

Projektbericht
Research Report

**Forschungsförderung durch
Stiftungen in Österreich**
Stiftungsaktivitäten, Anreize und Strukturen im
internationalen Vergleich

**Brigitte Ecker, Thomas Jud, Simon Loretz, Andrea Kottmann,
Marion-Bianca Brandl**

Endbericht

**Forschungsförderung durch
Stiftungen in Österreich**
Stiftungsaktivitäten, Anreize und Strukturen im
internationalen Vergleich

**Brigitte Ecker (IHS), Thomas Jud (IMPROVEO), Simon Loretz (IHS),
Andrea Kottmann (CHEPS), Marion-Bianca Brandl (IHS)**

Endbericht

Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung
und Wirtschaft (BMWFW) und des Wissenschaftsfonds (FWF)

März 2015

Contact:

Brigitte Ecker

Email: brigitte.ecker@ihs.ac.at

Thomas Jud

Email: t.jud@improveo.at

Table of Contents

1	Einleitung.....	3
2	Allgemeines zur Funktion der Philanthropie in der Wissenschaft: Institutionalisierung von Stiftungen als Förderer von (nicht-alltäglicher) Forschung und begabten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern	4
2.1	Historische Entwicklung und Institutionalisierung von Stiftungen als Forschungsförderorganisationen.....	4
2.2	Rolle von Stiftungen in der Forschungsförderung in der Schweiz, Deutschland, Großbritannien und Schweden	6
2.3	Entwicklungen auf europäischer Ebene	15
3	Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen im Vergleich	16
3.1	Rechtliche Grundlagen des Stiftungswesen in Österreich	16
3.2	Steuerliche Behandlung von Stiftungen in Österreich	17
3.3	Die steuerliche Behandlung im internationalen Vergleich	18
3.4	Zusammenfassende Betrachtung	20
Exkurs	Verteilung der Privatvermögen in Österreich	22
4	Fundraising	26
4.1	Rolle von Fundraising an europäischen Hochschulen	26
4.2	Instrumente des Fundraisings an europäischen Hochschulen	28
4.3	Capital Campaigns als kontinuierliche Fundraisingaktivität	28
4.4	Erfolgsfaktoren für Fundraising	32
Exkurs	Public Private Partnership.....	33
5	Fundraising: <i>Good Practices</i> von europäischen Universitäten	35
5.1	Eidgenössische Technische Universität Zürich	35
5.2	Universität St. Gallen.....	38
5.3	Technische Universität München	40
5.4	Cambridge University.....	43
5.5	Chalmers University of Technology	45
5.6	Lernpotenziale.....	47
6	Philanthropie für Wissenschaft und Forschung in Österreich.....	49
6.1	Relevanz gemeinnütziger privater Organisationen in der Finanzierung des Hochschulsektors	49
6.2	Private Mittel in der Finanzierung österreichischer Universitäten	51
6.3	Fundraising an Österreichs Universitäten	52
6.4	Stimmungsbild aktiver und potentieller Mäzene.....	64
6.5	Resümee	69

7	Conclusio	72
7.1	Zusammenfassung	72
7.2	Handlungsoptionen.....	75
8	Literatur	79
Anhang I	Datenquellen	83
Anhang II	Interviewleitfaden	85
Anhang III	Interviewpartnerinnen und Interviewpartner	87

1 Einleitung

Vor dem Hintergrund einer stagnierenden Konjunktur und damit einhergehend mangelnder budgetärer Mittel für Wissenschaft und Forschung steht in jüngster Zeit in Österreichs Hochschulpolitik verstärkt die Frage im Raum, wie private Forschungsfinanzierungsquellen, zu denen mitunter auch (private) Stiftungsgelder zählen, mobilisiert werden können. Faktum ist, dass im Vergleich zu den nordischen und anglosächsischen Ländern aber auch im Vergleich zur Schweiz und zu Deutschland Österreich – nicht zuletzt historisch begründet – eine nur schwach entwickelte Stiftungslandschaft aufweist. Hochdotierte Spenden für Wissenschaft und Forschung, wie z.B. die 10 Mio. Euro Spende der Invicta Privatstiftung an das Institute of Science and Technology Austria (IST-A), zählen zu den Ausnahmen.

Vor diesem Hintergrund ist es nun Ziel der vorliegenden Studie, sich zunächst historisch und kulturell an das Thema Philanthropie in der Wissenschaft anzunähern (Kapitel 2). Der Stellenwert vom Mäzenatentum soll dabei im internationalen Kontext betrachtet sowie auf die unterschiedlichen Rahmenbedingungen – insbesondere was die Behandlung von Privatstiftungen betrifft – eingegangen werden. Rechtliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen sind nicht zuletzt als ausschlaggebend dafür zu sehen, inwieweit überhaupt auf ein Potential von gemeinnützigem Stiftungsvermögen zurückgegriffen werden kann (Kapitel 3). Dass die Akquise von privaten Wissenschaftsgeldern eng mit Fundraisingaktivitäten von Hochschulen verknüpft ist, liegt auf der Hand. In der Zwischenzeit haben sich auch verschiedene Grundtechniken im Fundraising herausgebildet, welche auf das Einwerben von privaten Wissenschaftsgeldern abzielen. Die Techniken und Instrumente haben dabei gemeinsam, dass sie professionell aufgesetzt und eingebettet in der jeweiligen universitären Strategie betrieben werden (Kapitel 4).

Internationale Beispiele wie z.B. die ETH Zürich, die TU München oder die Cambridge University zeigen, dass Universitäten durchaus erfolgreich im Einwerben von Stiftungsgeldern sein können. Ein Einblick in die jeweilige *Fundraising Policy* sowie deren angewandte Instrumente soll Aufschluss darüber geben, welche Ansätze für ein erfolgreiches Fundraising im Hochschulbereich verfolgt werden können, nicht zuletzt geht es hier auch um die Identifikation von Lernpotentialen (Kapitel 5).

Im Fokus der Betrachtung sollen schließlich die Bedeutung und die Rolle privater Stiftungen für Österreichs Hochschulen stehen. Dabei geht es zum einen darum, inwieweit Stiftungsgelder für die Finanzierung des Hochschulsektors relevant sind, und zum anderen, welchen Stellenwert private Stiftungsgelder für Wissenschaft und Forschung aus Sicht der Universitäten einnehmen. Auch soll untersucht werden, inwieweit Österreichs Universitäten Fundraising strategisch in ihrer Planung verankert haben und welche Instrumente sie dabei verwenden. Letztlich geht es auch darum, Erfolgsfaktoren bzw. auch Hemmnisse zu identifizieren, welche aus Sicht der Universitäten für ein erfolgreiches Einwerben von Stiftungsgeldern eine Rolle spielen (Kapitel 6).

Demgegenüber ist es auch Ziel, das Stimmungsbild von (potentiellen) Mäzenen abzuholen. Im Fokus steht hier vor allem die Frage, warum bzw. warum sich Mäzene bislang nicht für Wissenschaft und Forschung in Österreich engagieren. Ihre Sichtweisen sollen die Erfahrungen auf Seite der Universitäten ergänzen (Kapitel 6).

Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse und Befunde ist es schließlich Ziel der vorliegenden Studie, nicht nur ein Resümee über den Status-quo zu zeichnen sondern auch Handlungsoptionen abzuleiten. Bei den Handlungsoptionen soll es dabei vor allem darum gehen, Überlegungen anzustellen, welche Hebel in Zukunft von der Politik verstärkt genutzt/gefördert werden können bzw. darüber hinaus welche Rahmenbedingungen zu verbessern sind, um das Engagement von Mäzenen für Wissenschaft und Forschung in Österreich attraktiver zu machen. Nicht außer Acht gelassen dürfen dabei aber auch die „Hausaufgaben“ seitens der Universitäten, welche in Zukunft noch besser zu erfüllen sind, wenn es darum geht, Wege der privaten Mitteleinwerbung besser zu nutzen (Kapitel 7).

