

Die unterschiedlichen Finanzierungsquellen von NPOs

Ausgewählte deskriptive Ergebnisse zur NPO-
Finanzierungsbefragung 2010

Dr. Christian Schober
Univ.Prof. Dr. Edith Littich
Dr. Doris Schober
Lisa Lintschinger



WU

WIRTSCHAFTS
UNIVERSITÄT
WIEN VIENNA
UNIVERSITY OF
ECONOMICS
AND BUSINESS

NPO

INSTITUT



npo
INSTITUT

Impressum:

NPO-Institut
Das Kompetenzzentrum für
Nonprofit Organisationen
Nordbergstraße 15
1090 Wien
Tel.: 01 31336 5878
Fax: 01 31336 5824
www.npo.or.at

Wien, 2011

Kontakt: Dr. Christian Schober, christian.schober@wu.ac.at

Copyright ©NPO-Institut

INHALT

1	Ausgangssituation und Ziele der Erhebung	6
1.1	Ausgangssituation	6
1.2	Ziele	8
2	Methodisches Vorgehen	9
3	Finanzierungsquellen in NPOs	11
3.1	Theoretische Grundlage	11
3.1.1	Die unterschiedlichen Finanzierungsquellen in NPOs	11
3.1.2	Agency Costs von Finanzierungsquellen	14
3.1.3	Die Diversifikation der unterschiedlichen Finanzierungsquellen	15
3.2	Ergebnisse der NPO-Finanzbefragung 2010	16
3.2.1	Die Stichprobe	16
3.2.2	Die unterschiedlichen Finanzierungsquellen	19
3.2.3	Vergleich der einzelnen Finanzierungsquellen anhand ausgewählter Charakteristika	34
3.2.4	Die Konzentration der Finanzierungsquellen in den NPOs.....	36
4	Zusammenfassende Betrachtung	38
5	Literaturverzeichnis.....	41
6	Anhang	43

Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 3-1: DIE UNTERSCHIEDLICHEN FINANZIERUNGSQUELLEN IN NPOS	13
ABBILDUNG 3-2: BUNDESLAND.....	16
ABBILDUNG 3-3: GEGLIEDERT NACH ICNPO-BRANCHE.....	17
ABBILDUNG 3-4: HÖHE DER EINNAHMEN	18
ABBILDUNG 3-5: ANZAHL DER MITARBERINNEN	18
ABBILDUNG 3-6: EINNAHMEN, EIGENKAPITAL, RÜCKLAGEN	19
ABBILDUNG 3-7: DERZEIT VERWENDETE FINANZIERUNGSQUELLEN	20
ABBILDUNG 3-8: ERWÜNSCHTE ZUKÜNFTIGE FINANZIERUNGSQUELLEN	21
ABBILDUNG 3-9 ERSCHLIEßUNG NEUER FINANZIERUNGSQUELLEN IN DEN LETZTEN 5 JAHREN	22
ABBILDUNG 3-10 DIE DAUER DER BEZIEHUNG ZWISCHEN DEN GELDGEBERINNEN UND DER NPO.....	23
ABBILDUNG 3-11 AUFWAND DER RESSOURCEN DIE ZUR BETREUUNG DER GELDGEBERINNEN BENÖTIGT WERDEN.....	24
ABBILDUNG 3-12 VERWENDUNGSFREIHEIT DER MITTEL	26
ABBILDUNG 3-13: EINFLUSS DER GELDGEBERINNEN AUF DIE AKTIVITÄT DER NPO	28
ABBILDUNG 3-14: RECHENSCHAFTSVERPFLICHTUNG GEGENÜBER DEM GELDGEBER... 30	
ABBILDUNG 3-15: PERSÖNLICHER EINSATZ DER NPOS GELDGEBERINNEN ÜBER DEN EINSATZ DER MITTEL ZU INFORMIEREN.....	31
ABBILDUNG 3-16: PERSÖNLICHER EINSATZ DER NPOS DEN GELDGEBER ÜBER DEN EINSATZ DER MITTEL ZU INFORMIEREN.....	33
ABBILDUNG 3-17: KONZENTRATION DER NPOS GEMÄß HERFINDAHL-HIRSCHMANN INDEX MITTELWERTEN NACH ICNPO.....	37

Tabellenverzeichnis

TABELLE 1-1: EINNAHMEN DER NPOS IN ÖSTERREICH NACH ICNPO-BRANCHEN.....	7
TABELLE 1-2: HAUPT-EINNAHMEQUELLEN DER NPOS IN ÖSTERREICH NACH ICNPO- BRANCHEN.....	8
TABELLE 2-1: ANZAHL DER ZUR BEFRAGUNG EINGELADENEN NPOS GEGLIEDERT NACH ICNPO-BRANCHE.....	10
TABELLE 3-1: VERGLEICH DER FINANZIERUNGSQUELLEN ANHAND AUSGEWÄHLTER CHARAKTERISTIKA.....	35
TABELLE 3-2: HERFINDAHL-HIRSCHMANN INDEX MITTELWERT, MEDIAN AND SCHIEFE IN ICNPO-BRANCHEN	36
TABELLE 6-1: DERZEITIGE FINANZIERUNGSQUELLEN	43
TABELLE 6-2: ERWÜNSCHTE ZUKÜNFTIGE FINANZIERUNGSQUELLEN.....	44
TABELLE 6-3: ERSCHLIEßUNG NEUER FINANZIERUNGSQUELLEN IN DEN LETZTEN 5 JAHREN	44
TABELLE 6-4: DIE DAUER DER BEZIEHUNG ZWISCHEN DEN GELDGEBERINNEN UND DER NPO	45
TABELLE 6-5: AUFWAND DER RESSOURCEN DIE ZUR BETREUUNG DER GELDGEBERINNEN BENÖTIGT WERDEN.....	46
TABELLE 6-6: VERWENDUNGSFREIHEIT DER MITTEL.....	47
TABELLE 6-7: EINFLUSS DER GELDGEBERINNEN AUF DIE AKTIVITÄTEN DER NPO.....	48

TABELLE 6-8: RECHENSCHAFTSVERPFLICHTUNG GEGENÜBER GELDGEBERINNEN	49
TABELLE 6-9: PERSÖNLICHEN EINSATZ DER NPOS GELDGEBERINNEN ÜBER DEN EINSATZ DER MITTEL ZU INFORMIEREN	50
TABELLE 6-10: ANTEIL EINER FINANZIERUNGSQUELLE AM GESAMTFINANZIERUNGSVOLUMEN.....	51

1 AUSGANGSSITUATION UND ZIELE DER ERHEBUNG

1.1 AUSGANGSSITUATION

Der Nonprofit Sektor in Österreich wird nun bereits seit geraumer Zeit von wissenschaftlicher Seite beleuchtet. An der Wirtschaftsuniversität Wien wurden in den letzten 20 Jahren zahlreiche Studien zur Beschreibung des Sektors durchgeführt (Haider et al. 2008; Schneider et al. 2007; Trukeschitz 2006; Badelt 2002a; Heitzmann 2001; Bachstein 2000; Bachstein 1997; Badelt, Bachstein et al. 1997).

Wesentliche Impulse stammten aus den von der Johns Hopkins Universität in Baltimore (USA), initiierten länderübergreifenden Studien zum Nonprofit Sektor, welche zum Ziel hatten die Größe des Sektors, anhand diverser Kennzahlen, zu beschreiben. Insgesamt nahmen 1995 22 Länder¹, darunter auch Österreich, teil. Die Österreichischen Daten zum Nonprofit Sektor wurden an der WU Wien in diversen Projekten erhoben.

Für die Zwecke der Vergleichbarkeit in diesen internationalen Studien und um die Bereiche des Nonprofit Sektors aufzuzeigen, wurde eine einheitliche Klassifizierung des Nonprofit Sektors erarbeitet. Diese internationale ICNPO-Klassifikation (International Classification of Nonprofit Organizations) unterteilt die umfangreichen Tätigkeitsbereiche des Nonprofit Sektors in folgende 12 Kategorien (Salamon, Anheier et al. 1999), (Salamon, Anheier et al. 1999a):

- Kultur, Sport und Freizeit
- Bildung und Forschung
- Gesundheit
- soziale Dienste
- Umwelt
- Lokale Entwicklung und Wohnungswesen
- Rechtswesen, Interessenvertretung, Politik
- Stiftungs- und Spendenwesen, Freiwilligenarbeit
- Internationale Aktivitäten
- Religion
- Wirtschafts- und Berufsverbände, Gewerkschaften
- Sonstiges

Die vorliegende Studie orientiert sich ebenfalls an dieser Klassifikation.

Die letzte größere Erhebung in Österreich stammt aus dem Jahr 2006 (Schneider/Haider 2006) und basiert auf der österreichischen Arbeitsstättenzählung, die allerdings lediglich Organisationen beinhaltet, die zumindest eine/n bezahlte/n beschäftigte/n Arbeitnehmer/in haben.

Nachfolgend sind in Tabelle 1-1 und Tabelle 1-2 jeweils jene Daten und Informationen zusammengefasst, die zum Thema Finanzierung in den einzelnen Bereichen des NPO-Sektors für Österreich verfügbar sind. Die ICNPO-Daten beziehen sich auf Erhebungen in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre. Wo möglich werden die Daten jenen der NPO-Erhebung 2006 gegenübergestellt und plausibilisiert. Ein Vergleich der Daten ist aufgrund der abweichenden Methodik nicht ohne Bedacht möglich. Um einen Eindruck von der Bedeutung und Größe einer ICNPO-Branche zu bekommen, können jedoch beide Datenquellen gut dienen. Bei den Einnahmen wird der Gesamtbetrag 2006 unterschätzt, da all jene NPOs, die keine bezahlten Beschäftigten haben und dennoch Einnahmen erzielen, in der Erhebung 2006 nicht berücksichtigt wurden.

¹ Argentinien, Australien, Belgien, Brasilien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Israel, Japan, Kolumbien, Mexiko, Niederlande, Österreich, Peru, Rumänien, Slowakei, Spanien, Tschechische Republik, Ungarn, Vereinigte Staaten von Amerika.

Tabelle 1-1: Einnahmen der NPOs in Österreich nach ICNPO-Branchen

	Öff. Sektor 1997 tlw. 1995	Öff. Sektor 2005	private Einnahmen * 1997 tlw. 1995	private Einnahmen 2005	Markterlöse 2005	Gesamteinnahmen 1997 tlw. 1995	Gesamteinnahmen 2005	%-Anteil Branche an Gesamteinnahmen (Basis 2005 bei fehlenden Werten 1997)
Kulturelles, Sport, Freizeit	202,5	45,9	366,2	87	153	569	285	7%
Bildung und Forschung	312,8	121,9	116,1	12	74	429	208	5%
Gesundheit	594,0	436,9	199,9	28	427	794	891	22%
Soziale Dienste	1.048,5	1.096,9	1.318,4	179	568	2.367	1.844	46%
Umwelt	19,0	k.A.	20,9	k.A.		40	k.A.	1%
Lokale Entwicklung und Wohnungswesen	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.		k.A.	k.A.	k.A.
Interessensvertretung und Politik	73	173,7	18	104	183	91	460	11%
Stiftungs- und Spendenwesen, Freiwilligenarbeit	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.		k.A.	k.A.	k.A.
Internationale Aktivitäten	34	k.A.	101,7	k.A.		136	k.A.	3%
Religion	36,2	76	353,5	6	34	390	117	3%
Wirtschafts-, Berufsverbände und Gewerkschaften	17,8	8	173,3	0	17	191	25	1%
nicht klassifiziert	k.A.	11	k.A.	2	31	k.A.	43	1%
Gesamt	2.338	1.970	2.669	417	1.485	5.006	3.872	100%

Datenquellen: Heitzmann 2001; Scheider/Haider 2006; Neumayr et al. 2007; tlw. eigene Berechnungen; Einheit: Mio. Euro

Tabelle 1-2: Haupteinnahmequellen der NPOs in Österreich nach ICNPO-Branchen

	Sub- ventionen/ Förderungen	Leistungs- verträge	Spenden	Sponsoring	Leistungs- entgelte	Mitglieds- beiträge	Andere Quellen 2005	Gesamt 2005
Kulturelles, Sport, Freizeit	15,3	0,4	0,3	29	50	3	2	285,4
Bildung und Forschung	13,7	24,4	1,2	2	32	2	24	208
Gesundheit	20,0	18,8	2,6	0	41	4	13	891,1
Soziale Dienste	7,8	49,0	9,3	0	25	0	8	1.843, 5
Umwelt (Daten aus 1997)		47,6		16,0	8,9	18	9	40
Interessensvertretun g und Politik	25,2	9	20,3	1,7	23,8	8	13	460
Internationale Aktivitäten (Daten aus 1997)		25		75	0	0	0	136,1
Religion	9	56	0	0	28	0	7	116,7
Wirtschafts-, Berufsverbände und Gewerkschaften	17	14,9	1,0	1	13	53	0	24,9
nicht klassifiziert	16,9	6	1,2	0	71	0	5	42,7
Gesamt	13,1	31	7,2	2	30	3	14	4.048 ,3

Datenquellen: Neumayr et al. 2007; Heitzmann 2001; Einheit: Mio. Euro

Die Daten zur finanziellen Situation von NPOs in Österreich, insbesondere zu deren Finanzierungsquellen, sind primär unter dem Fokus der deskriptiven aggregierten Beschreibung des Sektors erhoben worden. Nähere Informationen zu betriebswirtschaftlich relevanten Fragestellungen liegen für Österreich nicht vor. Um den betriebswirtschaftlichen Aspekt der Finanzierung von Nonprofit Organisationen stärker in den Mittelpunkt der Forschung zu rücken, wurde am NPO-Institut in Zusammenarbeit mit dem Forschungsinstitut für Nonprofit Organisationen der WU Wien ein Projekt zum Thema „Finanzierung in NPOs“ ins Leben gerufen. Im Rahmen der dort stattfindenden Aktivitäten wurde die dem vorliegenden Bericht zugrunde liegende Befragung zu unterschiedlichen Finanzierungsquellen in NPOs durchgeführt.

1.2 ZIELE

Ziele der im Frühjahr 2010 durchgeführten Befragung waren erstens anhand eines für den österreichischen NPO-Sektor repräsentativen Samples die unterschiedlichen von NPOs genutzten Finanzierungsquellen und deren Volumen zu erheben. Zweitens sollten die Charakteristika der unterschiedlichen Finanzierungsquellen erfasst werden. Die Charakteristika wurden insbesondere vor dem Hintergrund der mit der jeweiligen Finanzierungsquelle verbundenen Restriktionen, Abhängigkeiten und Ressourcenintensität gesehen. Auf Basis der solcherart erhobenen

Informationen sollte die auch in der Literatur (Caroll; D./Slater, 2009; Trussel, 2002; Tuckman; H./Chang, 1991) diskutierte Frage ob Diversifikation zur Verringerung der Abhängigkeit beiträgt, beantwortet werden. Abgesehen von den deskriptiven Ergebnissen interessiert also v.a. das Zusammenspiel von Agency Costs und Diversifikation.

2 METHODISCHES VORGEHEN

Die vorliegende Erhebung wurde im Frühjahr 2010 durchgeführt. Methodisch wurde ein quantitativer Online-Fragebogen mit Großteils geschlossenen Fragen eingesetzt. Nachdem es erstens keine zugängliche Liste aller österreichischen NPOs gibt und somit eine reine Zufallsauswahl nicht möglich ist und zweitens aus früheren Erhebungen bekannt war, dass der Rücklauf bei Befragungen zum Thema Finanzierung sehr gering ist, wurden pro ICNPO-Branche eine bestimmte Anzahl an bekannten bzw. typischen NPOs vom Forschungsteam ausgewählt. Die relevanten NPOs wurden aus der Datenbank des NPO-Instituts (etwa 4000 Adressen) und von diversen branchenspezifischen Dachverbänden identifiziert. Hierbei wurde die jeweilige Struktur der Branche berücksichtigt. Demzufolge wurden beispielsweise in den Bereichen Freizeit, Sport und Kultur sowie Forschung und Bildung, wo traditionell viele auch kleinere Vereine existieren, deutlich mehr NPOs ausgewählt und angeschrieben, als beispielsweise im Bereich Religion. Stiftungen wurden aufgrund ihrer Sonderstellung beim Thema Finanzierung nicht berücksichtigt und es wurde per se keine NPO der Residualkategorie „Sonstige“ zugeordnet.

Um den Rücklauf möglichst hoch zu halten wurde folgende Vorgehensweise gewählt:

- (1) Auswahl relevanter NPOs aus der Datenbank bzw. von Website relevanter Dachverbände.
- (2) Persönliche Kontaktaufnahme mit den ausgewählten NPOs zur Identifizierung der konkret anzuschreibenden Person und deren E-Mail-Adresse. Hierbei wurde versucht sofort auf Geschäftsführungsebene eine Zusage zur Teilnahme an der Studie zu erwirken.
- (3) Aussendung des E-Mails mit dem Link zum Online-Fragebogen an die als relevant identifizierte Person
- (4) Aussendung eines automatisierten Erinnerungsmails nach 2 Wochen

Nachfolgende Tabelle gibt die Anzahl der pro ICNPO-Branche eingeladenen NPOs wieder.

