstverständlich. MacAskills Einschätzung: Angesichts einer globalen Wirtschaftsleistung von 87 Billionen Dollar pro Jahr seien 1 Billion Dollar für die Entwicklungszusammenarbeit in 60 Jahren nicht sehr viel. Zudem seien in manchen Bereichen wie Gesundheit oder Bildung nennenswerte Fortschritte erzielt worden.

Allerdings hat der effektive Altruismus in Sachen Armutsbekämpfung nur ein Auge für die private Hilfe. Damit überschätzt er die zivilgesellschaftliche Gemeinnützigkeit und weckt überspannte Erwartungen. Private Hilfe kann die Armutsbekämpfung durch den Staat nur subsidiär unterstützen.

Odilo Noti, Leiter Kommunikation und Marketing sowie Mitglied der Geschäftsleitung von Caritas Schweiz, Präsident von Swissfundraising.

Literatur:
William MacAskill, Gutes besser tun. Wie wir mit effektivem Altruismus die Welt verändern können, Berlin 2016.
Peter Singer, Effektiver Altruismus. Eine Anleitung zum ethischen Leben, Frankfurt a. M. 2016.

Laufen Donor-advised Funds Stiftungen den Rang ab?

US-amerikanische Donor-advised Funds haben in den letzten Jahren vor allem wegen ihres enormen Wachstums auf sich aufmerksam gemacht haben.

Betrachtet man die Liste der grössten amerikanischen Förderorganisationen, befindet sich die Bill and Melinda Gates Foundation unangefochten auf Platz eins. Überraschend sind jedoch die zwei Organisationen auf den folgenden Plätzen. «Fidelity Charitable» und «Schwab Charitable» sind beide Donor-advised Funds (DAF). Sie stellen das philanthropische Engagement der zwei Finanzdienstleister Charles Schwab Corporation und Fidelity Investments dar. Grundsätzlich unterscheidet sich ein DAF nicht gross von Dachstiftungen und Fonds wie sie auch von Schweizer Banken angeboten werden. Auf den zweiten Blick gibt es jedoch ein paar Rahmenbedingungen, welche das enorme Wachstum in den USA erklären.

Vorteilhaft ist die Errichtung eines DAFs gegenüber der Gründung einer amerikanischen Stiftung hinsichtlich des steuerlichen Spendenabzugs, keiner Mindestausschüttungsquote, des niedrigeren administrativen Aufwands und geringeren Offenlegungspflichten. Zudem bieten viele dieser Fonds eine einfache Übertragung von Wertschriften, wodurch der Spender

der Kapitalgewinnbesteuerung entgeht. Ursprünglich waren diese Fonds vor allem ein Instrument amerikanischer Bürgerstiftungen. Das enorme Wachstum - mit Wachstumsraten von über 20% - ist jedoch vor allem auf das philanthropische Engagement der Finanzdienstleistungsbranche zurückzuführen. Die Steuerunterschiede, Mindestausschüttungsquoten und hohe Offenlegungspflichten gibt es in der Schweiz nicht. Folglich besteht hier kein vergleichbares Potenzial eines ähnlichen Booms. Dennoch sollte der NPO-Sektor mögliche Interessenskonflikte zwischen Finanzdienstleistern und deren philanthropischem Engagement im Auge behalten.

Grundsätzlich ist ein solches Engagement lobenswert. Wenn es jedoch vor allem der Kapitalbindung an das übergeordnete Unternehmen und der Einnahme von Gebühren dient, verfehlt dieses Instrument sein Ziel. Dies führt in erster Linie zu weniger Geldern auf dem sowieso schon hart umkämpften Spendenmarkt, höheren Steuerabzügen und inaktivem, gemeinnützigem Kapital.

Sara Stühlinger

Fundraising weltweit

Desmond Tutu, der ehemalige Erzbischof von Kapstadt bezeichnet «Fundraising als eine noble Tätigkeit und wichtige Berufung, weil es das nötige Kapital in Bewegung setzt, das NPO zur Erfüllung ihrer sozialen Mission benötigen». Das Fundraising hat sich über die letzten Jahrzehnte zu einer dynamischen und innovativen Industrie entwickelt. Aber ist Fundraising überall auf der Welt gleichermassen wichtig? Das CEPS spricht mit Dr. Beth Breeze and Dr. Wendy Scaife, die gemeinsam die Fundraisingsektoren von 26 Ländern verglichen haben.