Methodisch basiert die Studie auf einem Mix von Literaturrecherche, Dokumentenanalyse, Desk Research, Datenanalyse, Fallstudien und Experteninterviews.

2 Allgemeines zur Funktion der Philanthropie in der Wissenschaft: Institutionalisierung von Stiftungen als Förderer von (nicht-alltäglicher) Forschung und begabten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern

Innerhalb der Wissenschaftsförderung hat das Engagement privater Förderer in den vergangenen Jahrzehnten einen starken Aufschwung erfahren. So hat sich in den vergangenen Jahren in einigen Ländern, wie z.B. in der Schweiz, Deutschland oder Schweden, die Zahl der Förderorganisationen zum Teil mehr als verdoppelt. Auch die aufgewandten Fördersummen sind in den letzten Jahren angestiegen. Bevor nun im Folgenden auf diese Entwicklungen im Einzelnen eingegangen wird, soll zunächst auf die historische Entwicklung und Institutionalisierung von Stiftungen als Forschungsförderorganisationen eingegangen werden. Für Europa und die USA lassen sich dabei sehr unterschiedliche - für die Diskussion über philanthropisches Engagement nicht unwesentlich historisch begründete - Entwicklungspfade nachzeichnen.

2.1 Historische Entwicklung und Institutionalisierung von Stiftungen als Forschungsförderorganisationen

Betrachtet man die geschichtliche Entwicklung der Philanthropie in der Wissenschaft in Europa, so zeigen von Schnurbein und Fritz (2014), dass die Kernmotive, langfristige und nachhaltige Problemlösungen zu schaffen und dafür notwendige soziale bzw. technologische Innovationen zu fördern, seit jeher im Mittelpunkt der Bestrebungen von philanthropischem Engagement standen. Anheier (2001, S. 14ff) beschreibt ferner, dass die historische Entwicklung von Stiftungen als eine Art Gegenbewegung zur Entstehung des hegemonialen Nationalstaates zu sehen ist. Nach seiner Darstellung eröffnete sich mit Hilfe von Stiftungen für verschiedene gesellschaftliche Gruppierungen (Kaufleute, Industrielle und verschiedene Professionen) die Möglichkeit, eine pluralistische Zivilgesellschaft zu etablieren. Zumeist setzten sich diese Stiftungen mit öffentlichen Belangen auseinander, in denen der Staat nur wenig oder kein Engagement zeigte. In einigen Ländern (wie z.B. Schweden und den Niederlanden) entstanden diese Stiftungen als Public-Private Partnerships, häufiger war es allerdings der Fall, dass sich die Stiftungen als dem Staat entgegengesetzt definierten. Sie definierten ihren Aufgabenbereich zumeist als komplementär oder gar als ausgleichend zu den staatlichen Aufgaben. Stiftungen können damit als erste Organisationen verstanden werden, die wohlfahrtsstaatliche Aufgaben übernommen haben, darüber hinaus gehörten auch die Förderung der Kunst oder das Engagement in Belangen, die jenseits der nationalstaatlichen Aufgabenfeldern lagen, zu ihren Aufgabenbereichen (z.B. in der Antisklaverei-Bewegung). Anheier (2001, S. 15ff) beschreibt, dass sich die Aufgabenbereiche von Stiftungen entlang der Linien von „Gesellschaftsversagen“ oder gar „Staatsversagen“ entwickelten. Dementsprechend sieht er die wesentlichen Aufgaben von Stiftungen im 17. Jahrhundert in der Bewältigung der Folgen der Säkularisierung, im 18. Jahrhundert in der Unterstützung der Durchsetzung der Liberalisierung und für das 19. und 20. Jahrhundert im Umgang mit den Folgen der Industrialisierung und sozialer Unruhen.

Stiftungen können damit auch als Organisationen verstanden werden, die in der Öffentlichkeit von Gesellschaften eine besondere Rolle einnehmen. Ihre Stellung gegenüber dem Staat hat sich dabei pfadabhängig gebildet. So agieren Stiftungen in Staaten, in denen der Staat sich als für das öffentliche Interesse zuständig definiert, häufig unter starkem Staatseinfluss (z.B. wie in Frankreich). In Ländern, in denen hingegen das öffentliche Interesse auch jenseits des Staates formuliert werden kann, sind Stiftungen in ihrem Aktionsfeld auch weniger stark durch diesen gesteuert.

Im 20. Jahrhundert stellte insbesondere der Zweite Weltkrieg in einigen europäischen Ländern eine Zäsur für die Weiterentwicklung der Stiftungslandschaft dar (Anheier, 2001, S. 16ff). Zerstörungen, Enteignungen und auch die Entstehung kommunistischer Regime spielten hier eine wesentliche Rolle, darüber hinaus trug vor allem die Ermordung vieler Vertreterinnen und Vertreter der philanthropischen Elite und der Mittelklasse zum teilweise völligen Untergang der Stiftungsszene vor allem in den mittel- und osteuropäischen Ländern bei.

Nach Ende des Zweiten Weltkrieges entwickelte sich in einigen europäischen Ländern eine neue Stiftungslandschaft, allerdings nahm die Re-Etablierung dieser gesellschaftlichen Sphäre einige Zeit in Anspruch. Anheier (2001) verweist darauf, dass sich die Stiftungslandschaft in Ländern wie Deutschland und Spanien nach anfänglichen Schwierigkeiten wieder erholt hat und dort seit den 1980er-Jahren ein

überproportionales Wachstum zu verzeichnen ist, während sich diese Landschaft in anderen Ländern nur in einem geringen Ausmaß re-etablieren konnte (darunter u.a. Österreich, Frankreich und Belgien).¹

Die heutige Gestaltung des Stiftungssektors (d.h. die Rolle/das Verhältnis gegenüber dem Staat und seinen Aufgaben, seine Bedeutung für die Erfüllung öffentlicher Aufgaben und die wesentlichen Aufgabenbereiche sowie das Verhältnis gegenüber anderen gesellschaftlichen Sektoren (insbesondere gegenüber dem Markt und seinen Institutionen) hat sich in Abhängigkeit vom jeweiligen Staatsmodell bzw. Staatsregime entwickelt. Die von Anheier auf Grundlage von Esping-Andersons Typologie der „*welfare-capitalism*“ entwickelte Typologie verschiedener staatlicher Regime im Hinblick auf den Stiftungssektor hat dabei in der Forschung breite Akzeptanz gefunden (siehe z.B. Breeze et al., 2011a, 2011b). Länder, die stärker an das sozialdemokratische Modell angelehnt sind, verfügen dabei über einen vergleichsweise großen Stiftungssektor, der in das staatliche System der Wohlfahrtsvorsorge eingebunden ist und dort auch aktiv Leistungen erbringt. In stärker liberal geprägten Staatsregimen stellen die Stiftungen dagegen gegenüber dem Staat unabhängige Organisationen dar, die in erster Linie als Finanziers von Maßnahmen (gemeinnützigen Problemlösungen) auftreten. Als weitere große Kategorie sind die Länder zu nennen, in denen die Stiftungslandschaft in einem starken Ausmaß an staatliche Zielsetzungen gebunden ist.

Diese Konstellationen wirken sich auch auf die derzeitige Ausgestaltung der Forschungsförderung durch Stiftungen in den einzelnen europäischen Ländern aus. So werden in Ländern, in denen eine stärkere Anbindung des Stiftungssektors an den Staat vorliegt, auch deren Aktivitäten stark durch den Staat gesteuert. Dies betrifft die Setzung von Förderungszwecken wie auch die Ausrichtung der Förderung. In diesen Ländern sind stärker Förderkonzepte zu finden, bei denen die Vergabe von Mitteln in die weitere Forschungsförderstrategie des Landes eingebunden ist. Dies stellt sich für die Länder, in denen Stiftungen eher unabhängig vom Staat agieren, anders dar: Hier wählen Stiftungen ihren Förderzweck autonom und sind damit zumeist stärker in der Lage, neue innovative Forschungsfelder zu bestimmen oder Forschung zu sozialen Innovationen zu unterstützen.