Tabelle 2-1: Anzahl der zur Befragung eingeladenen NPOs gegliedert nach ICNPO-Branche

ICNPO-Branche	Anzahl NPOs kontaktiert
Culture and recreation (Kultur und Erholung)	81
Education and research (Bildung und Forschung)	50
Health (Gesundheitswesen)	24
Social services (Soziale Dienste)	55
Environment (Umwelt- und Naturschutz)	13
Development and housing (Wohnungswesen und Beschäftigung; lokale Wirtschaftsentwicklung)	8
Law, advocacy and politics (Vertretung von Bürger- und Verbraucherinteressen)	11
Philanthropic intermediaries and voluntarism promotion (Stiftungen sowie Spendenwesen und ehrenamtliche Arbeit)	0
International (Internationale Aktivitäten)	12
Religion	5
Business and professional associations, unions (Wirtschafts- und Berufsverbände, Gewerkschaften)	7
Not elsewhere classified (sonstige)	0
	266

Die Einladung zur Teilnahme wurde an mehreren Tagen Ende Februar und Anfang März 2010 an insgesamt 266 NPOs versendet. Letzter Tag der Befragung war der 19. März 2010. Schließlich beantworteten 116 NPOs den Fragebogen. Dies entspricht einem Rücklauf von 43,6%. In der Regel wurde der Fragebogen von GeschäftsführerInnen oder Finanzverantwortlichen ausgefüllt.

3 FINANZIERUNGSQUELLEN IN NPOS

3.1 THEORETISCHE GRUNDLAGE

3.1.1 Die unterschiedlichen Finanzierungsquellen in NPOs

Das traditionelle Hauptfinanzziel eines Unternehmens, die Gewinnmaximierung, fällt bei NPOs weg. Da NPOs als Oberziel ein gemeinnütziges Ziel verfolgen, ändert sich damit die Finanzpolitik grundlegend. Gemeinhin tritt das Streben nach Liquidität in den Mittelpunkt (Littich 2007).

Die kontinuierliche Bereitstellung von Liquidität zur Erfüllung der Mission einer NPO ist somit die zentrale Aufgabe der Finanzierung. Welche und wie viele Finanzierungsquellen hierbei genützt werden ist durchwegs unterschiedlich und hängt von strategischen Entscheidungen, strukturellen Rahmenbedingungen und Beschränkungen seitens der Financiers ab. Generell ist jedoch eine von mehreren Besonderheiten von NPOs die, im Vergleich zu gewinnorientierten Unternehmen oder der Verwaltung, vielfältigeren Finanzierungsmöglichkeiten. Nachfolgende Abbildung 3-1 gibt einen strukturierten Überblick über wesentliche Finanzierungsquellen.

Die Hauptunterscheidung folgt der klassischen betriebswirtschaftlichen Unterteilung in Eigen- und Fremdkapital. Der Begriff des Eigenkapitals ist allerdings in vielen NPOs problematisch, da viele NPOs über kein Eigenkapital im betriebswirtschaftlichen Sinn verfügen. Es fehlt i.d.R. an Investoren, die Risikokapital in der Erwartung einer Eigenkapitalverzinsung bereitstellen. Unter der Gewinnausschüttungsrestriktion könnte ja auf das Kapital und die allfälligen erwirtschafteten Zinsen nicht mehr zurückgegriffen werden. Die klassischen Funktionen des Eigenkapitals werden somit häufig von SpenderInnen, SubventionsgeberInnen oder Mitgliedern übernommen. Um diesem Aspekt Rechnung zu tragen wird hier der Begriff des Quasi-Eigenkapitals verwendet.

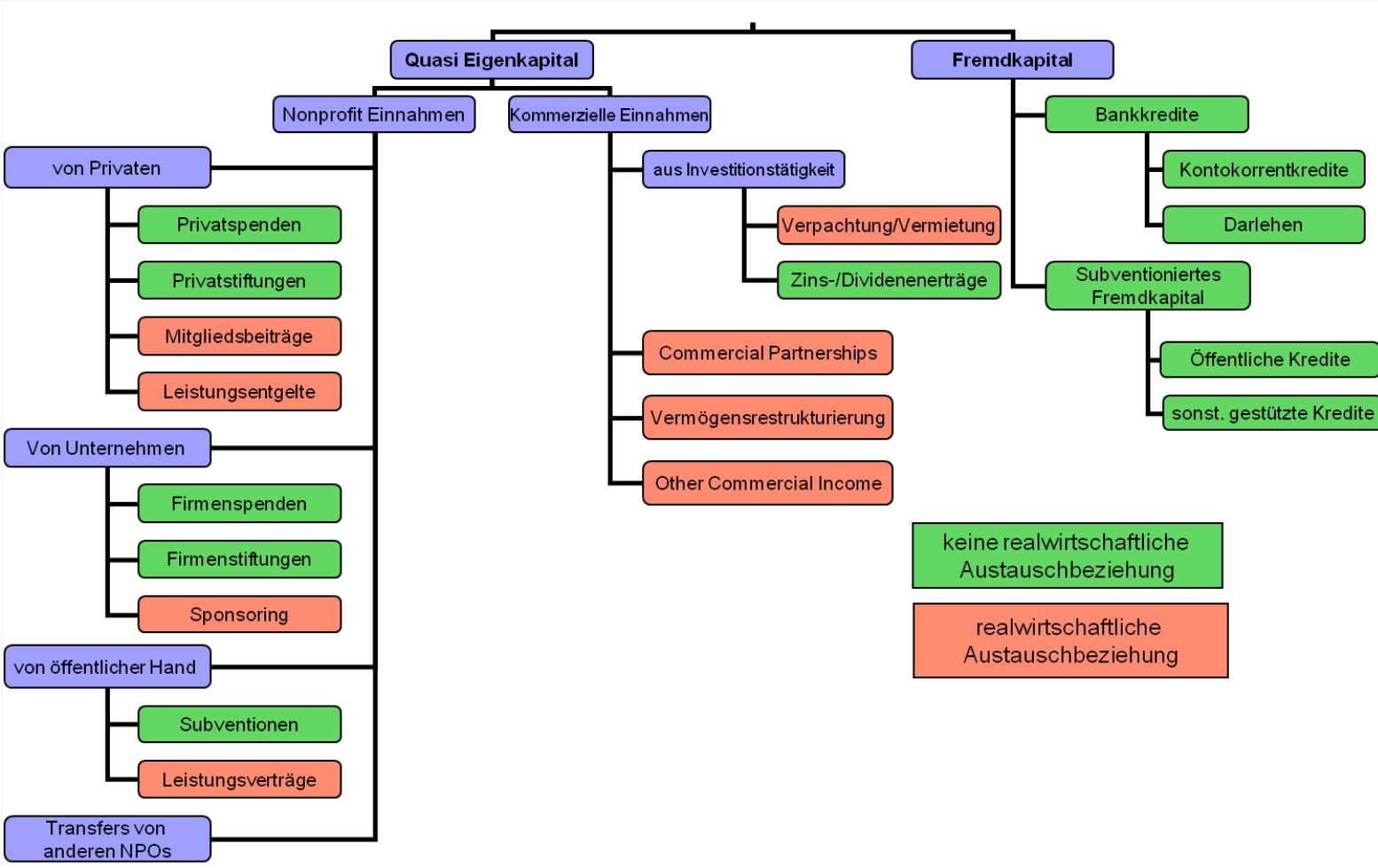
Das Quasi-Eigenkapital kann wiederum in typische Nonprofit Einnahmen und klassische kommerzielle Einnahmen unterteilt werden. Unter typischen Nonprofit Einnahmen, dem linken Strang in der Abbildung 3-1, werden hier jene Einnahmen verstanden, die primär mit der Hauptaufgabe bzw. der Mission und den Werten der NPO in Zusammenhang stehen also gemeinhin überwiegend von NPOs genützt werden. Diese können, wie die Abbildung zeigt, von unterschiedlichen Financiers stammen.

Kommerzielle Einnahmen sind demgegenüber Einnahmen, die nicht primär aus einer Tätigkeit stammen, die in Zusammenhang mit der Mission bzw. Hauptaufgabe der NPO steht. Dies sind zunächst Einnahmen aus Investitionstätigkeit, also der Veranlagung von Kapital, wie beispielsweise Erlöse aus Verpachtung oder Vermietung. Weiters betrifft das den Bereich der Vermögensrestrukturierung (in größerem Ausmaß) und meint im vorliegenden Fall beispielsweise den Kauf/Verkauf von Gegenständen des Anlagevermögens und damit verbundene Finanzierungseffekte also beispielsweise auch umfangreichere Sale und Lease-back Geschäfte oder aber auch den Verkauf von Gebäuden und Liegenschaften. Other Commercial Income ist eine Residualkategorie, die all jene kommerziellen Geschäfte umfasst, die eine NPO tätigt und die nicht mit der Mission in Zusammenhang stehen und auch nicht einer der anderen kommerziellen Einnahmenkategorien zugeordnet werden können.

Auf der Fremdkapitalseite stehen einerseits normale Bankkredite und andererseits subventioniertes Fremdkapital also Kredite, die entweder von der öffentlichen Hand speziell für NPOs bereitgestellt werden oder sonst in irgendeiner Weise speziell gestützt für NPOs vergeben werden. Unter einer Stützung wird hier beispielsweise die Übernahme von Garantien oder der Verzicht auf Zinszahlungen verstanden.

Weiters wird zwischen jenen Finanzierungsquellen, die eine realwirtschaftliche Austauschbeziehung als Hintergrund haben und jenen, die davon abgehoben sind, unterschieden. Eine realwirtschaftlichen Austauschbeziehung meint jene Fälle, in denen im Gegenzug zu einer Einnahme eine klar definierte direkte (Sach)Leistung erfolgt. Im Falle eines Sponsorings ist dies beispielsweise die Werbeleistung und bei Leistungsverträgen mit der öffentlichen Hand ist es die im Leistungsvertrag definierte Leistung. Geld gegen konkrete Leistung, also meist der Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung sind im kommerziellen Bereich die Regel. Bei vielen Nonprofit Organisationen spielen hingegen Einnahmen ohne direkte realwirtschaftliche Austauschbeziehung, wie Spenden oder Subventionen eine wesentliche Rolle.

Abbildung 3-1: Die unterschiedlichen Finanzierungsquellen in NPOs



Die vorgestellten Finanzierungsquellen unterscheiden sich hinsichtlich etlicher Charakteristika, die sich in folgende vier unterschiedliche Dimensionen verdichten lassen:

- Ressourcenintensität der Betreuung
- Langfristigkeit der Beziehung zu Financiers
- Abhängigkeit in der Mittelverwendung bzw. Einflußnahme auf Aktivitäten der NPO durch Financiers
- Informations- und Rechenschaftspflichten gegenüber Financiers

Diese Charakteristika können auch unter dem Aspekt von Agency Costs gesehen werden. Siehe hierzu näheres im folgenden Kapitel 3.1.2. Die Ausprägung dieser Charakteristika bzw. die Höhe der durch sie verursachten Kosten (Agency costs) pro Finanzierungsquelle beeinflussen wiederum die potenzielle Eignung bei Diversifikationsüberlegungen. Mehr dazu unten in Kapitel 3.1.3.

3.1.2 Agency Costs von Finanzierungsquellen

Der Begriff der Agency Costs stammt aus der Prinzipal-Agent-Theorie, die aktuell zu einer der wesentlichen Erklärungsansätzen in den Wirtschaftswissenschaften zählt. Die Annahme ist hierbei, dass ein Principal (EigentümerIn bzw. AuftraggeberIn) sich bei der Erledigung einer Aufgabe eines Agents (AuftragnehmerIn, GeschäftsführerIn) bedient. Beide, Prinzipal und Agent verfolgen nutzenmaximierend ihre eigenen Ziele, die nicht unbedingt deckungsgleich sind. In der Regel liegen bei solchen hierarchischen Beziehungen Bedingungen der asymmetrischen Informationsverteilung vor. So beauftragt ein Prinzipal den Agenten in der Hoffnung, dass dieser die Aufgabe im Sinne den Prinzipals erledigt. Die Bemühungen und Qualitäten des Agenten können vom Prinzipal allerdings nur eingeschränkt beurteilt werden. Ein Agent hat einen Informationsvorsprung, da er/sie das eigene Verhalten besser einschätzen kann.

Agency Costs kommen unter den Bedingungen der unvollständigen und asymmetrischen Information vor und beschreiben die Differenz zwischen den Kosten einer idealen Lösung bei vollkommener Information und jenen der realen Lösung. Sie bestehen gemeinhin aus a.) Steuerungs- und Kontrollkosten des Prinzipals b.) Signalisierungs- oder Garantiekosten des Agenten und einem verbleibenden Wohlfahrtsverlust. Prinzipale werden versuchen die Informationsasymmetrie durch Kontrollmechanismen abzubauen und darauf aufbauend Steuerungsentscheidungen treffen. Agenten wiederum werden ebenfalls Schritte zur Verringerung der Informationsasymmetrie setzen, beispielsweise um Vertrauen aufzubauen.

Ursprünglich wurde das Prinzipal-Agent-Problem in der Beziehung zwischen AktionärInnen und ManagerInnen eines Unternehmens behandelt. InvestorInnen in Aktien haben als Prinzipal das Problem der Steuerung bzw. Kontrolle von ManagerInnen-Agenten im Sinne der eigenen Investmentziele. Interessenskonflikte zwischen Prinzipal und Agenten werden insbesondere in Situationen erwartet in denen der Cash flow die profitablen Investementmöglichkeiten in einem Unternehmen übersteigt (Jensen; M./Meckling, 1976).

Die hier behandelte Befragung zu unterschiedlichen Finanzierungsquellen von NPOs hatte auch zum Ziel die unterschiedlichen Charakteristika der jeweiligen Quelle herauszufinden. Hierbei spielen die skizzierten Agency Costs eine wesentliche Rolle. Es erwarten InvestorInnen in Nonprofit Organisationen zwar per Definition keine finanziellen Rückflüsse wie AktionärInnen. Dennoch können Agenten-Probleme auftreten, wenn insbesondere bei hohem Geldzufluss die Möglichkeit der Ausgaben nach eigenem Ermessen steigen (Core; J./Guay; W./Verdi, 2006; Hewitt; J./Brown, 2000).

Nonprofit Organisationen werden entsprechend danach trachten möglichst glaubwürdige Governance-Strukturen und Monitoring Systeme aufzubauen um (potenzielle) Financiers über den effektiven und effizienten Einsatz der zur Verfügung gestellten Ressourcen zu

informieren. Auf der anderen Seite werden (potenzielle) Financiers in der Rolle als Prinzipal versuchen Kontroll- und Steuerungsmechanismen einzubauen, die sicherstellen, dass die investierten Mittel auch effizient den gewünschten Zielen zugeführt werden.

Vermutlich werden die Anstrengungen des Nachweises der effektiven und effizienten Verwendung der zur Verfügung gestellten Mittel seitens der NPOs, wie auch die Anforderungen seitens (potenzieller) Financiers je nach Finanzierungsquelle bzw. Financier unterschiedlich hoch sein. Dies hat nicht zuletzt Auswirkungen auf Art und Umfang des Finanzierungsportfolios einer NPO.

3.1.3 Die Diversifikation der unterschiedlichen Finanzierungsquellen

Konzentration auf eine bzw. wenige Finanzierungsquellen versus Diversifikation in weitere (neue) Finanzierungsquellen ist ein, sowohl in der Literatur zu Nonprofit Organisationen als auch in der gängigen Organisationspraxis, diskutiertes Thema. Sollen neue Finanzierungsquellen erschlossen werden? Welche Auswirkungen auf das Risiko hat eine Diversifikation? Welche Kosten sind mit Diversifikation verbunden? Diese und ähnliche Fragen stellen sich bei strategischen Entscheidungen in Zusammenhang mit Diversifikation.

Der Diversifikationsbegriff selbst stammt aus der Portfoliotheorie (Markowitz 1952) und wurde zunächst in Hinblick auf Wertpapierportfolios diskutiert. Diversifizierte Portfolios können das Risiko verringern, wobei das Risiko von folgenden zwei Faktoren abhängt:

- (1) Vom Anteil des diversifizierbaren Risikos am Gesamtrisiko
- (2) Von der Korrelation der Renditen der einzelnen Wertpapiere

Diversifikation ist dann erfolgreich, wenn Portfolios aus Wertpapieren mit wenig positiver Korrelation gebildet werden und/oder wenn der Anteil des diversifizierbaren Risikos am Gesamtrisiko hoch ist.

Umgelegt auf die Finanzierung von Nonprofit Organisationen bedeutet dies, dass die Konzentration auf einige wenige Finanzierungsquellen die Gefahr von Abhängigkeiten und Einflussnahme mit sich bringt, während die Diversifikation in möglichst nicht positiv korrelierte Finanzierungsquellen die Volatilität senkt.

Ein finanzieller Schock, ausgelöst durch einen Rückgang der Finanzmittel der primären (alleinigen) Finanzierungsquelle wirkt unmittelbar auf die Leistungen der Organisation (Tuckman; H./Chang, 1991). Der Portfoliotheorie folgend kann ein gut diversifiziertes Finanzierungsportfolio einer NPO diesem Szenario entgegenwirken und somit risikominimierend sein. Ähnlich wird meist auch in der Nonprofit Literatur argumentiert, wo Diversifikation mit unterschiedlichen Indikatoren für verringerte Anfälligkeit für finanzielle Krisen verknüpft wurden und negative Effekte einer hohen Konzentration gefunden wurden (Caroll; D./Slater, 2009; Trussel, 2002; Tuckman; H./Chang, 1991).

Andererseits wurden bisher in der Literatur andere Effekte einer Diversifikation nicht diskutiert. Vor allem die mit Diversifikation verbundenen Agency Kosten sind soweit die Autoren wissen bisher nicht thematisiert worden. Es interessiert mit Blick auf die Diversifikation naturgemäß ob unterschiedliche Finanzierungsquellen hinsichtlich der durch sie verursachten Kosten variieren. Die vorliegende Erhebung soll zur Klärung dieses Themas einen Beitrag leisten. Sofern unterschiedliche Finanzierungsquellen unterschiedlich hohe Kosten mit sich bringen, kann das Wissen über deren Höhe Diversifikationsentscheidungen erleichtern und insgesamt die Gefahr überhöhter Agency Kosten für die Gesamtorganisation mindern.