CEPS: Was sind wesentliche Einflüsse auf die Motivation von Spendern?

B.B./W.S.: Das ist eine grosse Frage, aber die kurze Antwort ist, dass «gefragt werden» der wichtigste und oft übersehene Faktor bleibt. Menschen haben verschiedene Neigungen zu spenden, wie z.B. die Überzeugung, dass Wohltätigkeitsorganisationen am besten geeignet sind, um ungestillte Bedürfnisse zu erfüllen, oder sie folgen ihrer Sympathie für ein spezifisches Anliegen. Sie verfügen zudem über unterschiedliche Einkommen und haben je nach Lebensabschnitt auch nicht die selben Möglichkeiten, zu spenden. Wenn diese grundlegenden Überzeugungen und vorhandenen Möglichkeiten nicht durch eine konkrete Anfrage mobilisiert werden, ist eine Spende sehr unwahrscheinlich, denn im Grossen und Ganzen spendet man nicht einfach spontan.



Dr. Beth Breeze ist die Direktorin des Centre for Philanthropy, der University of Kent's School of Social Policy, Sociology and Social Research.



Dr. Wendy Scaife ist die Direktorin des Australian Centre for Philanthropy and Nonprofit Studies der Queensland University of Technology, Brisbane, Australia.

CEPS: Was sind die Hauptunterschiede und Ähnlichkeiten in der Mittelbeschaffung zwischen den betrachteten Ländern?

B.B./W.S.: Wir haben viele Gemeinsamkeiten in den 26 untersuchten Ländern gefunden. Neue Kommunikationstechnologien erlauben die schnelle Verbreitung von erfolgreichen Techniken. Die globale Präsenz von gemeinnützigen Marken, wie dem WWF oder Save the Children, führt dazu, dass sich bewährte Vorgehensweisen überall dort verbreiten, wo diese Unternehmen operativ tätig sind. Es ist also nicht überraschend, dass die gleichen Fundraisingmethoden überall auf der

Welt auftreten, wenn auch im verschiedenen Ausmass, wie unserer Studie belegt. Und dies trotz der Annahme, dass gewisse Methoden, wie z.B. Direktwerbung, telefonische Kundenwerbung oder Spenden am Arbeitsplatz für einige Regionen nicht geeignet – oder erfolgreich – sein sollten.

Die Herausforderungen sind für Fundraiser in allen Ländern sehr ähnlich. Besonders wichtig ist, dass sie gegenüber den Spendern gewährleisten können, dass ihre Spenden effektiv und für den vorgesehenen Zweck eingesetzt werden. Eine weitere Anforderung, die immer gestellt wird, ist die Kosten für das Fundraising so tief wie möglich zu halten und gleichzeitig die grösstmögliche Anzahl potenzieller Spender zu erreichen.

CEPS: Welche Faktoren beeinflussen die Reife und Ausprägung des Fundraisingsektors in einem Land?

B.B./W.S.: Die Reife eines Fundraisingsektors lässt sich anhand seines Professionalisierungsgrades bewerten. Dieser lässt sich anhand von drei Faktoren beschreiben: die Existenz und Stärke einer nationalen Körperschaft, die Fundraiser repräsentiert, unterstützt und reglementiert; ein qualitatives Trainings-Angebot eines Branchenverbands und themenbezogenen Kurse an Hochschulen; ein unterstützendes politisches Umfeld, erkennbar durch eine Gesetzgebung, die Spenden ermutigt und das Vertrauen in vermittelnde Institutionen stärkt.