Dem gegenüber steht die Entstehung des US-amerikanischen Stiftungswesens. Hammack und Anheier (2010, S. 14ff) unterscheiden hier vier Perioden, wobei die Institutionalisierung der Stiftungen für den Beginn des 20. Jahrhunderts angegeben wird. Die Wurzeln der Stiftungen und ihre gesellschaftliche Rolle entstanden allerdings bereits im 18. Jahrhundert, womit Stiftungen in den USA seit jeher eine wichtige Rolle als „*social entrepreneur*“ und in der Durchsetzung sozialer Innovationen spielten. Auch die Unterstützung der lokalen wirtschaftlichen Entwicklung wird als wichtiges Betätigungsfeld angegeben. Dabei stellten die Aktivitäten der Stiftungen keine Ergänzung oder einen Ersatz staatlicher Leistungen dar, sie boten vielmehr Unterstützung in den Bereichen, in denen der Staat *per se* überhaupt nicht tätig war, wozu unter anderem auch die Einrichtung von Universitäten bzw. das Angebot von Hochschulausbildung gehörte. Die Entstehung der privaten Universitäten in den USA steht im Zusammenhang mit dieser Nicht-Zuständigkeit des Staates, sodass sich auch die Gründung verschiedener Einrichtungen in diesem Zeitraum sehen lässt. Mit dem Beginn des 20. Jahrhunderts entstanden schließlich zahlreiche Stiftungen aufgrund von Spenden von Einzelpersonen, die häufig ein immens großes Vermögen zur Verfügung stellten, um Innovationen verschiedenster Art zu unterstützen. Die Rockefeller-Stiftung, die Carnegie-Stiftung oder die Guggenheim-Stiftung sind in diesem Zusammenhang zu nennen, deren Förderaktivitäten im Bereich von Medizin, Bildung sowie Wissenschaft und Forschung wesentlich zur Institutionalisierung von Strukturen in diesen Bereichen beigetragen haben. Das institutionelle Gefüge der medizinischen Versorgung sowie von Wissenschaft und Forschung für die USA wurde so durch den Einfluss der Stiftungen in dieser Zeit wesentlich mitgeprägt. Die Stiftungen haben sich dabei sowohl in der Durchsetzung von sozialen Innovationen und – insbesondere im medizinischen Bereich – in der Professionalisierung verschiedener Tätigkeiten engagiert. Darüber hinaus wurde die Institutionalisierung des Stiftungswesens in dieser Zeit durch die Legalisierung von Stiftungen mit allgemeinen Förderzwecken vorangetrieben, wozu nicht zuletzt auch das nur geringe Engagement des Staates in diesen Bereichen zu Beginn des 20. Jahrhunderts beigetragen hat.

In der Nachkriegszeit vergrößerte sich der Aufgabenbereich des Staates, insbesondere die medizinische Versorgung und Bildung gewannen an Bedeutung. Dieser Wandel betraf auch die Stiftungen und das Spendenaufkommen. Adloff (2014) bezeichnet die Nachkriegszeit somit auch als Konsolidierungsphase des amerikanischen Stiftungssektors, die durch eine Professionalisierung der Tätigkeitsbereiche und die verstärkte Kooperation der Stiftungen mit dem Staat, der nun als *Financier* verschiedener wohlfahrtsstaatlicher Bereiche (darunter auch Forschungsfinanzierung) auftritt, gekennzeichnet ist. Auch

¹ Als ein Grund für das weniger starke Wachstum werden vor allem die komplexen rechtlichen Voraussetzungen/Regelungen für die Einrichtung von Stiftungen sowie das stärkere Misstrauen des Staates gegenüber den Stiftungen angeführt.

die Einrichtung der *National Science Foundation* geschieht in dieser Periode und macht das gestiegene Engagement des Staates in der Forschungsförderung deutlich.

Das US-amerikanische Stiftungswesen ist damit nicht *per se* als Gegenpol zum fehlenden Engagement des Staates in einigen Bereichen zu sehen; sie sind auch nicht als Reaktion auf das eventuelle Staatsversagen zu werten (vgl. Adloff, 2010). Vielmehr stehen Stiftungen in einem engen Zusammenhang mit dem wohlfahrtsstaatlichen Sektor in den USA. Stiftungen können dabei durchaus als Vorläuferorganisationen verstanden werden, die im Bereich Bildung, Forschung und medizinischer Versorgung grundlegende institutionelle Strukturen geschaffen haben, die von staatlicher Seite - nach der Integration wohlfahrtsstaatlicher Aufgabenbereiche in dessen Herrschaftsgebiet - aufgegriffen und ergänzt werden.

Die Subsidiarität des Staates gegenüber dem zivilgesellschaftlichen Engagement verdeutlicht auch das wesentlich höhere Spendenaufkommen in den USA. So gibt Leo (2012, S. 11) für die USA ein vielfaches Pro-Kopf-Spendenaufkommen im Vergleich zu Europa an, auch der Anteil des Bruttoinlandsprodukts, der auf Spenden entfällt, ist doppelt so hoch wie in europäischen Ländern (2,2% des BIP in 2006). Im Jahr 2012 wurden in den USA insgesamt 316,2 Mrd. Dollar gespendet, davon stammten 16% (ca. 52 Mrd. Dollar) dieser Gelder von Stiftungen (Foundation center.org). Mit den Geldern wurden im Wesentlichen Vorhaben in Gesundheit (22%) und Bildung (16%) unterstützt²; im Hinblick auf die unterstützten Aktivitäten entfielen etwa 16% der Fördermittel auf die Unterstützung von Forschung.

2.2 Rolle von Stiftungen in der Forschungsförderung in der Schweiz, Deutschland, Großbritannien und Schweden

Die Rolle und Bedeutung von Stiftungen für die Finanzierung von Hochschuleinrichtungen und insbesondere von Forschung in Europa ist erst in den letzten Jahren stärker in das Blickfeld der Forschung gerückt. In diesem Zusammenhang ist in erster Linie die FOREMAP-Studie zu nennen, in der in Pilotstudien der Umfang des Engagements forschungsfördernder Stiftungen für vier ausgewählte europäische Länder erhoben wurde. Eine umfassende Erhebung für alle Länder der EU-28 wird mit der EUFORI Studie vorgenommen. Diese Studie befindet sich derzeit im Abschluss, erste Ergebnisse sind für das Frühjahr 2015 angekündigt; angesichts des Zeithorizonts konnten die Ergebnisse der EUFORI-Studie im vorliegenden Projekt allerdings leider nicht berücksichtigt werden.

Im Folgenden werden speziell die Charakteristika der Stiftungslandschaft in jenen europäischen Ländern skizziert, in welchen schließlich auch die Case Studies zu *Good Practices* in Fundraising an den Universitäten (siehe Kapitel 5) durchgeführt werden. Ziel ist es, einen gewissen Überblick über die Rolle von Stiftungen in den einzelnen Ländern, konkret in der Schweiz, Deutschland, Großbritannien und Schweden, zu gewinnen. Die infolge dargelegten Ergebnisse zu den forschungsfördernden Stiftungen in Deutschland und Schweden wurden dabei im Wesentlichen aus der FOREMAP-Studie entnommen. Umfassendere Informationen sind auch über den Schweizer Stiftungssektor erhältlich, nicht zuletzt unterstützt durch die Forschungsarbeiten des *Centre for Philanthropy Studies* an der Universität Basel. Für Großbritannien lassen sich dagegen weniger ausführliche Informationen zur Rolle von Stiftungen für die Forschungsförderung ermitteln, d.h. es gibt kaum Literatur darüber, welche Aktivitäten von den Stiftungen ausgeführt werden, oder welche Bereiche von ihnen gefördert werden. Auch zu den Selbstdefinitionen von Stiftungen sowie ihrem Verhältnis zum Staat wurde nur wenig gearbeitet; die Forschungsperspektive in vorhandenen Unterlagen wählt zumeist die Perspektive der Universitäten, bei denen die Stiftungen mögliche Finanziers im Rahmen des Fundraisings darstellen.