3.2 ERGEBNISSE DER NPO-FINANZBEFRAGUNG 2010

3.2.1 Die Stichprobe

Der Großteil der teilnehmenden NPOs stammt aus Wien und ist im Bereich des Sozialwesens tätig. Dies ist für den NPO-Sektor in Österreich typisch. Der Bereich der sozialen Dienste macht traditionell rund 50% des NPO-Sektors aus. Wien und Niederösterreich sind die beiden bevölkerungsstärksten Bundesländer. In Wien sind zudem viele der national und international agierenden NPOs angesiedelt.

Der Großteil der NPOs stammt aus Wien und Niederösterreich und ist im Sozialwesen tätig

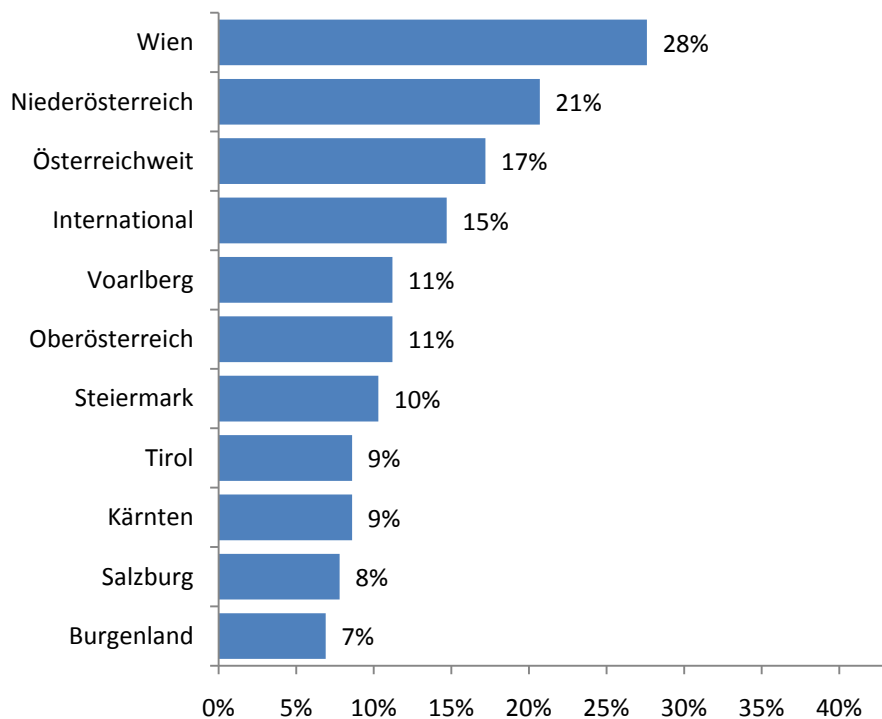
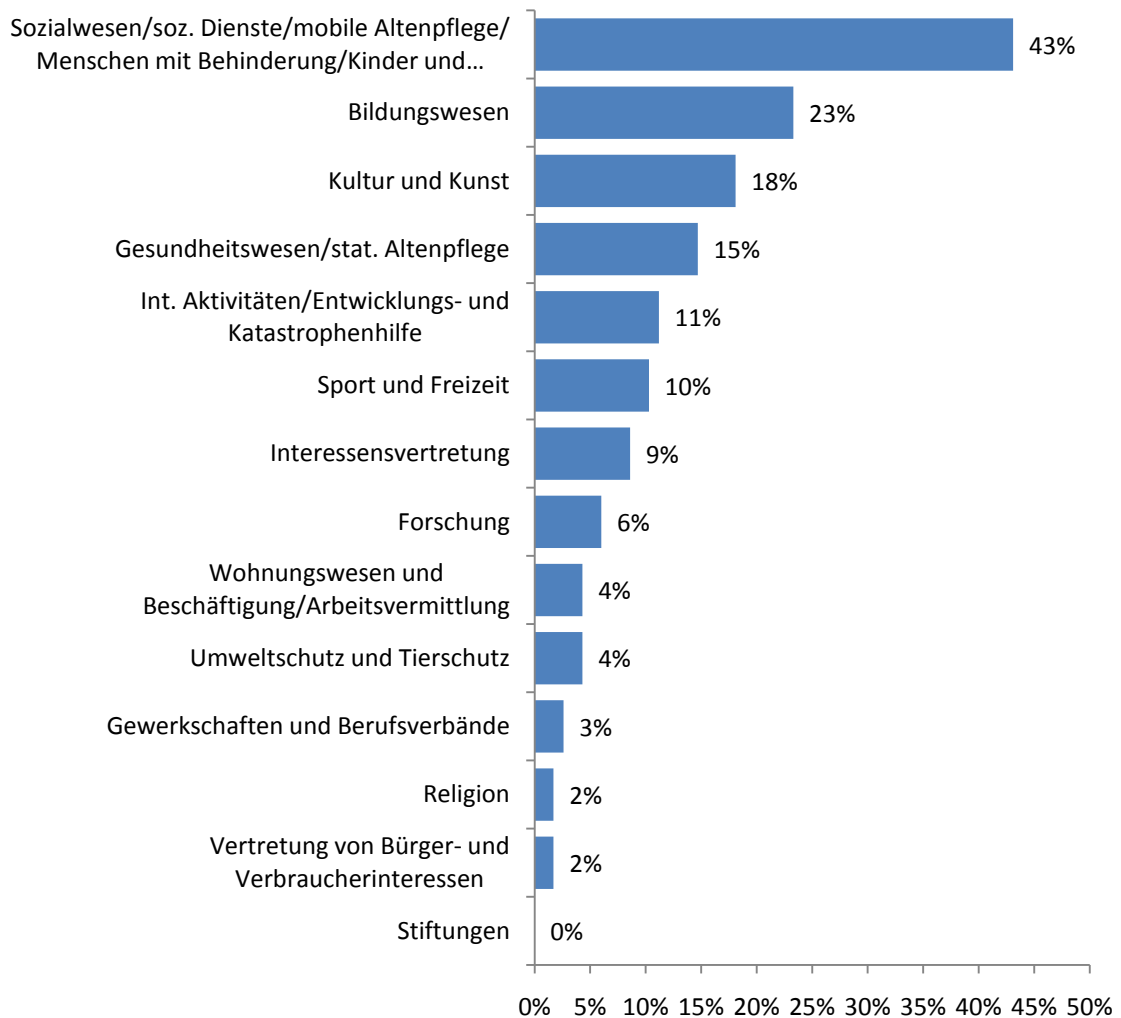


Abbildung 3-2: Bundesland

Basis: Alle Befragten (n=116) Fragestellung: In welchem Bundesland ist ihre Organisation vorwiegend tätig?

Abbildung 3-3: Gegliedert nach ICNPO-Branche



Basis: Alle Befragten (n=116) Fragestellung: In welchem Bereich ist ihre Organisation tätig

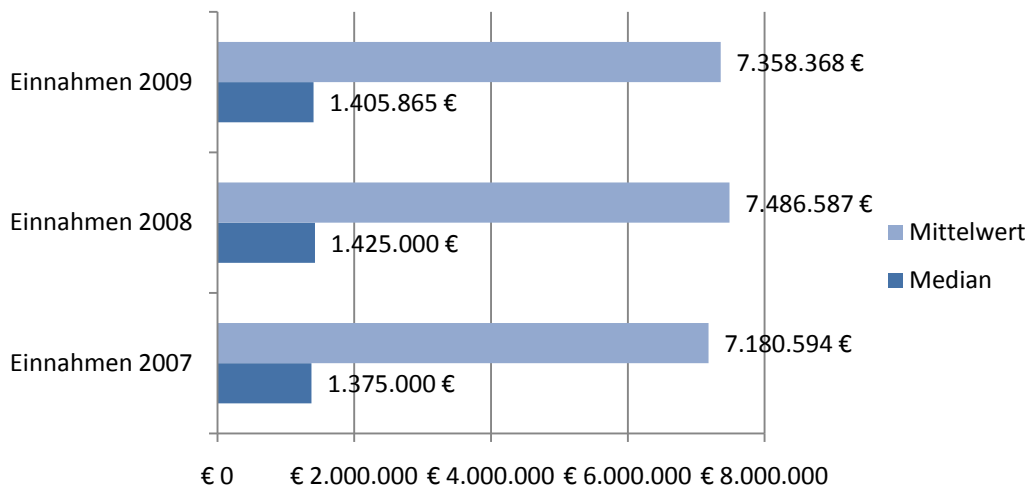
Im Vergleich mit Einkommensdaten (siehe oben

Tabelle 1-1) und Beschäftigungsdaten (z.B. Heitzmann 2001; Scheider/Haider 2006) scheinen die ICNPO-Branchen Bildungswesen sowie Kunst/Kultur überrepräsentiert und der Bereich Gesundheit unterrepräsentiert zu sein. Stiftungen wurden im Rahmen der vorliegenden Erhebung nicht berücksichtigt, da erstens gemeinnützige Privatstiftungen in Österreich schlecht identifizierbar sind und zweitens die Charakteristik der Finanzierung einer Stiftung sich stark vom hier verwendeten Schema abweicht.

Nachfolgende Tabelle zeigt, dass die Einnahmen der in der Stichprobe vertretenen NPOs in den letzten drei Jahren insgesamt relativ konstant blieben. Auffällig ist der starke Unterschied zwischen Median und Mittelwert, was darauf schließen lässt, dass sich unter den befragten Organisationen ein kleiner Teil sehr großer NPOs befindet. Dies ist wiederum plausibel für den österreichischen NPO-Sektor. Von den insgesamt ca. 120.000 NPOs besteht

der bei weitem überwindende Teil aus kleineren Vereinen. Einige wenige große NPOs, die vor allem im Sozial- und Gesundheitsbereich tätig sind, dominieren den Sektor im Hinblick auf Beschäftigung, Einnahmen, Ausgaben und Dienstleistungserbringung.

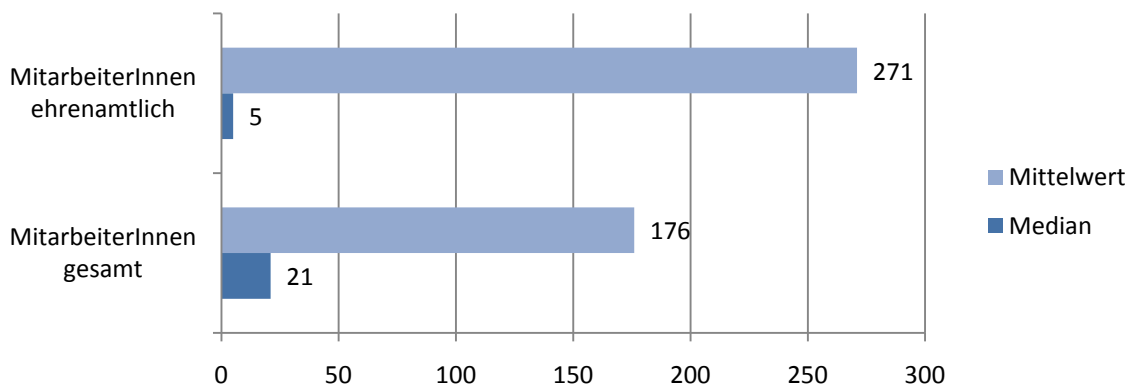
Abbildung 3-4: Höhe der Einnahmen



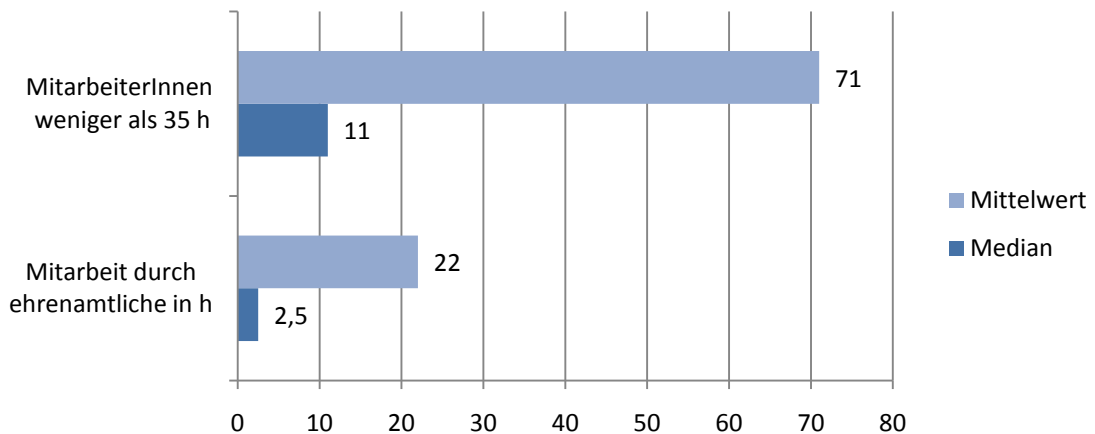
Basis: Alle Befragten (n=116) Fragestellung: Wie hoch waren ihre Einnahmen in den letzten Jahren? Min: 0 Max: 196.000.000; SD: 2,3E7

Bei der Anzahl der MitarbeiterInnen ist wenig verwunderlich wiederum der gleiche Effekt hinsichtlich der Größe der im Sample vertretenen NPOs zu sehen. Sowohl bei den ehrenamtlichen als auch bei den hauptamtlichen MitarbeiterInnen existiert wieder ein großer Unterschied zwischen Mittelwert und Median. So arbeiten dem Median folgend rund 21 hauptamtliche MitarbeiterInnen in einer NPO gemeinsam mit fünf ehrenamtlichen MitarbeiterInnen. Dabei entfallen rund 2,5 Arbeitsstunden pro Monat an ehrenamtliche MitarbeiterInnen.

Abbildung 3-5: Anzahl der MitarberInnen



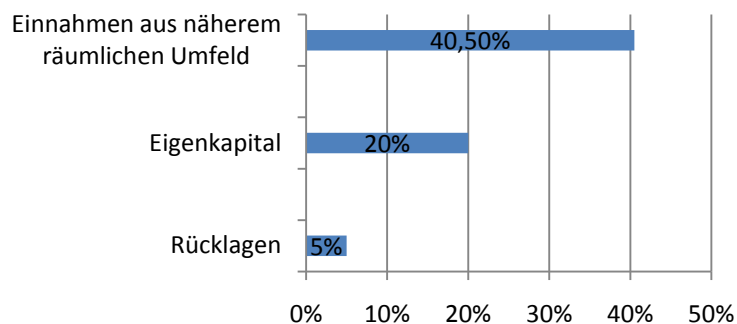
Basis: Alle Befragten (n=116) Fragestellung: Wie viele bezahlte MitarbeiterInnen waren per 31. 12. 2009 in Ihrer Organisation beschäftigt? Wie viele ehrenamtliche MitarbeiterInnen waren per 31.12. 2009 in Ihrer Organisation tätig? Min: 0 Max: 1900 SD: 393



Basis: Alle Befragten (n=116) Fragestellung: Wie viele davon (MitarbeiterInnen) waren weniger als 35 Stunden und nicht geringfügig beschäftigt? Wie viele Stunden leistet ein/e ehrenamtliche/r MitarbeiterIn durchschnittlich pro Monat?

Interessant im Zusammenhang mit Finanzierungsfragen ist immer die Höhe des Eigenkapitals (sofern vorhanden) bzw. der (freien) Rücklagen. Durchschnittlich haben die Organisationen im Sample eine Eigenkapitalquote von 20% und/oder 5% an Rücklagen. Beides sind im Vergleich mit herkömmlichen gewinnorientierten Unternehmen niedrige Werte.