Es ist jedoch wichtig zu betonen, dass Fundraising in einem wenig entwickelten Nonprofit-Sektor kaum richtig reifen kann, da Mittel für einen bestimmten Zweck und nicht um der Mittelbeschaffung selber willen gesammelt werden. Dieser Zweck ist es, NPO zu befähigen ihre Mission zu erfüllen, sei es eine Erbschaft zu erhalten, Exzellenz in der Kunst zu fördern oder die Hungernden zu versorgen. In den Worten des Fundraisingpioniers und Akademikers Hank Rosso: «Fundraising ist der Diener der Philanthropie». Ist der Nonprofit- und Philanthropie-Sektor unterentwickelt oder schlecht organisiert und kann daher nicht das

Vertrauen der Bevölkerung gewinnen, so lässt sich dasselbe über den Fundraisingsektor in einem Land sagen.

CEPS: Sehen Sie in Zukunft einen grösseren Bedarf an professionellen Fundraisern?

B.B./W.S.: Mit dem kontinuierlichen Wachstum der Anzahl von sehr vermögenden Menschen in vielen Ländern und den zunehmenden Anforderungen an personalisierte, massgeschneiderte Spendengesuche ist es unvermeidbar, dass die Nachfrage nach einem grösseren Talentpool von qualifizierten und erfahrenen Fundraising-Arbeitskräften steigt, besonders im Major Donor Bereich. Mit der zunehmenden Reife der Fundraisingsektoren wird der Bedarf an besser ausgebildeten, ethischen und langfristig orientierten Fachleuten weiter steigen.

CEPS: Herzlichen Dank!

CEPS INSIGHT

Das CEPS ist umgezogen

Nach fast zwei Jahren am Totengässlein ist das CEPS Mitte August in grössere Räumlichkeiten umgezogen. Die neue Postadresse lautet:

Center for Philanthropy Studies (CEPS)
Universität Basel
Steinengraben 22
CH - 4051 Basel
Tel.: 061 207 23 92

CEPS Research Fellows

Das CEPS Research Fellow Netzwerk trifft sich am 27. September an der Universität Basel. Ziel ist es, Forschende der Schweiz und dem nahen Ausland miteinander zu vernetzen und gemeinsame Projekte anzustossen. Interessierte können sich an Dr. Oto Potluka wenden. (oto.potluka@unibas.ch)

Schwankungsfonds

In unserer Reihe CEPS Forschung & Praxis ist der Band 16: «Der Schwankungsfonds. Finanzierung sozialer Einrichtungen im Umbruch» von Daniel Zöbeli und Daniela Schmitz erschienen.

www.ceps.unibas.ch/publikationen

Internationale Vernetzung

Über den Sommer hinweg haben Forschende des CEPS gleich an mehreren Konferenzen aktuelle Forschungsergebnisse präsentiert und Kontakte mit Internationalen Projektpartnern gepflegt.



CEPS-Teilnehmende an der ISTR

Von besonderer Bedeutung waren dabei die Konferenz der International Society for Third Sector Research (ISTR) in Stockholm und die Academy of Management (AOM) Conference in Anaheim/USA. An der ISTR Conference war das CEPS mit sechs Vorträgen vertreten zu Themen wie Social Innovation, Financial Growth of NPO, Comparative Research on NPO, Freiwilligenarbeit und Foundations as Think Tanks. Darüber hinaus beteiligte sich das CEPS an Paneldiskussionen und nahm an Treffen für Forschungsprojekte teil. Neben dem Jahrestreffen des European Networks on Philanthropy trafen sich auch zum ersten Mal die Autoren für den Herausgeberband über Corporate Foundation, den das CEPS zusammen mit Kollegen der Erasmus Universität Rotterdam plant. ISTR ist die weltweit grösste Forschungsorganisation zu Nonprofit Organisationen und Zivilgesellschaft.

An der AOM Conference präsentierte Prof. Dr. Georg von Schnurbein zwei Forschungsprojekte zur Freiwilligenarbeit und zur Governance in Global Health Partnerships. Eine weitere Präsentation

fand im Rahmen eines Symposiums zusammen mit Forschenden der Erasmus Universität Rotterdam und der Pennsylvania State University statt. Dieses Symposium wurde mit dem Award als «Best International Symposium» der Konferenz ausgezeichnet. Die AOM Conference ist mit ca. 11'000 Teilnehmenden die grösste Management-Konferenz der Welt. Insgesamt wird das CEPS dieses Jahr an sechs Wissenschaftskonferenzen vertreten sein, was die hohe Forschungskompetenz des interdisziplinären Teams unterstreicht.