Schweiz

Allgemeine Anmerkungen, Klassifizierung des Stiftungssektors

Anheier (2001, S. 23) klassifiziert die Schweiz hinsichtlich der Grundzüge ihres Stiftungssektors und dessen Verhältnis zum Staat als „*corporatist model*“, das sich in erster Linie dadurch auszeichnet, dass die hier zur Verfügung gestellte Unterstützung als Subsidiaritätsleistung eingeordnet wird, d.h. die Stiftungen stellen dort Mittel zur Verfügung, wo der Staat für sich keine Finanzierungsverantwortung definiert. Stiftungen übernehmen in diesem Gefüge Wohlfahrtsfunktionen und sind in diesem Sinne eng mit dem Staat verwoben, wobei sie ihre Aufgabenbereiche und Unterstützungen als Ergänzung zu dem vom Staat zur Verfügung gestellten Leistungen verstanden wissen wollen. Diese Länder weisen zumeist auch sehr

² Vgl. <http://foundationcenter.org/gainknowledge/research/keyfacts2014/grant-focus-priorities.html>.

verschiedene Stiftungen hinsichtlich ihrer Eigentümer und Zielstellungen auf. So sind hier neben vom Staat getragenen Stiftungen auch Stiftungen von Privatpersonen wie auch Stiftungen von Unternehmen etabliert. Aufgrund der Varietät der Stiftungsformen ist es in diesen Ländern allerdings schwierig, Stiftungen eindeutig den Bereichen Staat, Markt oder Zivilgesellschaft zuzuordnen.

Charakteristika der Stiftungslandschaft im Bereich Wissenschafts-/Forschungsförderung

Von Schnurbein/Fritz (2014, S. 8ff, vgl. Tabelle 1) geben in ihrem Bericht an, dass gegenwärtig insgesamt 2.305 Stiftungen mit Wissenschaftsbezug in der Schweiz existieren; dies sind 18,8% aller Schweizer Stiftungen. Die Förderung von Vorhaben in der Medizin stellt mit 37,1% der Stiftungen, die sich in diesem Bereich engagieren, das wichtigste Feld dar, 26% der Stiftungen fördern die Geisteswissenschaft, 18,9% sind in den Naturwissenschaften tätig. Im Mittelpunkt der Förderung steht die Unterstützung der Forschung. Konkret ließ sich dieses Kriterium für 72,5% aller wissenschaftsbezogenen Stiftungen ausmachen. Daneben spielt die Förderung von Lehre (35,6%) eine wesentliche Rolle. Demgegenüber hat die Nachwuchsförderung nur eine geringe Bedeutung. Schweizer Wissenschaftsstiftungen fördern zum größeren Teil nur Forschung in der Schweiz (54,8%), internationale Forschung wird von 45,2% der Stiftungen gefördert.

Tabelle 1: Zentrale Charakteristika Schweizer Stiftungen, die in der Wissenschaftsförderung aktiv sind

Kategorien	Merkmalsausprägung	Häufigkeiten	in Prozent
Bezug zu einer Institution	Ja	678	29,4
	Nein	1.627	70,6
Fachrichtung*	Theologie	62	2,7
	Naturwissenschaften	435	18,9
	Geisteswissenschaften	600	26,0
	Rechtswissenschaften	49	2,1
	Wirtschaftswissenschaften	103	4,5
	Medizin	856	37,1
	Nicht definiert	531	23,0
Wirkungsradius	Schweiz	1.262	54,8
	International	1.043	45,2
Aktivitäten*	Forschungsunterstützung	1.672	72,5
	Lehre	821	35,6
	Dissemination	357	15,5
	Weiterbildung	219	9,5
	Nachwuchsförderung	187	8,1
	Auszeichnung	700	30,4
	Sonstiges	162	7,0
Stiftungstyp*	Förderstiftung	1.689	73,3
	Operative Stiftung	430	18,7
	Trägerschaftsstiftung	362	15,7

Anmerkung: * Mehrfachnennungen möglich

Quelle: Schnurbein/Fritz, 2014, S. 8

Für die Schweiz ist seit Beginn der 1980er-Jahre ein starker Anstieg der wissenschaftsfördernden Stiftungen festzustellen. In 1980 existierten etwa 427 Stiftungen, die zu diesem Zeitpunkt 13,5% aller Schweizer Stiftungen darstellten. Bis zum Jahr 2010 stieg diese Zahl – wie bereits oben ausgeführt - auf 2.305 Stiftungen an; dies waren 18,8% aller Schweizer Stiftungen. Neben den bereits oben angeführten Charakteristika der Stiftungen sind als wesentliche thematische Orientierung der Stiftungen das Vorantreiben (neuer) Themen und die Förderung bzw. die Untermauerung sozialer Veränderungen zu nennen. Charakteristisch für die Schweizer Stiftungen ist zudem, dass sie häufig mono-disziplinär oder auf die Förderung einer spezifischen Aktivität gerichtet sind. Auch ist von Bedeutung, dass ein kleinerer Teil der Stiftungen nur eine Institution fördert, wie z.B. die Förderung der Universität Basel.

Die Funktion der Stiftungen im Wissenschaftsbetrieb beschreiben von Schnurbein und Fritz (2014) im Wesentlichen damit, dass sie eine Ergänzung der staatlichen Finanzierung darstellen. Damit leisten sie einen wesentlichen Beitrag zur Generierung von Innovationen und ermöglichen, dass eine größere Vielfalt insbesondere in der universitären Forschung etabliert werden kann, da Forschungsvorhaben auch jenseits vorgegebener Forschungsschwerpunkte oder Forschungsstrategien gefördert werden können.

Im Hinblick auf den Förderumfang, den die Universitäten durch Stiftungen und private Forschungsmandate erhalten, weist der Bericht von den Autoren von Schnurbein und Fritz (2014) darauf hin, dass seit 2006 darauf durchschnittlich 6% entfallen. Allerdings bestehen dabei zwischen den Universitäten starke Unterschiede. Diese Unterschiede sind darauf zurückzuführen, ob an den Hochschulen eine Fundraisingstrategie etabliert wurde sowie wie groß und wie gut die Reputation der Einrichtung ist. Vor diesem Hintergrund lässt sich auch ein starker Matthäus-Effekt feststellen.

Policy hinsichtlich Philanthropie für Wissenschaft und Forschung

Bislang existieren in der Schweiz keine nationalen Richtlinien für die private Wissenschaftsförderung (von Schnurbein und Fritz, 2014, S. 25), bislang wurden entsprechende Strategien vor allem auf der Ebene von Hochschulen entwickelt. Die Untersuchung von Schnurbein und Fritz zeigt dabei, dass das Fundraising für die Mehrheit der von ihnen befragten Hochschulen eine große Bedeutung besitzt, von diesen Hochschulen wird angegeben, dass die privaten Mittel in ihren Augen eine wichtige Ergänzung zur staatlichen Förderung darstellen. Etwas mehr als die Hälfte der befragten Universitäten hatten zum Befragungszeitpunkt Fundraising als strategisches Handlungsfeld etabliert und organisatorische Strukturen wie Stellen oder universitätseigene Stiftungen etabliert, die für die Umsetzung des Fundraisings zuständig sind. Die Autoren vermelden dies als eine Tendenz zur Professionalisierung des Fundraisings an den Schweizer Universitäten. Diese strategische Bedeutung setzte sich auch im Fundraisingserfolg um: Hochschulen mit Strategien konnten höhere Einnahmen durch das Fundraising verzeichnen als Hochschulen, die keine Strategien eingerichtet hatten. Allerdings stellen die Autoren - ähnlich wie bereits Breeze et al. (2011a, 2011b, vgl. unten) - fest, dass der Fundraisingserfolg durch einen starken Matthäus-Effekt gekennzeichnet ist: Universitäten, die über eine hohe Reputation, relevante Forschungsergebnisse und früheren Erfolg im Fundraising verfügen, verzeichnen auch in der Schweiz größere Spendenaufkommen.