Abbildung 3-6: Einnahmen, Eigenkapital, Rücklagen



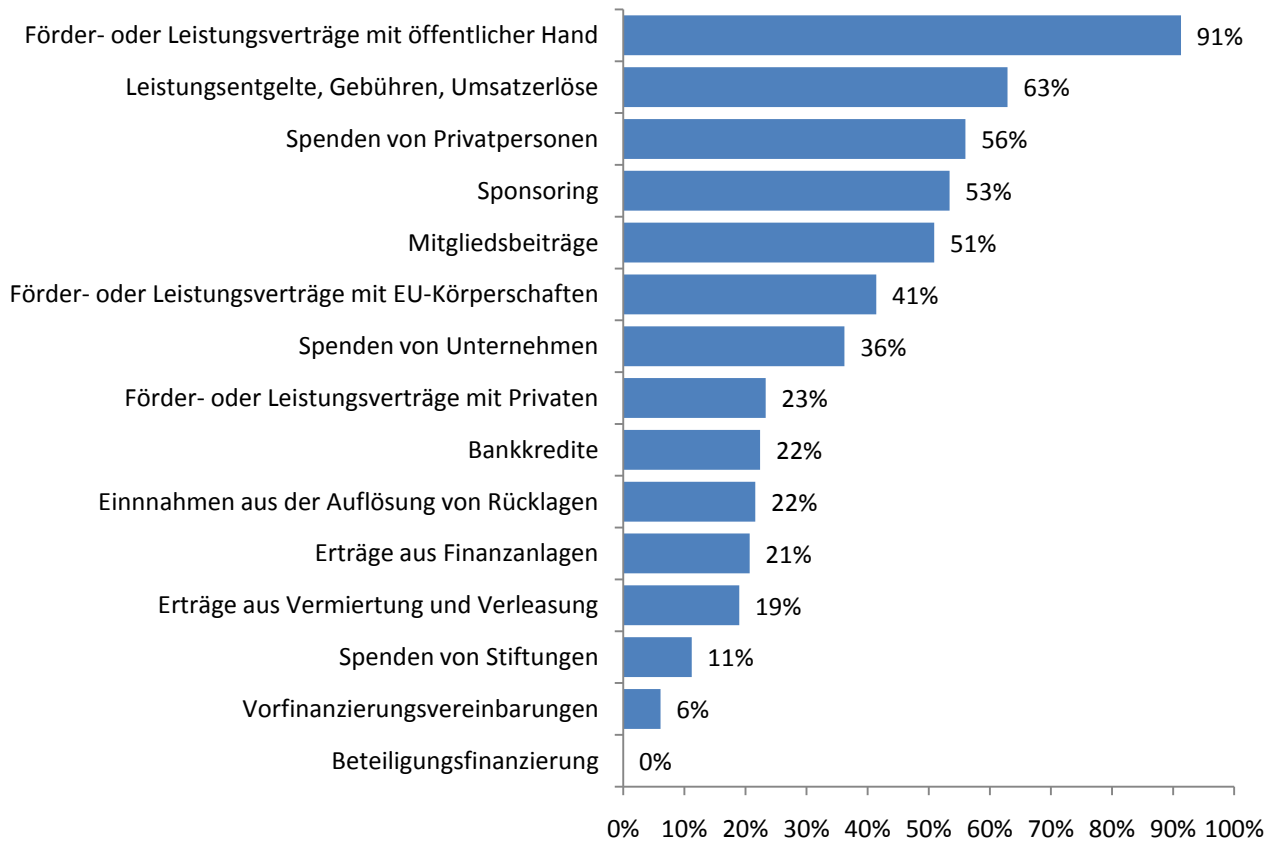
Basis: Alle Befragten (n=116) Fragestellung: Wie viel Prozent Ihrer Gesamteinnahmen stammen aus dem räumlichen Umfeld, in dem Ihre Organisationseinheit vorwiegend tätig ist (z.B. Gemeinde, Landeshauptstadt, Bundesland, etc.)? Sofern Sie bilanzieren: Wie hoch war das bilanzierte Eigenkapital Ihrer Organisation in % zu den Einnahmen 2009? Wie hoch die freien Rücklagen Ihrer Organisation in % zu den Einnahmen 2009?

3.2.2 Die unterschiedlichen Finanzierungsquellen

Die derzeitige Verteilung der Finanzierungsquellen, zeigt ein für den österreichischen NPO Sektor zu erwartendes Muster. Öffentliche Gelder sind die mit Abstand am meisten genutzte Finanzierungsquelle. Nicht weniger als **91%** der an der Befragung teilnehmenden NPOs beziehen finanzielle Mittel aus **Förder- und Leistungsverträgen mit der öffentlichen Hand**. Danach folgen hintereinander **Leistungsentgelte, Gebühren und Umsatzerlöse, Spenden von Privatpersonen, Sponsoring und Mitgliedsbeiträge**. Auffällig ist, dass

keine der teilnehmenden Organisationen Mittel aus einer **Beteiligungsfinanzierung** bezieht. Generell finden sich Finanzierungsinstrumente wie **Bankkredite, Erträge aus Finanzanlagen** im unteren Drittel.

Abbildung 3-7: Derzeit verwendete Finanzierungsquellen



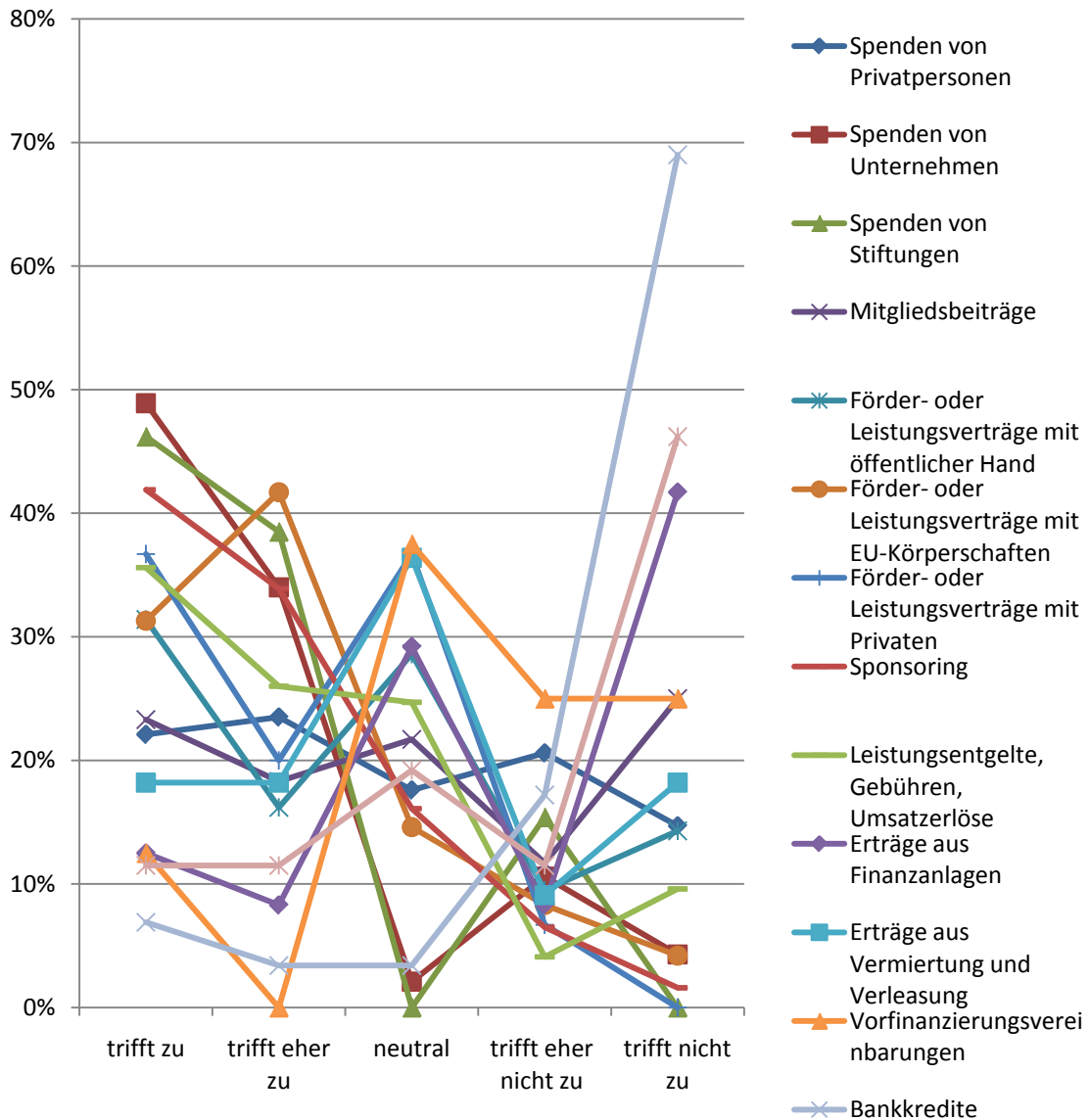
Basis: Alle Befragten (n=116); Fragestellung: Wird die folgende Finanzierungsquelle in ihrer Organisation genutzt? (mehr als 100% da Mehrfachantworten möglich)

Vergleicht man die derzeitige Verteilung der Finanzierungsquellen mit der im Fragebogen erhobenen Einstellung welche zukünftigen Finanzierungsquellen in einem größeren Umfang als bisher von den an der Studie teilnehmende NPOs gewünscht werden, spiegelt die Auswertung die oben dargestellten Ergebnisse wieder.

Es zeigt sich das die Finanzierung durch **Bankkredite** von beinahe **70%** der befragten NPOs abgelehnt wird. Mit einem etwas größeren Abstand folgen die **Einnahmen aus der Auflösung von Rücklagen** und **Erträgen aus Finanzanlagen**. Im Gegensatz dazu werden klassische Formen der Finanzierung von NPOs stärker gewünscht. Rund **50%** der teilnehmenden Organisationen würden zukünftig gerne einen höheren Anteil von **Spenden von Unternehmen** in ihren Finanzierungsquellen vorweisen. Knapp dahinter folgen **Spenden von Stiftungen** sowie wiederum mit wenig Abstand **Sponsoring**. Verglichen mit den derzeitigen Finanzierungsquellen, kann daraus der Rückschluss gezogen werden, dass die von noch verhältnismäßig wenig verbreiteten Unternehmensspenden und Spenden von

Stiftungen aus Sicht der befragten NPOS die attraktivste Form zur Diversifikation der Finanzierungsquellen darstellt.

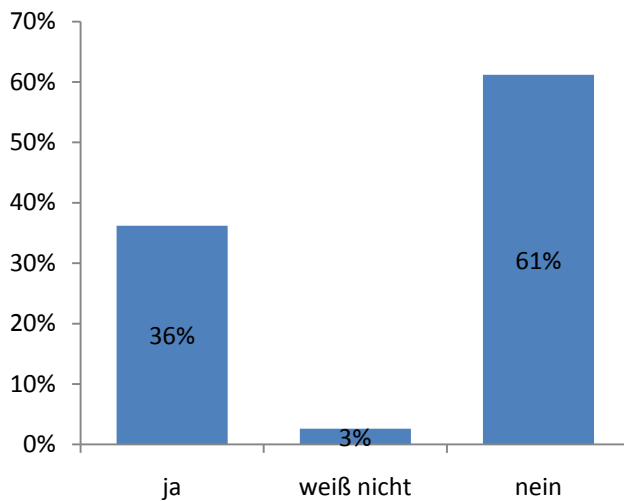
Abbildung 3-8: Erwünschte zukünftige Finanzierungsquellen



Basis: Alle Befragten (n=116); Fragestellung: Wir würden gerne zukünftig die Zusammenstellung unserer Finanzierungsquellen so verändern, dass die ... einen höheren Anteil als momentan einnehmen.

Im Rahmen der Erhebung stand auch die Frage im Mittelpunkt ob die Nonprofit Organisationen ihre Finanzierungsquellen in letzter Zeit zur Abhängigkeitsverringerung verändert haben. Wie nachfolgende Abbildung 3-9 zeigt, war dies bei nur etwa einem Drittel der Organisationen der Fall.

Abbildung 3-9 Erschließung neuer Finanzierungsquellen in den letzten 5 Jahren



Basis: Alle Befragten (n=116); Fragestellung: Haben Sie in den letzten 5 Jahren neue Finanzierungsquellen erschlossen, um die Abhängigkeit von bestehenden GeldgeberInnengruppen zu reduzieren?

Weiteres wurden in der Erhebung die befragten NPOs gebeten die unterschiedlichen Finanzierungsformen nach ihren jeweiligen Charakteristiken einzuschätzen. Hierbei wurden folgende sechs Eigenschaften von Finanzierungsquellen einbezogen:

- (1) Dauer der Beziehung zwischen Financier und NPO
- (2) Aufwand der benötigten Ressourcen zur Betreuung der GeldgeberInnen
- (3) Verwendungsfreiheit der zur Verfügung gestellten Mittel
- (4) Einfluss der GeldgeberInnen auf die Aktivitäten der NPO
- (5) Informations- und Rechenschaftsverpflichtungen gegenüber den Financiers
- (6) Eigeninteresse die GeldgeberInnen über den Einsatz der Mittel zu informieren

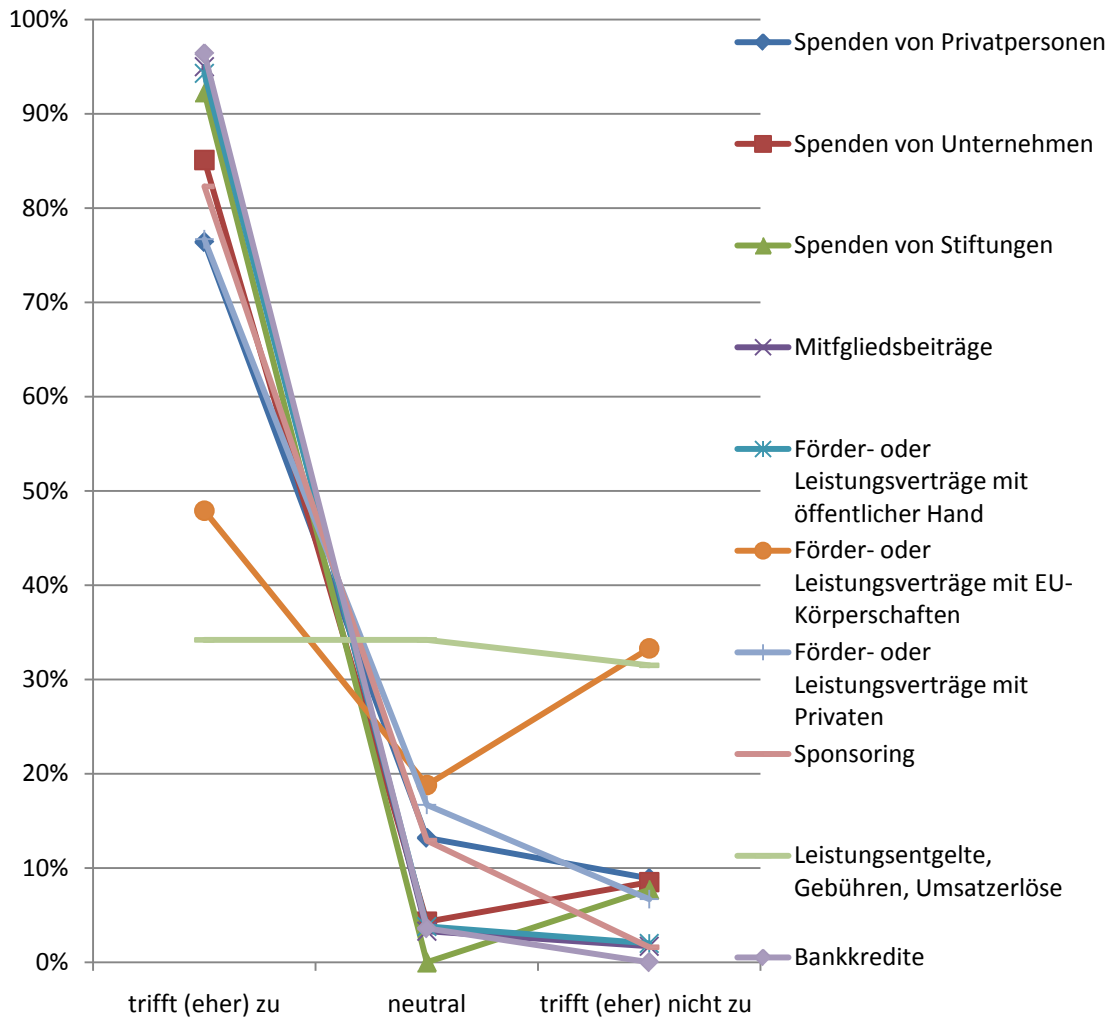
Die im Fragebogen erhobene Einschätzung der teilnehmenden NPOs über die Dauer der Beziehung zu ihren GeldgeberInnen brachte ein sehr kompaktes eindeutiges Ergebnis hervor. Wie in der nachfolgenden **langjährige Beziehung bei**: Bankkrediten, Förder- oder Leistungsverträgen mit öffentlicher Hand, Mitgliedsbeiträge und Spenden von Stiftungen

Abbildung 3-10 ersichtlich ist, sind **lediglich Förder- oder Leistungsverträge mit der EU** und **Leistungsentgelte, Gebühren und Umsatzerlöse nicht** sehr stark durch eine mehrjährige Beziehung gekennzeichnet. Sämtliche anderen in der Studie erhobenen Finanzierungsquellen werden den befragten NPOs zufolge als mehrjährige Austauschbeziehung gesehen. Allen voran trifft dies mit **96%** für **Bankkredite**, dicht gefolgt für **Mitgliedsbeiträge und Förder- oder Leistungsverträge mit der öffentlichen Hand** zu.

Die offensichtlich lang andauernden Beziehungen der österreichischen NPOs zu ihren GeldgeberInnen könnten auch als Grund für die vergleichsweise geringe Anzahl der neu erschlossenen Finanzierungsquellen in den letzten 5 Jahren sein.

langjährige Beziehung bei: Bankkrediten, Förder- oder Leistungsverträgen mit öffentlicher Hand, Mitgliedsbeiträge und Spenden von Stiftungen

Abbildung 3-10 Die Dauer der Beziehung zwischen den GeldgeberInnen und der NPO



Basis: Alle Befragten (n=116); Fragestellung: Die GeldgeberInnen von ... haben in der Regel mehrjährige Beziehungen zu unserer Organisation

Ausgehend von diesem Ergebnis stellte sich die Frage wie viel Einsatz von den NPOs selbst gefordert wird um diese Finanzierungsquellen aufrecht zu erhalten ohne dabei das jeweilige Missionsziel aus den Augen zu verlieren.