Georg von Schnurbein

QUARTALZAHL:

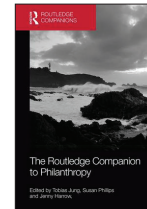
0.21

Eine Studie der ZEWO zeigt, dass Hilfswerke im Durchschnitt 21 Rappen aufwenden, um einen Spendenfranken zu beschaffen. Jeder in das Fundraising investierte Franken bringt somit fünf Franken Rendite. Allerdings ist diese Aussage nicht allgemein gültig. Der Fundraising-Erfolg hängt von vielen Faktoren ab, so dass keine lineare Beziehung zwischen den Kosten und dem Erfolg des Fundraisings besteht.

Quelle: www.zewo.ch

Philanthropie

Die Philanthropie hat sich als Forschungsthema fest etabliert. Ein neuer Herausgeberband zeigt die Facetten der Disziplin auf.



Tobias Jung, Susan D. Phillips und Jenny Harrow haben in dem «Routledge Companion to Philanthropy» über fünfzig der renommiertesten Forschenden im Bereich der Philanthropie zusammengebracht. Herausgekommen ist ein eindrucksvolles Buch, welches in sieben übergeordneten Kapiteln die gesamte Bandbreite der Forschung abdeckt. Zur Einführung wird die Frage gestellt, aus welchen Motiven sich Menschen für die Gesellschaft einsetzen. Historische, sozialtheoretische und kulturelle Erklärungsansätze über die Wurzeln der Philanthopie werden dargestellt.

Die weiteren Teile sind konkreten Formen der Philanthropie und ihren Schnittstellen mit anderen gesellschaftlichen Sektoren gewidmet. So finden sich in dem Buch auch Beiträge über Stiftungen, Venture Philanthropy, Wirkungsmessung oder der Governance von Nonprofit Organisationen wieder. Das Buch ist somit für Forschende und Praktiker gleichsam interessant. Die Herausgeber haben es geschafft, die Bedeutung und Facetten der Philanthropie auf eine Weise zusammenzustellen, die einen profunden Blick auf das Feld erlaubt.

Steffen Bethmann

KALENDER

CEPS Weiterbildung

CAS Global Social Entrepreneurship

Start: 25. Oktober 2016, Basel & Sri Lanka (Auch als Intensiv-Lehrgang ohne Auslandsaufenthalt möglich)

Philanthropie am Morgen

«Das Problem des ‚Upscaling‘»
13 Oktober 2016, Basel

Intensiv-Lehrgang Finanzmanagement

7. - 11. November 2016, Gunten

2017

Intensiv-Lehrgang Stiftungsmanagement

13. - 17. März 2017, Sigriswil

CAS Nonprofit Governance & Leadership

Modul 1: 3. - 6. April 2017, Sigriswil
Modul 2: 15. - 17. Mai 2017, Basel
Modul 3: 12. - 15. Juni 2017, Basel

Gute Gesuche stellen

13. Februar 2017: Kultur, Basel
16. Februar 2017: Soziales, Basel

CAS Kommunikation & Wirkungsmessung in NPO

Modul 1: 21. - 24. August 2017, Oberhofen
Modul 2: 11. - 13. September 2017, Basel
Modul 3: 16. - 19. Oktober 2017, Basel

Intensiv-Lehrgang Finanzmanagement

30. Oktober - 3. November 2017, Gunten

WEITERE TERMINE

SwissFoundations Stiftungsgespräch
Digitale Revolution. Stiftungen als Agendasetter

30. September 2016, Zürich

ProFonds

Schweizer Stiftungstag

3. November 2016, Luzern

IMPRESSUM

HERAUSGEBER



Universität
Basel



Center for Philanthropy Studies,
Steinengraben 22, 4051 Basel
www.ceps.unibas.ch

REDAKTION

Steffen Bethmann
(steffen.bethmann@unibas.ch)

LAYOUT & BILDNACHWEIS

a+ GmbH, Steffen Bethmann
© fotolia/alswart
© CEPS 2016

Online verfügbar unter: www.ceps.unibas.ch/service/philanthropie-aktuell-abonnieren/