Auf der Grundlage ihrer Forschungsergebnisse formulieren von Schnurbein und Fritz (2014, S. 29) fünf Grundsätze, die der Weiterentwicklung der Förderung privater Wissenschaftsförderung in der Schweiz dienen sollen:

- Zur Gewährleistung der Unabhängigkeit der Universitäten von ihren Geldgebern sollte den Universitäten eine größere Autonomie bei der Auswahl ihrer Finanziers zugesichert werden. Auch die private Wissenschaftsförderung sollte in dieser Hinsicht gestaltet werden.
- Die Transparenz in der Finanzierung von Hochschulen sollte ausgeweitet werden. Als öffentliche Einrichtungen sollten sie ihre Mittelverwendung sowie die Herkunft ihrer Fördermittel publizieren. Eine Steigerung der Transparenz würde sich positiv auf die Motivation der Spender auswirken.
- Die Professionalisierung des Fundraisings sollte vorangetrieben werden.
- Langfristigkeit der Finanzierung und Messbarkeit des Projekterfolges sollten zwischen den Universitäten und den privaten Förderern vereinbart werden.
- Die Unterschiede zwischen Förderung und Sponsoring sollten deutlich gemacht werden, insbesondere der Aspekt, dass Förderung nicht mit einer Gegenleistung verbunden ist.

Deutschland

In Deutschland wird zwar eine Vielzahl von Zahlen zum Stiftungswesen gesammelt, aber leider ist die Zahlenlage zur Forschungsförderung durch Stiftungen in Deutschland eher dürftig. Darauf weist auch der Bericht des Maecenata-Instituts hin (Daten zum Stiftungswesen in Deutschland 2013). Häufig sind die erhobenen Daten eher allgemein oder der Teilgruppe der forschungsfördernden Stiftungen wird keine besondere Aufmerksamkeit gewidmet.

Allgemeine Anmerkungen, Klassifizierung des Stiftungssektors

Ähnlich wie für die Schweiz kann auch für Deutschland eine *korporatistische Struktur* des Stiftungssektors festgestellt werden: Die von den Stiftungen zur Verfügung gestellte Förderung ist damit subsidiär und komplementär zur staatlichen Förderung. Die Deutsche Forschungsgemeinschaft nimmt hier allerdings eine Sonderstellung ein. Sie agiert als wesentlicher Forschungsförderer, der staatliche Mittel verwaltet und im Rahmen der wissenschaftlichen Selbstverwaltung verteilt. Durch die Einbindung der wissenschaftlichen Selbstverwaltung kann gewährleistet werden, dass die Forschungsförderung von staatlichen Zielsetzungen

und Einflussnahmen losgelöst ist. Dabei spielt die korporatistische Struktur mit einer Vielzahl von Stakeholdern eine wesentliche Rolle bei der Gestaltung der Forschungsförderung.³

Charakteristika der Stiftungslandschaft im Bereich Wissenschafts-/Forschungsförderung

Gemäß den Zahlen des Bundesverbands Deutscher Stiftungen belief sich die Zahl der Stiftungen in Deutschland in 2013 auf insgesamt 20.150, gegenüber dem Vorjahr hatte diese Zahl um 3,1% zugenommen. Insgesamt verfügten diese Stiftungen über ein Vermögen von 100 Mrd. Euro, die Stiftungen förderten mit insgesamt 17 Mrd. Euro verschiedenste Zwecke. Von diesen Stiftungen wird für 1.877 Stiftungen der Hauptzweck Wissenschaft und Forschung angegeben; dies sind etwa 12,4% aller Stiftungen. Zu den größten Stiftungen im Bereich Wissenschaft und Forschung zählen: die Volkswagenstiftung, die Robert Bosch Stiftung, die Boehringer-Ingelheim Stiftung, die Fritz Thyssen Stiftung, die Gerda Henkel Stiftung und die Else-Kröner-Fresenius-Stiftung (siehe Donsbach und Brade, 2013, S. 8).

Gemäß dem Bundesbericht Forschung und Innovation 2014 (S. 537, Tabelle 22) belief sich die Höhe der Wissenschaftsausgaben durch Stiftungen und Spenden in 2011 auf 360 Mio. Euro, allerdings gibt der Bericht seit 2006 nur gerollte Daten wieder, eine genaue Erhebung fehlt. Bezogen auf die gesamten Wissenschaftsausgaben in der BRD im Jahre 2011 (94,108 Mrd. Euro) beträgt der Anteil somit 0,3 %. Diese Zahl wird auch von Eurostat als Beitrag privater gemeinnütziger Organisationen zu den Bruttoausgaben für Forschung und Entwicklung angegeben.

Deutschland verfügt über eine große Varietät von rechtlichen Formen von Stiftungen: Von Gesellschaften mit begrenzter Haftung (GmbH) bis zur Stiftung bürgerlichen Rechts können verschiedenste rechtliche Konstrukte gewählt werden. Diese unterschiedlichen Rechtsformen verfügen über unterschiedliche Steuergesetzgebungen, die bestimmte Anreize für die Spender und Stifter setzen können.

Deutschland stellt auch eines jener Länder dar, für die im FOREMAP-Projekt eine Pilotstudie durchgeführt wurde. Konkret wurde in dieser Pilotstudie eine Befragung durchgeführt, zu der insgesamt 86 Stiftungen eingeladen wurden; von diesen wurden letztendlich 33 Stiftungen in die Untersuchung einbezogen. Neben der Befragung wurden für diese 33 Stiftungen im Rahmen von Desk-Research weitere Daten ermittelt. Die Befragung hatte dabei das Ziel, zu ermitteln, welche Art von Förderung die Stiftungen zur Verfügung stellen, in welchen Disziplinen sie sich engagieren und welche Art von Aktivitäten durch die Stiftungen unterstützt werden.

Für die 33 Stiftungen, die in der Studie untersucht wurden, wurde in 2007 schließlich ein Vermögen von insgesamt 18,398 Mrd. Euro ermittelt; daraus wurden in 2007 insgesamt 1,221 Mrd. Euro für die Forschung bzw. für forschungsbezogene Aktivitäten zur Verfügung gestellt. Die an der Befragung teilnehmenden Stiftungen repräsentierten damit 63% dieser eingesetzten Mittel.

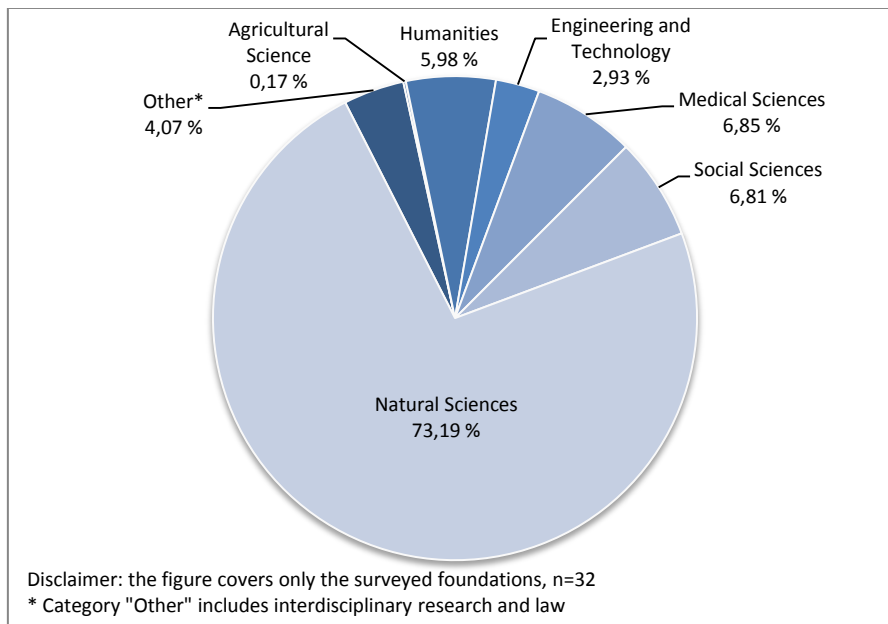
Die Studie zeigt, dass ca. 45% der befragten Stiftungen Forschung sowohl durch Grants wie auch durch eigene Aktivitäten (also eigene Forschung) fördern; von den restlichen Stiftungen gibt jeweils die Hälfte an, entweder nur durch Grants oder nur durch eigene Forschung zu fördern. Dabei werden verschiedene Förderinstrumente eingesetzt. So werden neben Grants auch „Programmkosten“ sowie Preise und Ehrungen unterstützt.