Einen Teilaspekt dieser Fragestellung inkludiert die **Ressourcenbindung, die mit der Betreuung der GeldgeberInnen** hinter der jeweiligen Finanzierungsform einhergeht. Im Vergleich zu anderen Finanzierungsquellen zeigt sich klar, dass **Förder- oder Leistungsverträge mit EU-Körperschaften** den

Ressourcenbindung stark bei: Förder- und Leistungsverträgen mit der EU und öffentlichen Hand, Leistungsentgelte, Gebühren und Umsatzerlöse

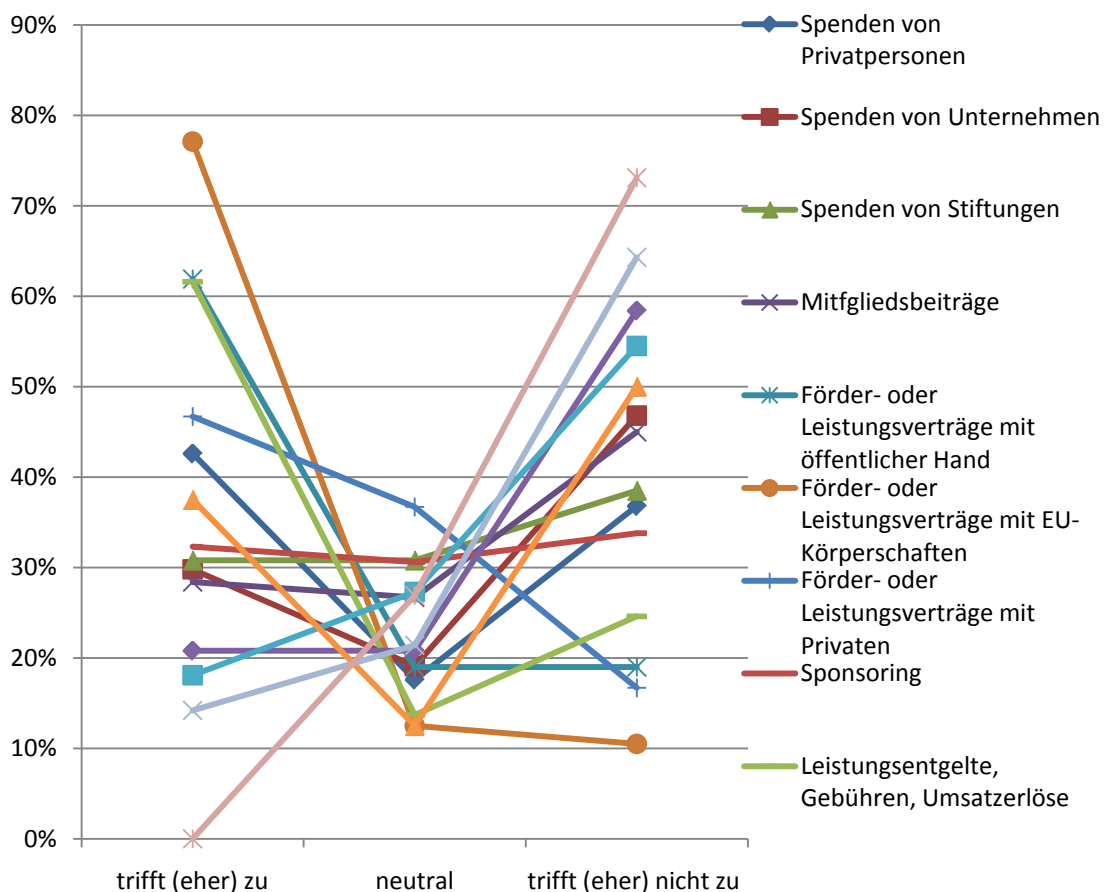
größten Ressourcenaufwand verursachen.

Wie, durch den damit einhergehenden Verwaltungsaufwand, zu erwarten war, binden auch die **Förder- oder Leistungsverträge mit der öffentlichen Hand** (in Österreich) vergleichsweise mehr Ressourcen als andere Finanzierungsformen. Ähnlich liegt der Fall bei Erlösen **aus Leistungsentgelten, Gebühren oder Umsätzen**.

Wenig verwunderlich verursachen die **Einnahmen aus der Auflösung von Rücklagen, durch die Aufnahme von Bankkrediten und Erträge aus Finanzanlagen** einen geringen Betreuungsaufwand.

Hervorzuheben ist das **Spenden von Unternehmen, Mitgliedsbeiträge und Spenden von Stiftungen** von den befragten NPOs als verhältnismäßig wenig betreuungsintensiv eingestuft werden. Dies erklärt wohl auch den Wunsch diese Finanzierungsquellen zukünftig stärker heranziehen zu wollen.

Abbildung 3-11 Aufwand der Ressourcen die zur Betreuung der GeldgeberInnen benötigt werden

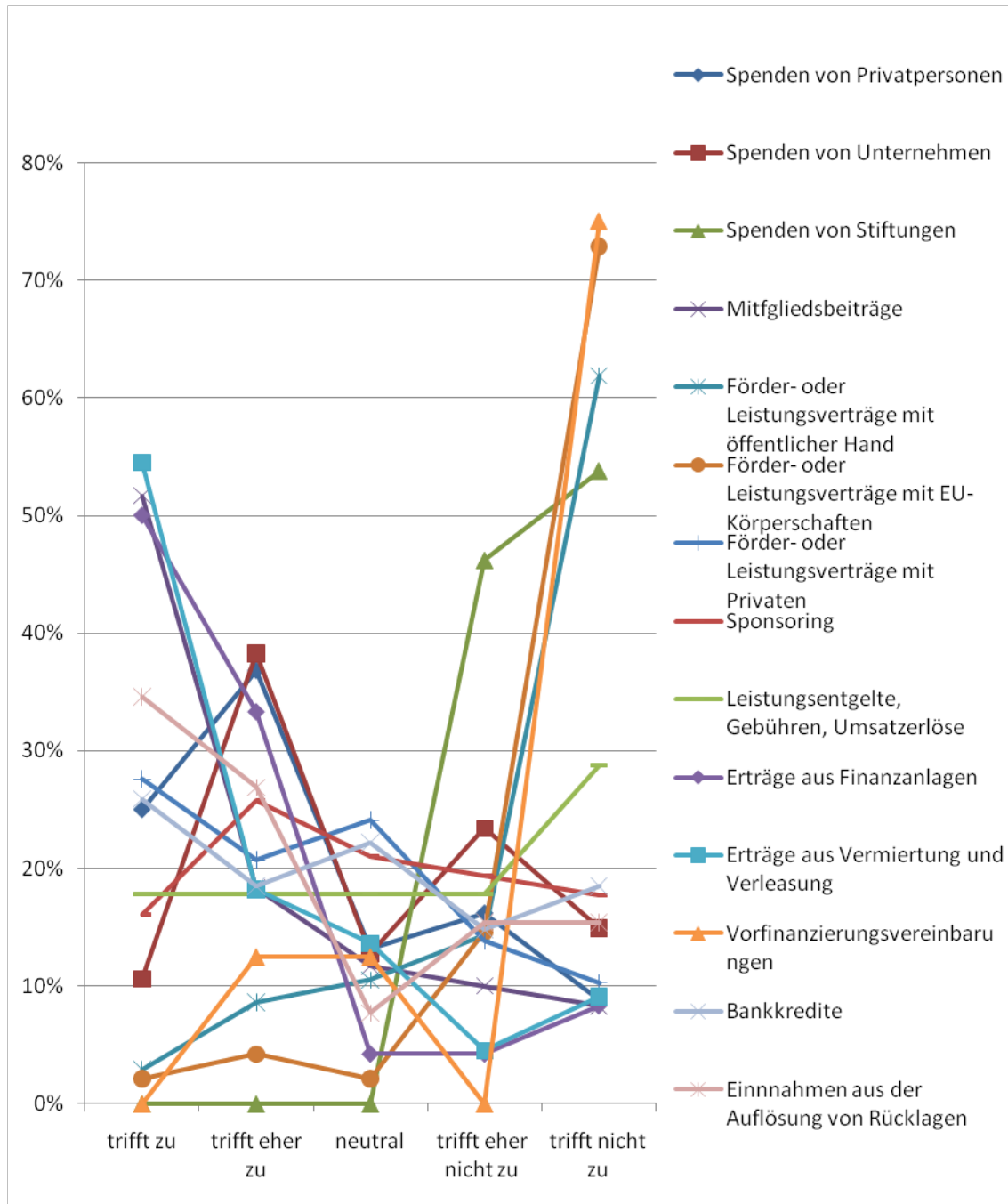


Basis: Alle Befragten (n=116); Fragestellung: Die Betreuung der GeldgeberInnen von ... bindet mehr Ressourcen als andere Finanzierungsformen.

Eine weitere abgefragte Charakteristik war die Verwendungsfreiheit der von den unterschiedlichen GeldgeberInnen zur Verfügung gestellten Mittel. Inwieweit können die NPOs die Mittel aus den unterschiedlichen Quellen also frei zur Missionserfüllung verwenden? Erwartungsgemäß lassen die Mittel aus **Vorfinanzierungsvereinbarungen** keinen großen Spielraum zu. Es sticht aber ins Auge, dass die Mittel aus **Förder- und Leistungsverträgen mit EU-Körperschaften** und **Förder- und Leistungsverträge mit der öffentlichen Hand** nicht nur wie in Abbildung 3-11 bereits festgestellt eine hohe Ressourcenbindung, sondern auch gleichzeitig eine hohe Zweckbindung aufweisen. Zu erwarten war auch, dass die Finanzierung aus Finanzinstrumenten wie **Vermietung und Verleasen oder Mitgliedsbeiträgen** viel freier eingesetzt werden können als andere. Ein weiterer Punkt, der bei der Mittelverwendungsfreiheit ins Auge sticht, ist der Unterschied zwischen **Spenden von Stiftungen** und **Spenden von Unternehmen**. Während sich die beiden durch einen wie oben angesprochen relativ geringen Ressourcenaufwand auszeichnen, zeigt sich bei Spenden von Unternehmen aber eine deutlich geringere Bindung in der Verwendung der zur Verfügung gestellten Mittel als dies bei Stiftungen der Fall ist.

<p>Verwendungsfreiheit hoch bei: Erträge aus Vermietung und Verleasung, Mitgliedsbeiträgen und Erträge aus Finanzanlagen</p> <p>Verwendungsfreiheit gering bei: Vorfinanzierungsvereinbarung, Förder- und Leistungsverträge mit der EU und der öffentlichen Hand</p>
--

Abbildung 3-12 Verwendungsfreiheit der Mittel



Einfluss der GelgeberInnen hoch bei: , Förder- und Leistungsverträge mit der EU und der öffentlichen Hand

Einfluss der GeldgeberInnen gering bei: Erträge aus Finanzanlagen und Erträge aus Vermietung und Verleasung

Basis: Alle Befragten (n=116); Fragestellung: In der Verwendung der ... sind wir frei.

Vertiefend zur Mittelverwendung wurde der Einfluss auf die generellen Aktivitäten der NPOs durch die GeldgeberInnen untersucht. Dies ergab ein ähnliches Bild wie bei der spezifischen Mittelverwendung. **Erträge aus Finanzanlagen, Vermietung und Verleasung sowie Bankkredite und Mitgliedsbeiträge** beeinflussen Organisationsabläufe nicht oder geringfügig. **Förder- und Leistungsverträge mit der EU und der öffentlichen Hand** scheinen hingegen auch direkt in die Zielsetzung und operative Durchführung der Aufgaben einer NPO einzugreifen. Größere Unterschiede in der Beeinflussung der Mittelverwendung und den allgemeinen Aktivitäten durch die GeldgeberInnen, zeigen sich nur in Bezug auf die **Vorfinanzierung** und den **Spenden von Stiftungen**. So sind die Mittel in ihrer Verwendung zwar stark gebunden jedoch greifen die GeldgeberInnen nur relativ wenig in die generellen Aktivitäten der jeweiligen NPO ein.

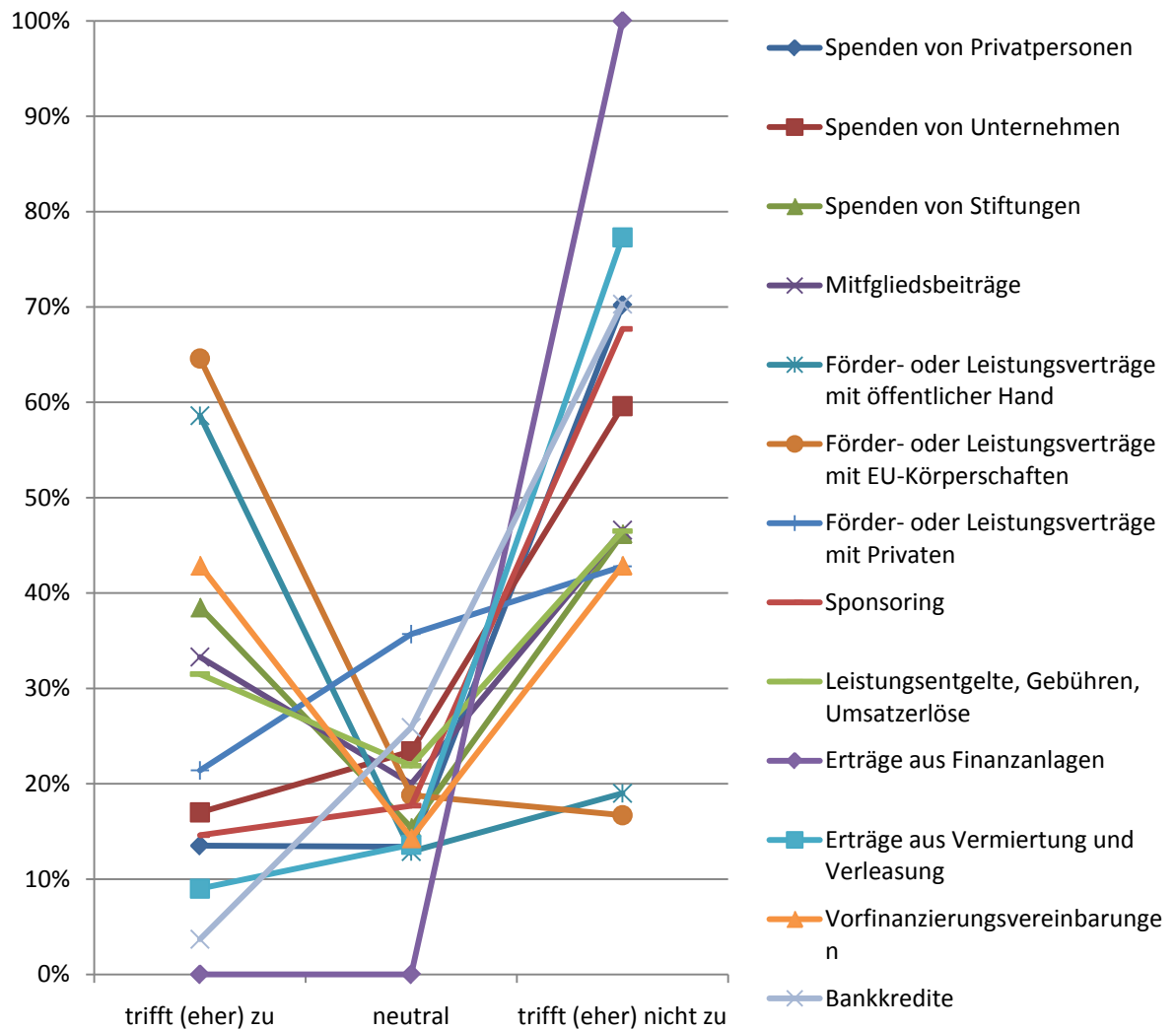


Abbildung 3-13: Einfluss der GeldgeberInnen auf die Aktivität der NPO

Basis: Alle Befragten (n=116); Die GeldgeberInnen von ... haben großen Einfluss darauf wie unsere Aktivitäten durchgeführt werden.

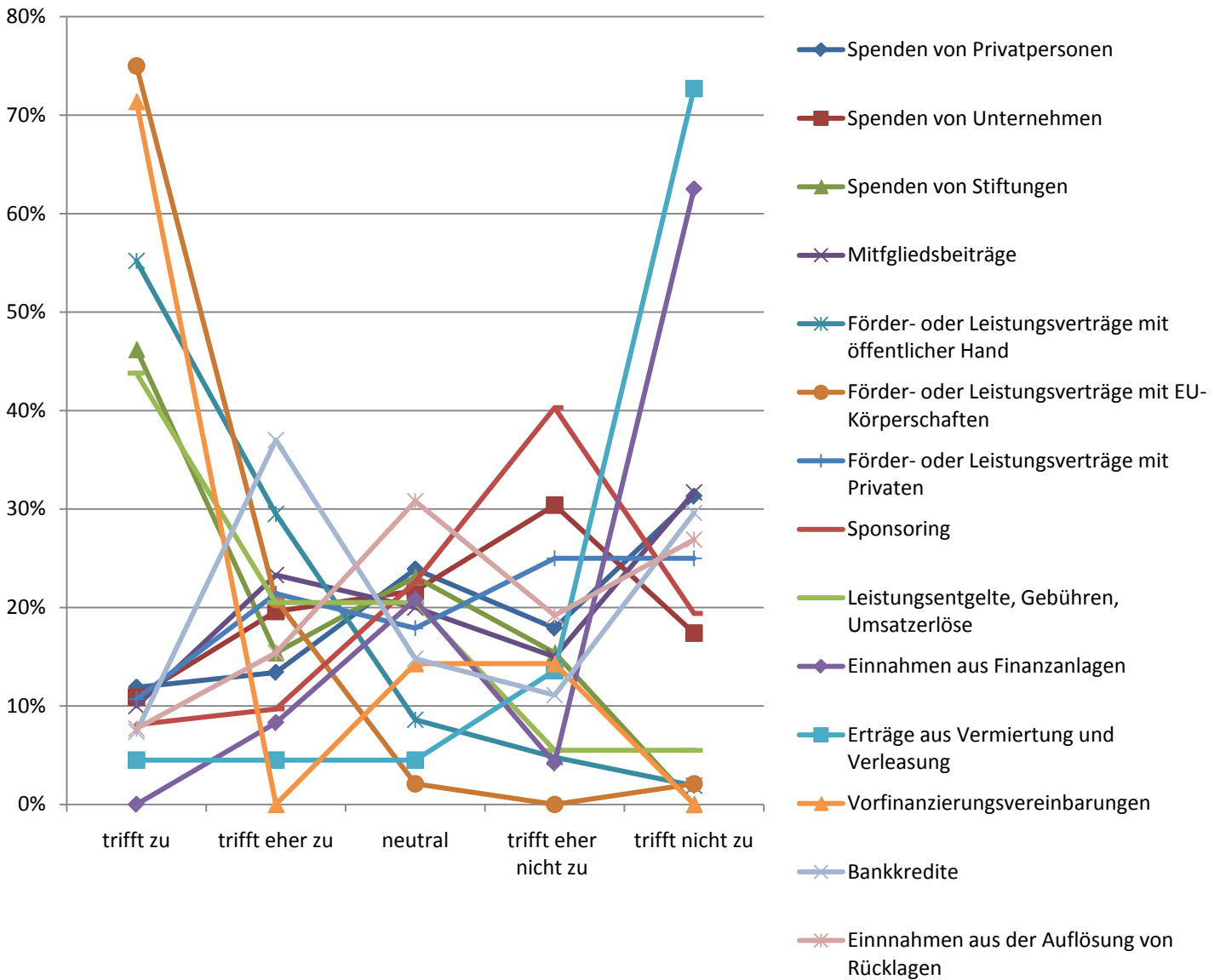
Eigeninitiative ist allgemein sehr hoch besonders bei: Spenden von Stiftungen und Spenden von Unternehmen

Weiters interessiert wie hoch die Rechenschaftsverpflichtungen bei den unterschiedlichen Finanzierungsquellen sind. Auch hier ist die Verpflichtung bei **Förder- oder Leistungsverträgen mit der EU** am höchsten, sowie etwas geringer aber dennoch klar ersichtlich hoch bei **Förder- oder Leistungsverträgen mit der öffentlichen Hand**. Auffallend ist hierbei aber das Mittel aus einer **Vorfinanzierungsvereinbarung** beinahe ein gleich hohes Maß an Rechenschaft gegenüber den GeldgeberInnen erreichen wie Verträge mit der EU. Erwartungsgemäß gering ist die Rechenschaftslegung bei **Vermietung und Verleasing sowie Einnahmen aus Finanzanlagen**. Hervorzuheben ist auch hier wieder der Unterschied zwischen **Spenden von Unternehmen und Spenden von Stiftungen**. Es zeigt sich das Erstere sich im klarem Mittelfeld bewegen, wohingegen Stiftungen als GeldgeberInnen eine relativ hohe Rechenschaftsverpflichtung mit sich bringen.

Rechenschaftsverpflichtung hoch bei: Förder- und Leistungsverträge mit der EU und der öffentlichen Hand, Vorfinanzierungsvereinbarung

Einfluss der GeldgeberInnen gering bei: Erträge aus Finanzanlagen und Erträge aus Vermietung und Verleasing

Abbildung 3-14: Rechenschaftsverpflichtung gegenüber dem Geldgeber

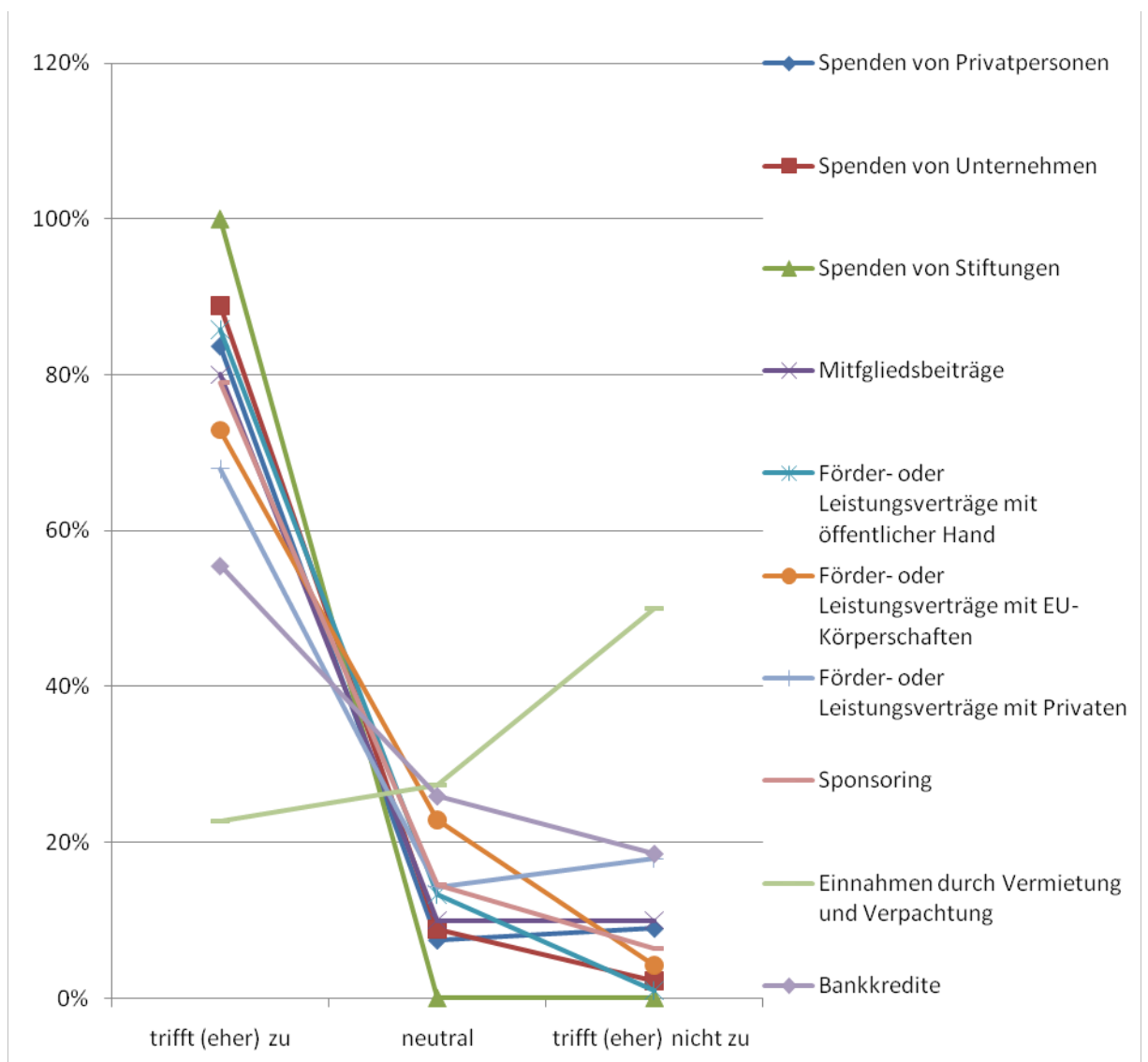


Basis: Alle Befragten (n=116); Die durch die GeldgeberInnen von ... geforderten Rechenschaftsverpflichtungen unserer Organisation sind hoch.

Als letzte Charakteristika der Beziehung zwischen den NPOs und ihren Financiers, wurde die Einschätzung der Eigeninitiative der Organisationen, bei der Offenlegung über den Einsatz der erhaltenen Mittel, erfragt. Hier zeigt sich als eindeutiges Ergebnis, dass NPOs sehr viel Wert auf die Offenlegung und Informationsweiterleitung an die GeldgeberInnen legen. Allen voran wird dies bei **Spenden von Stiftungen** und **Spenden von Unternehmen** praktiziert. Den einzigen und wenig überraschenden Ausreißer stellen **die Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung** dar. Hier scheint es nur eine geringe Notwendigkeit zum Informationsaustausch zu geben.

Eigeninitiative ist allgemein sehr hoch besonders bei: Spenden von Stiftungen und Spenden von Unternehmen

Abbildung 3-15: Persönlicher Einsatz der NPOs GeldgeberInnen über den Einsatz der Mittel zu informieren



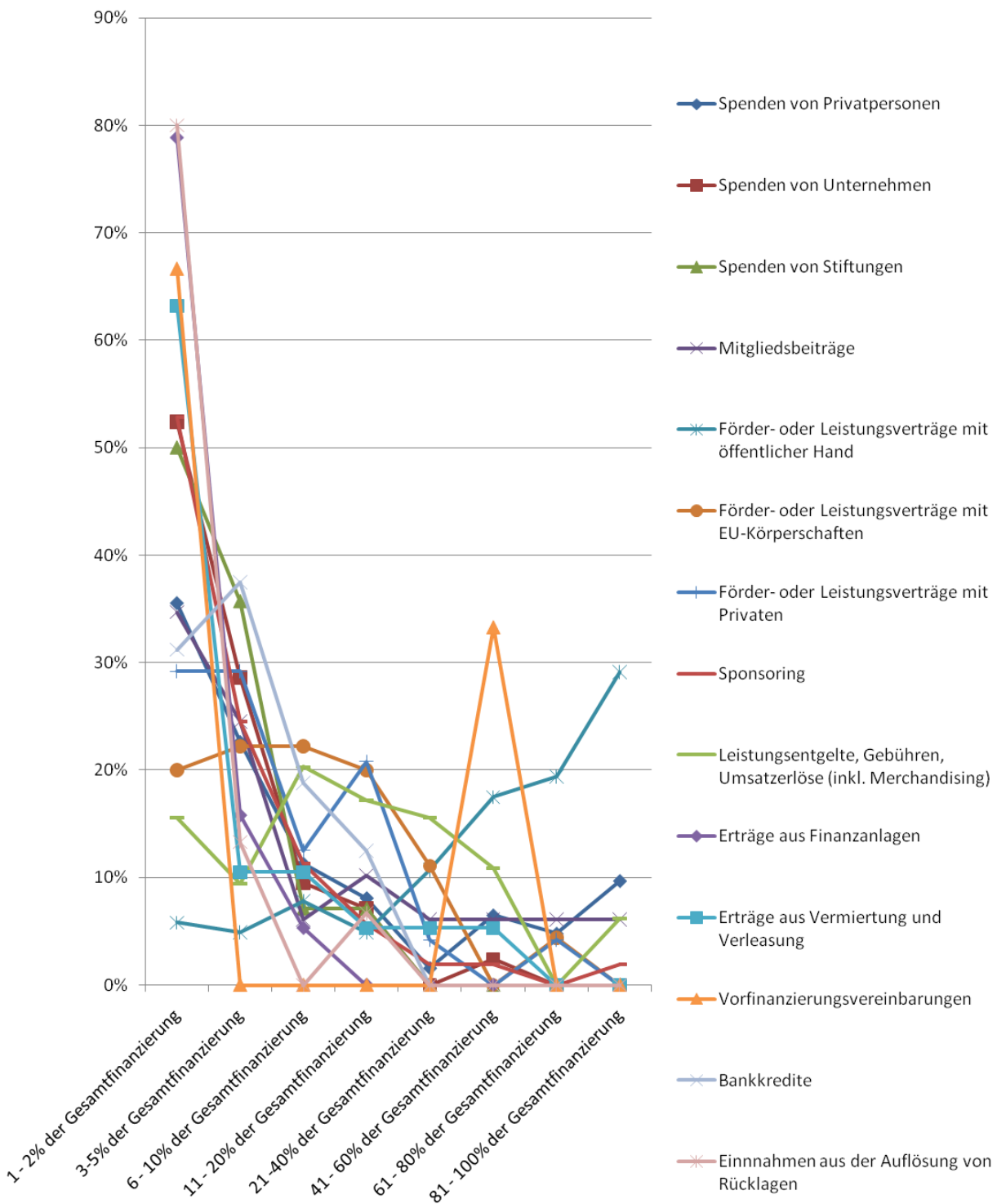
Gesamtfinanzierungsanteil bei Förder- und Leistungsverträge mit der öffentlichen Hand am höchsten.

Basis: Alle Befragten (n=116); Wir streben aus eigenem Ermessen danach, die GeldgeberInnen von ... ausführlich über dem

Abschließend wurde abgefragt welchen Anteil die jeweiligen Finanzierungsquellen am Gesamtfinanzierungsvolumen einnehmen. Hier zeigte sich das etwa 30 % der NPOs, die **Förder- und Leistungsverträge mit der öffentlichen Hand** haben, sich zwischen 81% und 100% aus diesen Einnahmen finanzieren. Damit nehmen staatliche Gelder das größte Volumen an der Finanzierung ein. Einen relativ hohen Anteil nehmen auch **Privatspenden, Mitgliedsbeiträge und Leistungsentgelte, Gebühren und Umsatzerlöse** ein. Den geringsten Anteil am Gesamtfinanzierungsvolumen nehmen die **Einnahmen aus der Auflösung von Rücklagen und Erträge aus Finanzanlagen** ein. Diese werden von rund 80% der teilnehmenden NPOs nur für 1-2% der Gesamtfinanzierung genützt.

Generell fällt auf, dass alle Finanzierungsformen zumindest in einem kleinen Umfang von den befragten NPOs genutzt werden. Dies lässt den Rückschluss zu, dass sich die meisten NPOs primär aus 1-2 Haupteinnahmequellen finanzieren und weitere Finanzierungsquellen im kleineren Ausmaß zusätzlich nützen.

Abbildung 3-16: Persönlichen Einsatz der NPOs den Geldgeber über den Einsatz der Mittel zu informieren



Basis: Alle Befragten (n=116); Geben Sie bitte den Anteil der jeweiligen Finanzierungsquelle in % vom Gesamtfinanzierungsvolumen (=Summe der Einnahmen) an.

3.2.3 Vergleich der einzelnen Finanzierungsquellen anhand ausgewählter Charakteristika

Nachfolgende Tabelle 3-1 gibt einen zusammenfassenden Überblick über die oben in Kapitel 3.2.2 genauer dargestellten und beschriebenen Charakteristika der in der Studie berücksichtigten Finanzierungsquellen. Die Einordnung in eine der fünf Kategorien (sehr hoch, hoch, durchschnittlich, gering, sehr gering) erfolgte nach folgenden zwei Schritten:

- (1) Eine absolute Mehrheit der NPOs, die die jeweilige Finanzierungsquelle nutzen, ordnet sich in dieser Kategorie ein.
- (2) Wenn keine der Kategorien eine absolute Mehrheit aufweist, wurde jene Kategorie gewählt in der der Mittelwert liegt.

Bei den Privatspenden heißt dies beispielsweise, dass die Ressourcenbindung zur Betreuung der GeldgeberInnen als vergleichsweise durchschnittlich bewertet wird. Die Verwendungsfreiheit der Mittel ist hingegen vergleichsweise hoch und der Einfluss auf die allgemeinen Aktivitäten der NPOs wird als gering eingestuft. Die Rechenschaftsverpflichtung liegt wiederum im Durchschnitt.

Auffallend ist auch hier die vergleichsweise hohe Ressourcenbindung und Rechenschaftsverpflichtung, bei gleichzeitig geringer Verwendungsfreiheit und hohem Einfluss auf die Aktivitäten der NPOs, bei Finanzierungen durch die öffentliche Hand bzw. EU-Institutionen.

Im Vergleich zur öffentlichen Hand scheinen Unternehmen bei Spenden als auch Sponsoring, sowohl was die Ressourcenbindung zur Betreuung bzw. Rechenschaftsverpflichtungen anbelangt, als auch in Hinblick auf die Verwendungsfreiheit der Mittel bzw. den Einfluss auf allgemeine Aktivitäten der NPO, weitaus weniger problematisch aus Sicht der NPOs zu sein.

Salopp gesprochen könnte der aus anderem Zusammenhang bekannte Satz „Privat vor Staatlich“ hinsichtlich der Attraktivität der Finanzierungsquellen von NPOs in Österreich gelten.

Betrachtet man das vorliegende Ergebnis vor dem Hintergrund der in Kapitel 3.1.2 beschriebenen Agency Kosten scheinen diese vor allem bei der öffentlichen Hand bzw. EU-Körperschaften aber auch Leistungsentgelten und Umsatzerlösen verhältnismäßig höher zu sein. Warum dies so ist und wie dies im Zusammenhang mit der oben vorgestellten Eigeninitiative der NPOs Financiers über die Mittelverwendung zu informieren, zu sehen ist, bleibt noch zu untersuchen.