Die Einrichtung von spezifischen Förderprogrammen, in denen Förderungen zu spezifischen Themen ausgeschrieben werden, wird von einer größeren Zahl der Stiftungen (58%) angegeben. Etwa ein Viertel (27%) der Stiftungen vergibt Gelder in einem „offenen“ Ausschreibungsverfahren, bei dem keine thematischen Vorgaben gemacht werden, d.h. Antragsteller können sich mit einem selbstgewählten Projekt an die Stiftungen wenden. Für den Rest der Stiftungen wird angegeben, dass sie ihre Förderung sowohl in Programmen wie auch in offenen Ausschreibungen organisieren.

Abbildung 1 macht deutlich, dass knapp drei Viertel der Gelder für die Unterstützung von Aktivitäten in den Naturwissenschaften verwendet werden. Auf die Medizin, Sozialwissenschaften und Geisteswissenschaften entfallen jeweils um die 6%. Dabei geben zwei Drittel der Stiftungen an, dass sie sowohl die Grundlagen- als auch die angewandte Forschung unterstützen; nur 12% sind ausschließlich im Bereich der Grundlagenforschung aktiv, 21% engagieren sich nur in der angewandten Forschung.

³ Die Unabhängigkeit der Forschungsförderung von der staatlichen Einflussnahme und die große Bedeutung der wissenschaftlichen Selbstverwaltung haben in Deutschland auch historische Gründe. Mit der Stärkung der wissenschaftlichen Selbstverwaltung in der Forschungsförderung sollte nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges die Freiheit der Wissenschaft wieder gewährleistet werden (Hepp, 2011, S. 66ff).

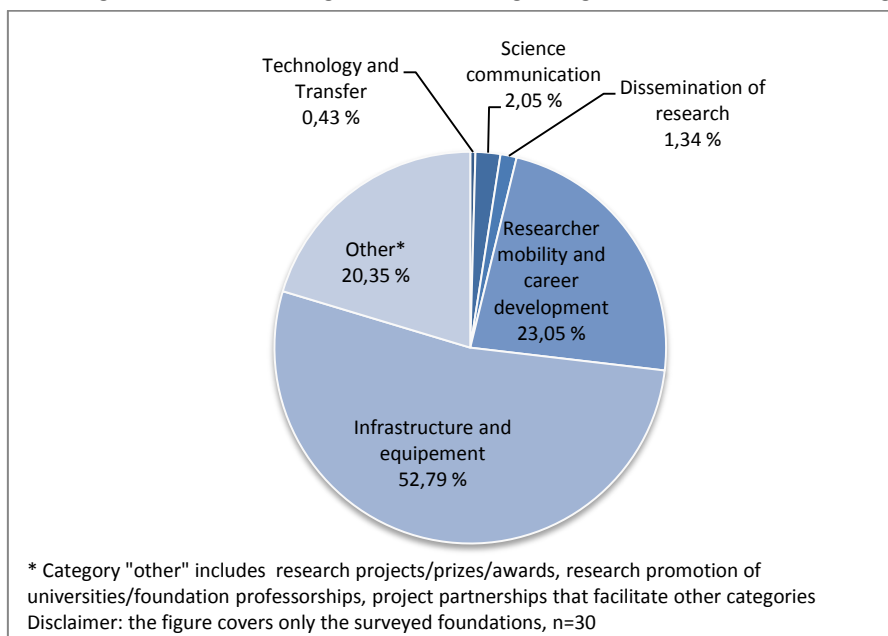
Abbildung 1: Ausgaben deutscher Stiftungen mit Wissenschafts-/Forschungsbezug nach Disziplinen, 2007



Quelle: FOREMAP-Report, S. 45

Der große Anteil, der auf die Naturwissenschaften entfällt, spiegelt sich auch in den Aktivitäten wider, die durch die Stiftungen unterstützt werden. So wurde mehr als die Hälfte der Gelder in 2007 für „Infrastruktur und Ausstattung“ verwendet (vgl. Abbildung 2), die „Laufbahnentwicklung und Mobilität für Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler“ stellt den zweiten großen Ausgabenbereich dar. Dem gegenüber lässt die mit 20,35 % als „other“ bezeichnete Kategorie relativ offen, welche forschungsbezogenen Aktivitäten darin eingeschlossen sind.

Abbildung 2: Deutschland – Ausgaben für forschungsbezogene Aktivitäten durch Stiftungen in %, 2007



Quelle: FOREMAP-Report, S. 46

Eine wesentliche Determinante für den Inhalt des Stiftungsengagements, d.h. für die Bereiche, in denen sich Stiftungen engagieren, stellt der Hintergrund des Stiftungsgründers dar. Dabei sind Stiftungen, die von Unternehmen gegründet wurden, stärker in Feldern aktiv, die an ihren eigenen Interessen angelehnt sind. Die Annahme, dass sich Stiftungen subsidiär zum Staat verhalten und Zielsetzungen verfolgen, die vom

Staat nicht aufgegriffen werden oder nicht adäquat verfolgt werden, konnte in der Befragung auch nicht im vollen Umfang bestätigt werden. Vielmehr zeigt sich, dass verschiedene Faktoren die Aktivitäten Felder der Stiftungen beeinflussen; in einigen Fällen sind auch Doppelungen von staatlicher Förderung und Stiftungsförderung festzustellen (z.B. in der Krebsforschung). Die Größe der Stiftung hat zudem Einfluss auf deren Aktivitäten: Kleinere Stiftungen suchen sich eher Nischen, in denen sie ein Forschungsfeld aktiv voranbringen können oder fördern Aktivitäten, die im Zusammenhang mit Forschung stehen, aber nicht die Forschung selbst durchführen (z.B. durch die Förderung von Konferenzen). Mit diesen Aktivitäten stellen sie eine wichtige Ergänzung der staatlichen Forschungsförderung dar, mit der insbesondere die Dissemination unterstützt wird. Größere Stiftungen können sich dagegen in der Förderung breiter angelegter Programmlinien engagieren, wobei hier die Ergänzung der staatlichen Forschungsförderung wichtig ist.

Die Möglichkeit, staatliche Aktivitäten zu ergänzen, spiegelt sich auch in der Selbstwahrnehmung der Stiftungen wider. So sehen sich 79 % der befragten Stiftungen als Protagonisten in der Förderung innovativer Forschung, die sie aufgrund ihrer Unabhängigkeit von politischen und wirtschaftlichen Interessen im Vergleich zu anderen Förderern einfacher unterstützen können. Neben der innovativen Forschung beschreiben sich die Stiftungen zudem als innovative Förderer, die mit ihren Maßnahmen zu einem Wandel der deutschen Forschungspolitik beitragen können (40 % definieren sich in der Befragung in diesem Zusammenhang als „*change agents*“). Auch die Komplementärfunktion zur staatlichen Förderung wird immer als wesentliches Merkmal von einem Großteil der Befragten angeführt.