Tabelle 3-1: Vergleich der Finanzierungsquellen anhand ausgewählter Charakteristika

	Ressourcenbindung Zur Betreuung der GeldgeberInnen	Verwendungsfreiheit der Mittel	Einfluss auf die allgemeinen Aktivitäten	Rechenschafts- verpflichtung gegenüber den GeldgeberInnen
Spenden von Privatpersonen	Durchschnittlich (3,2)	Hoch (2,5)	Gering (4,0)	Durchschnittlich (3,5)
Spenden von Unternehmen	Durchschnittlich (3,5)	Durchschnittlich (2,9)	Gering (3,7)	Durchschnittlich (3,2)
Spenden von Stiftungen	Durchschnittlich (3,2)	Sehr Gering (4,5)	Durchschnittlich (3,2)	Hoch (2,1)
Mitgliedsbeiträge	Durchschnittlich (3,3)	Hoch (2,1)	Durchschnittlich (3,3)	Durchschnittlich (3,4)
Förder- oder Leistungsverträge mit EU-Körperschaften	Sehr Hoch (1,8)	Sehr Gering (4,7)	Hoch (2,3)	sehr hoch (1,3)
Förder- oder Leistungsverträge mit öffentlicher Hand	Hoch (2,3)	Sehr Gering (4,3)	Hoch (2,2)	sehr hoch (1,7)
Förder- oder Leistungsverträge mit Privaten	Durchschnittlich (3,5)	Hoch (2,7)	Durchschnittlich (3,4)	Durchschnittlich (3,3)
Sponsoring	Durchschnittlich (3,2)	Durchschnittlich (3,0)	Gering (3,8)	Durchschnittlich (3,5)
Leistungsentgelte, Gebühren, Umsatzerlöse	Hoch (2,5)	Durchschnittlich (3,2)	Durchschnittlich (3,3)	Hoch (2,2)
Erträge aus Finanzanlagen	Gering (3,7)	Sehr Hoch (1,9)	sehr gering (4,8)	sehr gering (4,3)
Erträge aus Vermietung und Verleasung	Gering (3,7)	Sehr Hoch (2,0)	Sehr Gering (4,3)	sehr gering (4,5)
Vorfinanzierungs- vereinbarung	Durchschnittlich (3,5)	Sehr Gering (4,4)	Durchschnittlich (2,9)	sehr hoch (1,7)
Bankkredite	Gering (3,9)	Durchschnittlich (2,8)	Sehr Gering (4,2)	Durchschnittlich (3,2)
Einnahmen aus der Auflösung von Rücklagen	Sehr Gering (4,2)	Hoch (2,5)	-	Durchschnittlich (3,4)

Kategorisierung „sehr hoch“; „hoch“, „durchschnittlich“, „gering“ „sehr gering“ bezieht sich auf die anderen Finanzierungsquellen in der jeweiligen Kategorie; in Klammer ist der Mittelwert der Einstufung auf der Likertskala von 1-5 angegeben.

3.2.4 Die Konzentration der Finanzierungsquellen in den NPOs

Die Studie geht weiters der Frage nach inwieweit eine Konzentration auf eine/wenige Finanzierungsquellen oder eine Diversifikation der unterschiedlichen Finanzierungsquellen in NPOs gegeben ist. Hierfür wird bei den Berechnungen auf den Herfindahl-Hirschmann Index zurückgegriffen.

Der Herfindahl-Hirschman-Index (HHI) ist die wichtigste Kennzahl im Rahmen der Konzentrationsmessung und dient der Angabe von Unternehmenskonzentrationen bzw. Konzentrationsrisiken. Grundlage für die Ermittlung des Index ist die Verteilung von Objekten auf mehrere einzelne Gruppen. Ein minimaler HHI liegt vor, wenn eine gleichmäßige Verteilung zu erkennen ist, ein maximaler HHI, wenn eine Konzentration auf eine Gruppe vorliegt. Der Index kann Werte zwischen $1/n$ und 1 annehmen, wobei 1 der Konzentration auf eine Gruppe entspricht. Im vorliegenden Fall von 14 möglichen Finanzierungsquellen liegt das untere Limit der Konzentration bei $1/14 = 0.07$.

$$H = \frac{\sum_{i=1}^n FQU_i^2}{\left(\sum_{i=1}^n FQU_i\right)^2} \quad \frac{1}{N} \leq H \leq 1$$

Der HHI wurde bereits für die Beurteilung der Einnahmenkonzentration in Nonprofit Organisationen herangezogen (Ashley; S./Faulk, 2010; Frumkin; P./Keating, 2002; Trussel, 2002). Nachfolgende Tabelle 3-2 und Abbildung 3-17 zeigen die Werte des Index für das vorliegende Sample.

Tabelle 3-2: Herfindahl-Hirschmann Index Mittelwert, Median and Schiefe in ICNPO-Branchen

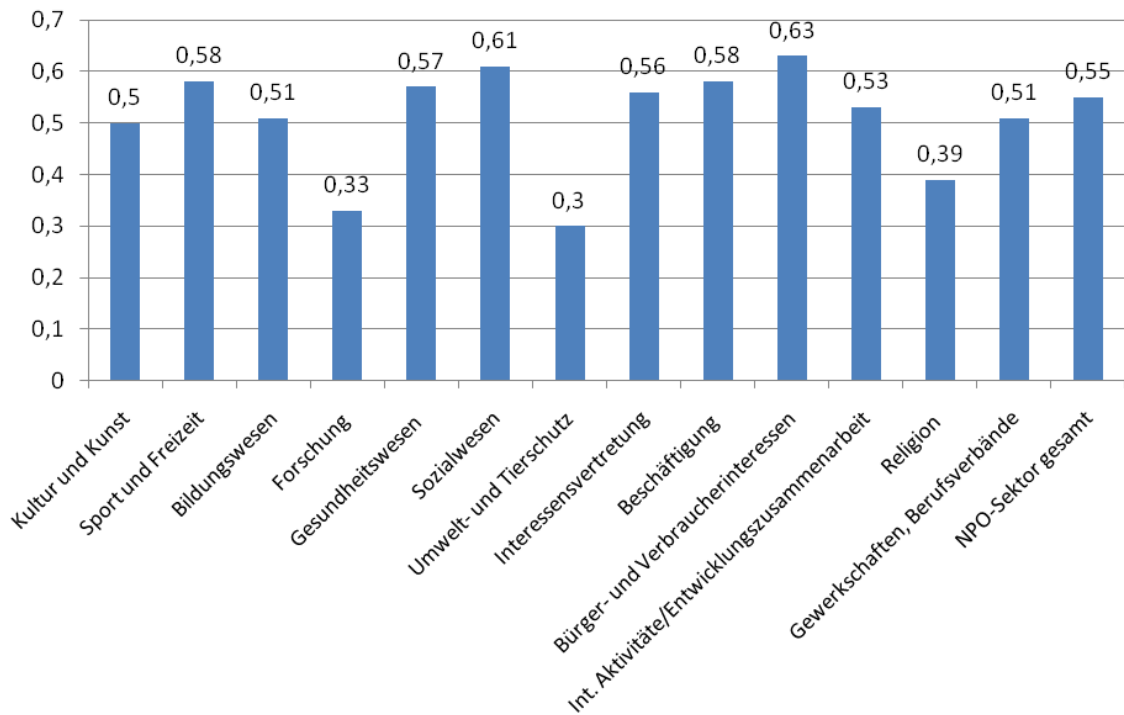
	MW	Median	Schiefe
Culture and Art (n=21)	0.50	0.46	-0.12
Recreation (n=12)	0.58	0.51	0.55
Education (n=27)	0.51	0.45	-0,09
Research (n=7)	0.33*	0.38	-0.81
Health (n=17)	0.57	0.59	-0.62
Social Services (n=50)	0.61*	0.67	-1.05
Environment (n=5)	0.30*	0.35	-1.10
Law, Advocacy and Politics (n=10)	0.56	0.64	-0.44
Development and Housing (n=5)	0.58	0.63	0.02
Civil Society and Consumer Interests (n=2)	0.63	0.63	-
International (n=13)	0.53	0.52	-1.16
Religion (n=2)	0.39	0.39	-
Business and Professional Associations (n=3)	0.51	0.67	-1.61
ALL (n=116)	0.55	0.54	-0.37

* Significance at the 0.05 level

Generell ist zu erkennen, dass der österreichische NPO-Sektor sich eher auf eine kleine Zahl an Finanzierungsquellen stützt. NPOs sind somit gemeinhin hinsichtlich der Finanzierungsstruktur wenig diversifiziert.

Branchen in denen die Diversifikation der Finanzierungsquellen stärker ausgeprägt ist, sind v.a. der Umwelt- und Tierschutz, Forschung und Religion. Signifikant stärker der Konzentration zugeneigt sind die Sozialen Dienste und Bürger- und Interessensvertretungen.

Abbildung 3-17: Konzentration der NPOs gemäß Herfindahl-Hirschmann Index Mittelwerten nach ICNPO



Betrachtet man den Index bezogen auf die Organisationsgröße (gemessen am Umsatz) nimmt die Konzentration mit zunehmender Größe der NPO tendenziell zu.

4 ZUSAMMENFASSENDE BETRACHTUNG

Die bisherige Nonprofit Forschung in Österreich, die sich mit Finanzierungsaspekten befasst hat, fokussierte primär auf eine deskriptive aggregierte Beschreibung der Art und des Umfangs der erzielten Einnahmen im NPO-Sektor. Nähere Informationen zu betriebswirtschaftlich relevanten Fragestellungen liegen für Österreich hingegen nicht vor. Um den betriebswirtschaftlichen Aspekt der Finanzierung von Nonprofit Organisationen stärker in den Mittelpunkt der Forschung zu rücken, wurde im Rahmen des Forschungsinstituts für Nonprofit Organisationen der WU Wien ein Projekt zum Thema „Finanzierung in NPOs“ ins Leben gerufen, das nun im neuen Kompetenzzentrum für Nonprofit Organisationen weitergeführt wird. Im Rahmen der dort stattfindenden Aktivitäten wurde die hier beschriebene Befragung zu Finanzierungsquellen von NPOs durchgeführt.

Nachdem die Gewinnmaximierung als Oberziel einer NPO per Definition ausgeschlossen ist, bleibt die kontinuierliche Bereitstellung von Liquidität zur Erfüllung der Mission als zentrale Aufgabe der Finanzierung. Welche und wie viele Finanzierungsquellen hierbei genützt werden ist durchwegs unterschiedlich und hängt von strategischen Entscheidungen, strukturellen Rahmenbedingungen und Beschränkungen seitens der Financiers ab.

Das Hauptziel der Befragung war in diesem Zusammenhang die Charakteristika der unterschiedlichen von NPOs verwendeten Finanzierungsquellen zu erheben. Hierbei interessieren insbesondere die mit der jeweiligen Finanzierungsquelle verbundenen Restriktionen, Abhängigkeiten und die mit der Betreuung der Finanzierungsquelle einhergehende Ressourcenintensität. Diese Informationen können wiederum einen wesentlichen Beitrag für fundierte Diversifikationsentscheidungen darstellen. In der NPO-Literatur wird die Diversifikation von Finanzierungsquellen zumeist unter dem Aspekt einer Verringerung der Abhängigkeit von einzelnen Financiers behandelt. Die Erschließung neuer Finanzierungsquellen bringt neben neuen Einnahmen und einer gewissen Unabhängigkeit von bestehenden Finanzierungsquellen auch indirekte Kosten im Sinne von neuen Abhängigkeiten und Verpflichtungen mit sich. Wie diese gelagert sind und welchen Einfluss diese auf Diversifikationsbetreibungen haben, soll ebenfalls mit Hilfe der durchgeführten Erhebung festgestellt werden.

In die Befragung wurden 266 in Österreich ansässige NPOs aus allen ICNPO-Branchen mit Ausnahme der Stiftungen einbezogen. Die Erhebung fand im Zeitraum von Mitte Februar 2010 bis Anfang März 2010 statt. Den quantitativen Onlinefragebogen beantworteten 116 NPOs, was einem Rücklauf von 43,6% entspricht.

Im Vergleich zu vorhandenen Daten zum NPO-Sektor in Österreich scheinen die Tätigkeiten der NPOs in der vorliegenden Stichprobe in den ICNPO-Branchen Bildungswesen sowie Kunst/Kultur überrepräsentiert und im Bereich Gesundheit unterrepräsentiert zu sein.

Die Ergebnisse zur derzeitigen Verteilung der Finanzierungsquellen, zeigt ein für den österreichischen NPO Sektor zu erwartendes Muster. Öffentliche Gelder sind die mit Abstand am meisten genutzte Finanzierungsquelle. Es beziehen 91% der befragten NPOs Mittel aus Förder- und Leistungsverträgen mit der öffentlichen Hand. Danach folgen Leistungsentgelte, Gebühren und Umsatzerlöse (63%), Spenden von Privatpersonen (56%), Sponsoring (53%) und Mitgliedsbeiträge (51%). Auffällig dabei ist, dass keine der teilnehmenden Organisationen Mittel aus einer Beteiligungsfinanzierung bezieht. Generell werden Fremdfinanzierung sowie Einnahmen aus Veranlagungen verhältnismäßig selten genützt. Letzteres deutet auf eine schwache Kapitalausstattung vieler NPOs hin. So liegt die Eigenkapitalquote, der in der Stichprobe vertretenen NPOs, die bilanzielles Eigenkapital

ausweisen, bei durchschnittlich 20%. Die freie Rücklage belief sich auf durchschnittlich niedrige 5% der Gesamteinnahmen 2009.

Befragt welchen Finanzierungsquellen die NPOs zukünftig stärkeres Gewicht beimessen wollen, zeigt sich, dass Spenden von Unternehmen gefolgt von Spenden von Stiftungen sowie Sponsoring jene Quellen sind, die künftig einen höheren Anteil an der Gesamtfinanzierung einnehmen sollen.

Eine stärkere Kreditfinanzierung wird hingegen von 70% der befragten NPOs schlichtweg abgelehnt.

Betrachtet man die Charakteristika der einzelnen Finanzierungsquellen ist die vergleichsweise hohe Ressourcenbindung und Rechenschaftspflicht, bei gleichzeitig geringer Verwendungsfreiheit und hohem Einfluss auf die Aktivitäten der NPO, bei Finanzierungen durch die öffentliche Hand bzw. EU-Institutionen, auffällig. Im Vergleich scheinen Unternehmen sowohl bei Spenden als auch Sponsoring, was die Ressourcenbindung zur Betreuung bzw. Rechenschaftspflichten anbelangt, wie auch in Hinblick auf die Verwendungsfreiheit der Mittel bzw. den Einfluss auf allgemeine Aktivitäten der NPO, weitaus weniger problematisch, aus Sicht der NPOs, zu sein. Dies kann wohl mit als Grund gesehen werden, warum NPOs verstärkt nach Unternehmen als Financiers Ausschau halten.

Die hier untersuchten Charakteristika von Spenden von Stiftungen zeigen kein so eindeutiges Bild. Die Verwendungsfreiheit der Mittel, wie auch die Rechenschaftspflichten weichen nicht stark von jenen der öffentlichen Hand bzw. EU-Institutionen ab. Der Einfluss auf die allgemeinen Aktivitäten der NPO, wie auch die Ressourcenintensität der Betreuung, scheinen allerdings im Vergleich niedriger zu sein. Dies könnte mit ein Grund für den Wunsch sein, den Anteil von Finanzierungen seitens Stiftungen zu erhöhen.

Bei der Einschätzung der Eigeninitiative der Organisationen, in Hinblick auf die Offenlegung über den Einsatz der erhaltenen Mittel, zeigt sich als eindeutiges Ergebnis, dass NPOs insgesamt über alle Finanzierungsquellen hinweg angeben viel Wert auf die Offenlegung und Informationsweiterleitung an die GeldgeberInnen zu legen. Allen voran wird dies nach eigenen Angaben bei Spenden von Stiftungen und Spenden von Unternehmen praktiziert. Die höhere Eigeninitiative bei Stiftungen und Unternehmen im Vergleich zur öffentlichen Hand bzw. EU-Institutionen scheint nicht verwunderlich zu sein. Letztere verpflichten als Financiers NPOs in einem hohen Maß Aktivitäten darzulegen. Eigeninitiative ist hier wohl nicht mehr notwendig.

Jetzt nützen naturgemäß nicht alle NPOs alle zur Verfügung stehenden Finanzierungsquellen. Im Gegenteil, gemessen mittels des Herfindahl-Hirschman-Index ist zu erkennen, dass der österreichische NPO-Sektor sich eher auf eine kleine Zahl an Finanzierungsquellen stützt. NPOs sind somit hinsichtlich der Finanzierungsstruktur wenig diversifiziert. Branchen in denen die Diversifikation der Finanzierungsquellen stärker ausgeprägt ist, sind v.a. der Umwelt- und Tierschutz, Forschung und Religion. Signifikant stärker ist die Konzentration bei Sozialen Diensten sowie Bürger- und Interessensvertretungen. Ein starker Trend zur Diversifizierung der Finanzierungsquellen zur Reduktion der Abhängigkeit kann ebenfalls nicht festgestellt werden. So erschlossen in den letzten 5 Jahren nur etwa ein Drittel der befragten NPOs eine neue Finanzierungsquelle. Die Mehrheit veränderte die Finanzierungsstruktur nicht.

Zusammengefasst kann somit festgestellt werden, dass die Finanzierungsstruktur der NPOs im österreichischen Nonprofit Sektor von einer hohen Konzentration auf wenige Finanzierungsquellen geprägt ist. Meist sind Gelder seitens der öffentlichen Hand hierbei die Hauptfinanzierungsquelle oder tragen zumindest wesentlich zur Finanzierung bei. Einnahmen

aus Kapitalanlagen sind verhältnismäßig wenig bedeutend und ein erhöhter Anteil an Fremdkapitalfinanzierung wird nicht gewünscht. Zukünftig wollen die NPOs verstärkt auf Spenden von Unternehmen und Stiftungen sowie Sponsoring bei der Finanzierung setzen. Beides scheint auch aus Sicht der Charakteristika dieser Finanzierungsquellen Sinn zu machen.