Policy hinsichtlich Philanthropie für Wissenschaft und Forschung

In Deutschland wurden in der jüngeren Vergangenheit verschiedene Anstrengungen unternommen, um das bürgerschaftliche Engagement weiter zu stärken. Diese umfassten vor allem Maßnahmen zur Stärkung des bürgerschaftlichen Handelns, ergänzt um verschiedene Maßnahmen wie z.B. Steuervergünstigungen, welche das Spendenverhalten durchaus attraktiver machen sollten. Auch gab es im Hochschulbereich einige Entwicklungen, mit denen die Rolle der Stiftungen in der Forschungsförderung unterstützt wurde. Dazu gehört insbesondere die Einrichtung von Stiftungsprofessuren und Hochschulstiftungen.

Im Jahr 2009 waren an deutschen Hochschulen ca. 660 Stiftungsprofessuren eingerichtet (Frank et al., 2009, S. 5). Bei den Stiftungsprofessuren handelt es sich dabei zumeist um privat finanzierte, zeitlich befristete Professorenstellen, die für ein ausgewähltes Themengebiet eingerichtet werden. Mit den Stiftungsprofessuren wird den Hochschulen ein flexibles Instrument zur Verfügung gestellt, mit welchen sie auf aktuelle Fragestellungen und Nachfragen, auch von Seiten der Studierenden, reagieren können. Auch der interdisziplinäre Austausch und der Austausch mit Unternehmen kann mit Hilfe der Stiftungsprofessuren erreicht werden (vgl. Stolte, 2008, S. 47). Die Einrichtung von Stiftungsprofessuren wird häufig mit der Erwartung verbunden, dass nach dem Ablauf der privaten Finanzierung (häufig ein Zeitraum von fünf Jahren) die Professur als Anstellung auf Lebenszeit durch die Hochschulen fortgeführt wird. Die Zeit der privaten Finanzierung kann somit als eine Testphase verstanden werden, in welcher der Lehrstuhlinhaber seinem Arbeitsgebiet ein Profil geben kann. Auch kann in dieser Zeit ermittelt werden, ob mit der Professur die erwarteten Effekte erreicht werden können. Folgt man den Ausführungen von Frank, Kraleman und Schneider (2009), so wurde in den vergangenen Jahren eine Vielzahl der Stiftungsprofessuren von den Hochschulen weiter fortgeführt.

Die Hochschulstiftung spielt als Fundraising-Instrument eine wichtige Rolle. Hochschulstiftungen bieten dabei aufgrund ihres positiven Images die Möglichkeit, potentielle Spender eher zu Spenden im Bereich Forschung und Wissenschaft zu motivieren. Darüber hinaus bietet die rechtliche Gestaltung von Stiftungen den Hochschulen eine größere Flexibilität in der Mittelverwendung, da hier auf der Grundlage des Vermögens (im Vergleich zu Spenden) kontinuierliche Einnahmen gesichert werden können, die unabhängig von haushaltsrechtlichen Bestimmungen verwendet werden können (Stolte, 2009, S. 50). Dies verschafft den Universitäten einen gewissen Spielraum, längerfristig Mittel für die Schaffung von Forschungsschwerpunkten oder für die Verbesserung der Lehre einzuplanen und einzusetzen. Mit den Studienbeitragsstiftungen wurde in diesem Zusammenhang ein weiteres Instrument für die Finanzierung der Hochschulen geschaffen. In diese Stiftungen fließt vor allem jener Teil der Studierendenbeiträge (neben weiteren Spenden) als Vermögen ein, dessen Erträge dann in Form von Stipendienprogrammen oder Maßnahmen in der Lehre wieder an die Studierenden zurückfließen sollten (vgl. Stifterverband, 2009).⁴

⁴ http://www.stifterverband.info/stiftungen_und_stifter/hochschulstiftungen/studienbeitragsstiftungen/studienbeitragsstiftungen.pdf.

Großbritannien

Allgemeine Anmerkungen, Klassifizierung des Stiftungssektors

Anheier (2001, S. 23) klassifiziert das Stiftungswesen von Großbritannien als *liberales Modell*. Dieses zeichnet sich dadurch aus, dass die Stiftungen für den zivilgesellschaftlichen Bereich eine hohe Bedeutung im Sinne ihrer relativen Größe (d.h. aufgewandte Mittel in Bezug zum Bruttoinlandsprodukt) besitzen. Allerdings arbeiten die vorfindbaren Stiftungen zumeist als „*grant-making organisations*“; d.h. sie treten eher als *Financier* wohlthätiger Vorhaben auf, als dass diese von ihnen selbst durchgeführt werden. Auch im Hochschulbereich spielen die Mittel privater Spender in Großbritannien eine wichtige Rolle. So geben Estermann und Pruvot (2011a, S. 22) an, dass hier durchschnittlich ca. 15-25 % des Einkommens der Universitäten durch private Spenden bestritten werden. Warren, Hoyler und Bell (2014) zufolge stellen in 2013 private Mittel für Universitäten in Großbritannien sogar die wichtigste Einnahmequelle dar.⁵

Charakteristika der Stiftungslandschaft im Bereich Wissenschafts-/Forschungsförderung

Der Stiftungssektor in Großbritannien blickt auf eine lange Tradition zurück. Schon im 16. Jahrhundert wurden mit den „*Statute of Charitable Uses*“ die gesetzlichen Grundlagen für das heutige Stiftungswesen geschaffen (vgl. European Foundation Center, 2011). In 2013 existierten in Großbritannien insgesamt 12.400 Stiftungen mit einer gemeinnützigen Orientierung, von diesen die 300 größten Stiftungen über ein Vermögen von ca. 58,2 Mrd. Euro verfügten; von diesen wiederum wurden in 2013 2,8 Mrd. Euro für wohlthätige Zwecke aufgewendet.⁶

Einen etwas tieferen Einblick in das Mittelaufkommen, das durch den Stiftungssektor für Forschung und Wissenschaft an Hochschulen aufgebracht wird, zeigt der Bericht „*Leverage of science and research from public funding*“, der in 2013 von den *Research Councils UK* veröffentlicht wurde (im Folgenden zitiert als Main, 2013). In dem Bericht wird auf den Umfang verschiedener Einkommensströme der Universitäten in Großbritannien sowie auf die Möglichkeiten, die Beteiligung der Öffentlichkeit an deren Finanzierung zu erhöhen, eingegangen. Der Umfang der Forschungsförderung durch Stiftungen in 2010 wird dabei mit ca. 1,3 Mrd. Pfund angegeben; dies entspricht etwa 5 % aller Forschungs- und Entwicklungsausgaben. Der Schwerpunkt der Förderung liegt dabei eindeutig in der medizinischen Forschung, für welche 85 % dieser Mittel gespendet wurden (Main, 2013, S. 44). Der Bericht des *Higher Education Funding Council for England* (HEFCE) zeigt in seiner Untersuchung zur Philanthropie im Wissenschaftsbereich darüber hinaus (*More Partnership*, 2012), dass das Spendenaufkommen, das im Zeitraum von 2007 bis 2012 von Universitäten in Großbritannien akquiriert wurde, um ca. 35 % angestiegen ist. Auch die Zahl der individuellen Spender hat im gleichen Zeitraum stark zugenommen (54 %), wobei hier vor allem eine Zunahme von Spenden seitens der Alumni zu verzeichnen ist.

Policy hinsichtlich Philanthropie für Wissenschaft und Forschung

Die stärkere Beteiligung der Öffentlichkeit bzw. von Privatpersonen an der Finanzierung von Wissenschaft und Forschung in Großbritannien ist auf verschiedene Entwicklungen zurückzuführen: Zum einen ist das HEFCE-Programm „*Matched Funding Scheme for voluntary giving*“ zu nennen, mit dem in der Periode zwischen 2008 und 2011 eine Institutionalisierung der individuellen Geberkultur vorangetrieben wurde.⁷ Zum anderen ist die – auch durch HEFCE unterstützte – weitere Professionalisierung des Fundraisings an Universitäten zu nennen. Weitere Förderinstrumente, die von HEFCE eingesetzt wurden, waren z.B. auch, Anreize für das Einwerben von Fördermitteln von gemeinnützigen Stiftungen zu setzen. Insgesamt ist damit zu konstatieren, dass der Anstieg des privaten Engagements in der Finanzierung der wissenschaftlichen Forschung durch den Gesetzgeber intendiert war. Ziel war es, das monetäre Aufkommen für Wissenschaft und Forschung durch private Geldgeber zu vergrößern, wodurch zugleich auch eine Kürzung des staatlichen Engagements herbeigeführt werden konnte.