5 LITERATURVERZEICHNIS

- Ashley; S./Faulk, L. (2010). Nonprofit Competition in the grants marketplace. Exploring the relationship between nonprofit financial ratios and grant amount. *Nonprofit Management & Leadership*, 21(1), 43-57.
- Anheier, H. (1998). *Der Dritte Sektor und der Staat. Dritter Sektor - Dritte Kraft: Versuch einer Standortbestimmung*. R. Graf Strachwitz. Stuttgart, Raabe.
- Anheier, H. and L. Salamon (1992). *In Search of the Nonprofit Sector I: The Questions of Definitions*. The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. Baltimore.
- Bachstein, W. (1997). *Der Nonprofit Sektor im Bereich sozialer Dienste: Ergebnisse einer quantitativen Primärerhebung*. Wien, Abteilung für Sozialpolitik Wirtschaftsuniversität Wien.
- Badelt, C. (2002a). *Handbuch der Nonprofit Organisation*. Stuttgart, Schäffer-Poeschel.
- Badelt, C. (2002b). *Der Nonprofit Sektor in Österreich. Handbuch der Nonprofit Organisation. Strukturen und Management*. C. Badelt. Stuttgart, Schäffer-Poeschel.
- Badelt, C. (2002c). *Ausblick: Entwicklungsperspektiven des Nonprofit Sektors*. Handbuch der Nonprofit Organisation. C. Badelt. Stuttgart, Schäffer-Poeschel.
- Badelt, C., W. Bachstein, et al. (1997). *Quantitative Dimensionen des Nonprofit Sektors in Österreich*. Wien, Wirtschaftsuniversität Wien, Abteilung für Sozialpolitik.
- Badelt, C./ Meyer, M./Simsa, R. (Hrsg.) (2007): *Handbuch der Nonprofit Organisation*. (4. überarbeitete Auflage), Schäffer-Poeschel Verlag: Stuttgart
- Badelt, C./Meyer, M./Simsa, R. (2007): *Die Wiener Schule der NPO-Forschung*. In: Badelt, C./Meyer, M./Simsa, R. (Hrsg.) (2007): *Handbuch der Nonprofit Organisationen. Strukturen und Management*. 4., überarbeitete Auflage. Schäffer-Poeschel Verlag: Stuttgart
- Caroll; D./Slater, K. (2009). Revenue Diversification in Nonprofit Organizations: Does it Lead to Financial Stability? *Journal of Public Administration Research and Theory*, 19, 947-966.
- Core; J./Guay; W./Verdi, R. (2006). Agency problems of excess endowment holdings in not-for-profit firms. *Journal of Accounting and Economics*, 41, 307-333.
- Frumkin; P./Keating, E. (2002). *The risks and rewards of nonprofit revenue concentration*. Faculty Research Working Paper series: hauser center for Nonprofit Organizations.
- Haider, Astrid/Schneider, Ulrike/Leisch, Robert/Stöger, Klaus (2008): *Neue Datengrundlagen für den Nonprofit Bereich*. In: *Statistische Nachrichten* 63(8) S.754-761, Wien
- Heitzmann, Karin (2001): *Dimensionen, Strukturen und Bedeutung des Nonprofit Sektors – Eine theoretisch-konzeptionelle und empirische Analyse für Österreich*
- Hewitt; J./Brown, D. (2000). Agency costs in environmental not-for-profits. *Public Choice*, 103(1-2), 163-183.

- Littich, E. (2007): Finanzierung in NPOs. In: Badelt, C./Meyer, M./Simsa, R. (Hrsg.) (2007): Handbuch der Nonprofit Organisationen. Strukturen und Management. 4., überarbeitete Auflage. Schäffer-Poeschel Verlag: Stuttgart
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *Journal of Finance*, 7(1), 77-91.
- Meyer, Michael/Neumayr, Michaela/Schneider, Ulrike (2010): Bits and Pieces: Daten zum österreichischen Nonprofit-Sektor. *Zeitschrift für Verbandsmanagement*. (in Erscheinung)
- Neumayr, M./Meyer, M./Pospisil, M./Schneider, U./Maly, I. (2009): The Role of the Civil Society Organizations in Different Nonprofit Regimes: Evidence from Austria and the Czech Republic. In: *Comparative Social Research* 26
- Neumayr, M./Schober, C. (2008): Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung zum Spendenverhalten in Österreich. *Spendenstudie 2008. Studienendbericht*. NPO-Institut an der WU Wien
- Salamon, L. and H. Anheier (1996). *The International Classification of Nonprofit Organizations: ICNPO-Revision*. The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. Baltimore.
- Salamon, L., H. Anheier, et al., Eds. (1999a). *Global Civil Society. Dimensions of the Nonprofit Sector*. Baltimore.
- Salamon, L. M. and H. Anheier (1998). "Social Origins of Civil Society: Explaining the Nonprofit Sector Cross-nationally." *Voluntas* 9/3: 213-249.
- Salamon, L. M., H. Anheier, et al. (1999). *The Emerging Sector Revisited: A Summary*. John Hopkins Center of Civil Society Studies. Baltimore.
- Schneider, U./Badelt, C./Hagleitner, J. (2007): Der Nonprofit Sektor in Österreich. In: Badelt, C./Meyer, M./Simsa, R. (Hrsg.) (2007): Handbuch der Nonprofit Organisationen. Strukturen und Management. 4., überarbeitete Auflage. Schäffer-Poeschel Verlag: Stuttgart
- Schneider, U./Haider, A. (2009): *Nonprofit Organisationen in Österreich 2006*. Forschungsbericht. Institut für Sozialpolitik: Wien
- Schneider, U./Hagleitner, J. (2007): *Knowledge Discovery in databases am Beispiel des österreichischen Nonprofit Sektors*. Forschungsbericht 01/2005 des Instituts für Sozialpolitik, Wien: Wirtschaftsuniversität
- Trussel, J. (2002). revisiting the Prediction of Financial Vulnerability. *Nonprofit Management & Leadership*, 13(1), 17-31.
- Tuckman; H./Chang, C. (1991). A Methodology for Measuring the Financial Vulnerability of Charitable Nonprofit Organizations. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 20(4), 445-460.

6 ANHANG

Tabelle 6-1: Derzeitige Finanzierungsquellen

	Prozent der Fälle	Prozent der Antworten
Beteiligungsfinanzierung	0%	0%
Vorfinanzierungsvereinbarungen	6%	1%
Spenden von Stiftungen	11%	2%
Erträge aus Vermietung und Verleasung	19%	4%
Erträge aus Finanzanlagen	21%	4%
Einnahmen aus der Auflösung von Rücklagen	22%	4%
Bankkredite	22%	4%
Förder- oder Leistungsverträge mit Privaten	23%	5%
Spenden von Unternehmen	36%	7%
Förder- oder Leistungsverträge mit EU-Körperschaften	41%	8%
Mitgliedsbeiträge	51%	10%
Sponsoring	53%	10%
Spenden von Privatpersonen	56%	11%
Leistungsentgelte, Gebühren, Umsatzerlöse	63%	12%
Förder- oder Leistungsverträge mit öffentlicher Hand	91%	18%

Tabelle 6-2: Erwünschte zukünftige Finanzierungsquellen

	trifft zu	trifft eher zu	neutral	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
Spenden von Privatpersonen	22%	24%	18%	21%	15%
Spenden von Unternehmen	49%	34%	2%	11%	4%
Spenden von Stiftungen	46%	39%	0%	15%	0%
Mitgliedsbeiträge	23%	18%	22%	12%	25%
Förder- oder Leistungsverträge mit öffentlicher Hand	31%	16%	29%	10%	14%
Förder- oder Leistungsverträge mit EU-Körperschaften	31%	42%	15%	8%	4%
Förder- oder Leistungsverträge mit Privaten	37%	20%	37%	7%	0%
Sponsoring	42%	34%	16%	7%	2%
Leistungsentgelte, Gebühren, Umsatzerlöse	36%	26%	25%	4%	10%
Erträge aus Finanzanlagen	13%	8%	29%	8%	42%
Erträge aus Vermietung und Verleasung	18%	18%	36%	9%	18%
Vorfinanzierungsvereinbarungen	13%	0%	38%	25%	25%
Bankkredite	7%	3%	3%	17%	69%
Einnahmen aus der Auflösung von Rücklagen	12%	12%	19%	12%	46%

Tabelle 6-3: Erschließung neuer Finanzierungsquellen in den letzten 5 Jahren

ja	36%
weiß nicht	3%
nein	61%

Tabelle 6-4: Die Dauer der Beziehung zwischen den GeldgeberInnen und der NPO

	trifft zu	trifft eher zu	neutral	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu	trifft (eher) zu	neutral	trifft (eher) nicht zu
Spenden von Privatpersonen	49%	28%	13%	2%	7%	76%	13%	9%
Spenden von Unternehmen	38%	47%	4%	2%	6%	85%	4%	9%
Spenden von Stiftungen	54%	39%	0%	0%	8%	92%	0%	8%
Mitgliedsbeiträge	78%	17%	3%	2%	0%	95%	3%	2%
Förder- oder Leistungsverträge mit öffentlicher Hand	80%	14%	4%	1%	1%	94%	4%	2%
Förder- oder Leistungsverträge mit EU-Körperschaften	25%	23%	19%	13%	21%	48%	19%	33%
Förder- oder Leistungsverträge mit Privaten	37%	40%	17%	7%	0%	77%	17%	7%
Sponsoring	34%	48%	13%	2%	0%	82%	13%	2%
Leistungsentgelte, Gebühren, Umsatzerlöse	16%	18%	34%	18%	14%	34%	34%	32%
Bankkredite	71%	25%	4%	0%	0%	96%	4%	0%

Tabelle 6-5: Aufwand der Ressourcen die zur Betreuung der GeldgeberInnen benötigt werden

	trifft zu	trifft eher zu	neutral	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu	trifft (eher) zu	neutral	trifft (eher) nicht zu
Spenden von Privatpersonen	13 %	29%	18%	12%	25%	43%	18%	37%
Spenden von Unternehmen	6%	23%	19%	26%	21%	30%	19%	47%
Spenden von Stiftungen	8%	23%	31%	15%	23%	31%	31%	39%
Mitgliedsbeiträge	17 %	12%	27%	17%	28%	28%	27%	45%
Förder- oder Leistungsverträge mit öffentlicher Hand	36 %	26%	19%	13%	6%	62%	19%	19%
Förder- oder Leistungsverträge mit EU-Körperschaften	56 %	21%	13%	4%	6%	77%	13%	11%
Förder- oder Leistungsverträge mit Privaten	10 %	37%	37%	0%	17%	47%	37%	17%
Sponsoring	11 %	21%	31%	18%	16%	32%	31%	34%
Leistungsentgelte, Gebühren, Umsatzerlöse	36 %	26%	14%	3%	22%	62%	14%	25%
Erträge aus Finanzanlagen	8%	13%	21%	17%	42%	21%	21%	58%
Erträge aus Vermietung und Verleasung	5%	14%	27%	14%	41%	18%	27%	55%
Vorfinanzierungsvereinbarungen	0%	38%	13%	13%	38%	38%	13%	50%
Bankkredite	7%	7%	21%	18%	46%	14%	21%	64%
Einnahmen aus der Auflösung von Rücklagen	0%	0%	27%	23%	50%	0%	27%	73%

Tabelle 6-6: Verwendungsfreiheit der Mittel

	trifft zu	trifft eher zu	neutral	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
Spenden von Privatpersonen	25%	37%	13%	16%	9%
Spenden von Unternehmen	11%	38%	13%	23%	15%
Spenden von Stiftungen	0%	0%	0%	46%	54%
Mitgliedsbeiträge	52%	18%	12%	10%	8%
Förder- oder Leistungsverträge mit öffentlicher Hand	3%	9%	11%	14%	62%
Förder- oder Leistungsverträge mit EU-Körperschaften	2%	4%	2%	15%	73%
Förder- oder Leistungsverträge mit Privaten	28%	21%	24%	14%	10%
Sponsoring	16%	26%	21%	19%	18%
Leistungsentgelte, Gebühren, Umsatzerlöse	18%	18%	18%	18%	29%
Erträge aus Finanzanlagen	50%	33%	4%	4%	8%
Erträge aus Vermietung und Verleasung	55%	18%	14%	5%	9%
Vorfinanzierungsvereinbarungen	0%	13%	13%	0%	75%
Bankkredite	26%	19%	22%	15%	19%
Einnahmen aus der Auflösung von Rücklagen	35%	27%	8%	15%	15%

Tabelle 6-7: Einfluss der GeldgeberInnen auf die Aktivitäten der NPO

	trifft zu	trifft eher zu	neutral	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu	trifft (eher) zu	neutral	trifft (eher) nicht zu
Spenden von Privatpersonen	6%	8%	13%	27%	43%	14%	13%	70%
Spenden von Unternehmen	6%	11%	23%	21%	38%	17%	23%	60%
Spenden von Stiftungen	8%	31%	15%	23%	23%	39%	15%	46%
Mitgliedsbeiträge	10%	23%	20%	18%	28%	33%	20%	47%
Förder- oder Leistungsverträge mit öffentlicher Hand	38%	21%	13%	11%	8%	59%	13%	19%
Förder- oder Leistungsverträge mit EU-Körperschaften	38%	27%	19%	4%	13%	65%	19%	17%
Förder- oder Leistungsverträge mit Privaten	7%	14%	36%	21%	21%	21%	36%	43%
Sponsoring	8%	7%	18%	31%	37%	15%	18%	68%
Leistungsentgelte, Gebühren, Umsatzerlöse	14%	18%	22%	21%	26%	32%	22%	47%
Erträge aus Finanzanlagen	0%	0%	0%	21%	79%	0%	0%	100%
Erträge aus Vermietung und Verleasung	5%	5%	14%	9%	68%	9%	14%	77%
Vorfinanzierungsvereinbarungen	43%	0%	14%	14%	29%	43%	14%	43%
Bankkredite	0%	4%	26%	22%	48%	4%	26%	70%

Tabelle 6-8: Rechenschaftsverpflichtung gegenüber GeldgeberInnen

	trifft zu	trifft eher zu	neutral	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu
Spenden von Privatpersonen	12%	13%	24%	18%	31%
Spenden von Unternehmen	11%	20%	22%	30%	17%
Spenden von Stiftungen	46%	15%	23%	15%	0%
Mitgliedsbeiträge	10%	23%	20%	15%	32%
Förder- oder Leistungsverträge mit öffentlicher Hand	55%	30%	9%	5%	2%
Förder- oder Leistungsverträge mit EU-Körperschaften	75%	21%	2%	0%	2%
Förder- oder Leistungsverträge mit Privaten	11%	21%	18%	25%	25%
Sponsoring	8%	10%	23%	40%	19%
Leistungsentgelte, Gebühren, Umsatzerlöse	44%	21%	21%	6%	6%
Einnahmen aus Finanzanlagen	0%	8%	21%	4%	63%
Erträge aus Vermietung und Verleasung	5%	5%	5%	14%	73%
Vorfinanzierungsvereinbarungen	71%	0%	14%	14%	0%
Bankkredite	7%	37%	15%	11%	30%
Einnahmen aus der Auflösung von Rücklagen	8%	15%	31%	19%	27%

Tabelle 6-9: persönlichen Einsatz der NPOs GeldgeberInnen über den Einsatz der Mittel zu informieren

	trifft zu	trifft eher zu	neutral	trifft eher nicht zu	trifft nicht zu	trifft (eher) zu	neutral	trifft (eher) nicht zu
Spenden von Privatpersonen	49%	34%	8%	3%	6%	84%	8%	9%
Spenden von Unternehmen	58%	31%	9%	2%	0%	89%	9%	2%
Spenden von Stiftungen	85%	15%	0%	0%	0%	100%	0%	0%
Mitgliedsbeiträge	50%	30%	10%	7%	3%	80%	10%	10%
Förder- oder Leistungsverträge mit öffentlicher Hand	61%	25%	13%	0%	1%	86%	13%	1%
Förder- oder Leistungsverträge mit EU-Körperschaften	48%	25%	23%	2%	2%	73%	23%	4%
Förder- oder Leistungsverträge mit Privaten	50%	18%	14%	4%	14%	68%	14%	18%
Sponsoring	40%	39%	15%	3%	3%	79%	15%	6%
Einnahmen durch Vermietung und Verpachtung	18%	5%	27%	5%	46%	23%	27%	50%
Bankkredite	26%	30%	26%	4%	15%	56%	26%	19%

Tabelle 6-10: Anteil einer Finanzierungsquelle am Gesamtfinanzierungsvolumen

	1-2% der Gesamtfin anzierung	3-5% der Gesamtfin anzierung	6-10% der Gesamtfin anzierung	11-20% der Gesamtfin anzierung	21-40% der Gesamtfin anzierung	41-60% der Gesamtfin anzierung	61-80% der Gesamtfin anzierung	81-100% der Gesamtfin anzierung
Spenden von Privatpersonen	36%	23%	11%	8%	2%	7%	5%	10%
Spenden von Unternehmen	52%	29%	10%	7%	0%	2%	0%	0%
Spenden von Stiftungen	50%	36%	7%	7%	0%	0%	0%	0%
Mitgliedsbeiträge	35%	25%	6%	10%	6%	6%	6%	6%
Förder- oder Leistungsverträge mit öffentlicher Hand	6%	5%	8%	5%	11%	18%	19%	29%
Förder- oder Leistungsverträge mit EU-Körperschaften	20%	22%	22%	20%	11%	0%	4%	0%
Förder- oder Leistungsverträge mit Privaten	29%	29%	13%	21%	4%	0%	4%	0%
Sponsoring	53%	25%	11%	6%	2%	2%	0%	2%
Leistungsentgelte, Gebühren, Umsatzerlöse	16%	9%	20%	17%	16%	11%	4.70%	6%
Erträge aus Finanzanlage	79%	16%	5%	0%	0%	0%	0%	0%
Erträge aus Vermietung und Verleasung	63%	11%	11%	5%	5%	5%	0%	0%
Vorfinanzierungsvereinbarungen	67%	0%	0%	0%	0%	33%	0%	0%
Bankkredite	31%	38%	19%	13%	0%	0%	0%	0%
Einnahmen aus der Auflösung von Rücklagen	80%	13%	0%	7%	0%	0%	0%	0%

INFOS UND KONTAKT

NPO-Institut

**Das Kompetenzzentrum für Nonprofit
Organisationen
Nordbergstraße 15, 1090 Wien**

T +43-1-313 36-5878

F +43-1-313 36-5824

npo-institut@wu.ac.at

www.npo.or.at