⁵ Die große Bedeutung privater Spenden für die Universitäten ist dabei auch verschiedenen politischen Maßnahmen geschuldet, mit denen in den vergangenen Jahren private Spenden in Forschung und Wissenschaft motiviert wurden.

⁶ Daten lt. Angaben auf der Webseite des European Foundation Centre: http://www.efc.be/programmes_services/resources/Pages/country.aspx?code=GB&country=United Kingdom.

⁷ Weitere Informationen zu „*matching funds for voluntary giving*“ sind auf der folgenden Webseite verfügbar: <http://www.hefce.ac.uk/whatwedo/invest/funds/volgiving/>.

Schweden

Allgemeine Anmerkungen, Klassifizierung des Stiftungssektors

Auch in Schweden zeigt sich eine lange Tradition der Stiftungen, insbesondere in der Forschungsförderung. Schon seit der Mitte des 18. Jahrhunderts hat sich eine große Anzahl von forschungsfördernden Stiftungen entwickelt. Diese Entwicklung wird hier im Zusammenhang mit der frühen Entstehung des Wohlfahrtsstaates und der Einbindung der Bürgerinnen und Bürger in wohlfahrtsstaatliche Leistungserbringung gesehen („popular movement tradition“). Folgt man der Typologie Anheiers, so lässt sich der Stiftungssektor in Schweden als *sozialdemokratisches Modell* klassifizieren: Stiftungen sind in die staatliche Wohlfahrtsvorsorge eingebunden und erbringen in diesem Rahmen Leistungen. Stiftungen werden auch häufig bzw. zum größeren Teil von Privatpersonen eingerichtet. Darüber hinaus existiert eine große Zahl von Unternehmensstiftungen sowie von Stiftungen, die von sozialen Bewegungen getragen werden.

Schweden stellt auch ein Land dar, für welches im FOREMAP-Projekt eine Pilotstudie durchgeführt wurde. In diesem Bericht wird dabei geschätzt, dass in Schweden etwa 40.000 Stiftungen existieren, von denen rund 14.500 als größere Stiftungen und 20.000-30.000 als kleine Stiftungen klassifiziert werden. Die Zahl der Stiftungen, die sich mit Forschungsförderung auseinandersetzen, wird für das Jahr 2007 mit 2.240 angegeben, ein Bezug zu Bildung und Erziehung wird für 2.290 Stiftungen genannt. Dabei soll sich insbesondere für die Stiftungen, die einen Forschungsbezug aufweisen, in den Jahren zuvor eine starke Zunahme ergeben haben.

Charakteristika der Stiftungslandschaft im Bereich Wissenschafts-/Forschungsförderung

In der Pilotstudie, die für FOREMAP durchgeführt wurde, wurde ein Sample mit 47 Stiftungen gebildet, von denen allerdings nur 20 den Fragebogen ausgefüllt haben. Die Daten aus der Befragung wurden auch hier durch Daten aus verfügbaren Dokumenten ergänzt. Jene 47 Stiftungen, die in die Untersuchung einbezogen waren, besaßen in 2007 insgesamt ein Vermögen von 10,47 Mrd. Euro. Von ihnen wurden im gleichen Zeitraum etwa 390 Mio. Euro an Unterstützungsleistungen ausgegeben. Von diesen Mitteln wurden in 2007 wiederum etwa 95 % (355,24 Mio. Euro) für die Durchführung von Forschung verwendet. Dabei förderte die Mehrheit der Stiftungen mit Hilfe von *Grants*. 70 % der Stiftungen förderten nur Forschung in Schweden, der Rest gab an, auch international zu fördern.

Auf die Förderung von Forschung in den Sozialwissenschaften entfiel dabei in 2007 der größte Anteil der Gelder. An zweiter Stelle standen die Ingenieurwissenschaften (25,97 %), gefolgt von der Medizin (18,81 %) (siehe Tabelle 2).

Tabelle 2: Ausgaben schwedischer Stiftungen mit Wissenschafts-/Forschungsbezug nach Disziplinen, 2007

Research Field	Annual research expenditure per field (€ million)	% of total annual research expenditure
Natural Sciences	36,05	10,15
Engineering and technology	92,26	25,97
Medical Sciences	66,81	18,81
Agricultural Sciences	27,57	7,76
Social Sciences	100,74	28,36
Humanities	31,81	8,96
Total	355,24	100,00

Anmerkung: Disclaimer: the figures only cover the surveyed foundations, n= 41

Quelle: FOREMAP-Report, S. 108

Die Förderung von Infrastruktur und Equipment ist auch für die schwedischen Stiftungen ein wesentliches Aktivitätsfeld: So wurden in 2007 mehr als 80 % der Ausgaben in diesem Bereich verwendet (siehe Tabelle 3). An zweiter Stelle rangierten die Förderung von Forschermobilität und die Karriereentwicklung von Forschenden mit einem Anteil von 14,14 %. Demgegenüber spielten andere Aktivitätsfelder offenbar nur eine geringe Rolle.

Tabelle 3: Schweden – Ausgaben für forschungsbezogene Aktivitäten durch Stiftungen in %, 2007

Research-related activity	Annual research expenditure per activity (€ million)	% of total annual research expenditure
Researcher mobility and career development	11,66	14,14
Technology transfer	0,00	0,00
Infrastructure and equipment	66,81	80,96
Dissemination of research	3,71	4,50
Science communication	0,32	0,39
Total	82,50	100,00

Anmerkung: Disclaimer: the figures only cover the surveyed foundations, n= 16

Quelle: FOREMAP, S. 108

In der Befragung definieren die teilnehmenden Stiftungen ihre Rolle als komplementär zur staatlichen Forschungsförderung, allerdings geben hier auch einige Stiftungen an, dass sie staatliche Leistungen substituieren. Die Stiftungen beschreiben sich darüber hinaus auch als Unterstützer von Innovationen - dies sowohl im Bereich innovativer Forschung als auch in der Gestaltung der Forschungsförderung. Als wichtiger Faktor, durch den die Innovationen ermöglicht werden, nennen die Stiftungen ihre Unabhängigkeit von wirtschaftlichen und politischen Interessen, dadurch können auch leichter neue Forschungsfelder definiert und gefördert werden. Die Möglichkeit, Anschubfinanzierungen für die Etablierung innovativer Forschungsfelder zu leisten, wird in diesem Zusammenhang besonders hervorgehoben. Innovative Förderformen tragen zudem dazu bei, dass im Hochschulbereich innovative Maßnahmen bzw. die Etablierung neuer Disziplinen durchgesetzt werden können. Dazu zählt z.B. die Forschungsprofilbildung von Universitäten, die mit einer Stärkung der Zusammenarbeit der Universitäten mit den regional ansässigen Unternehmen verbunden wurde. So trug z.B. die Förderung der *Vardal-Foundation* dazu bei, dass der disziplinäre Bereich „*Health Care Science*“ neben der klassischen medizinischen Forschung aufgebaut werden konnte.

In der Eigenschaft, innovative Forschung und innovative Personen zu fördern, die einen Beitrag zur „Veränderung der Welt“ leistet, wird der wesentliche Unterschied zur staatlichen Forschungsförderung gesehen. Für diese steht häufig eher die Förderung von Personen, die zur Weiterentwicklung der Wissenschaft beitragen, im Mittelpunkt. Die Stiftungen sehen sich daher vor diesem Hintergrund auch stärker in der Rolle, pro-aktiv zu handeln und neue, gesellschaftlich relevante Forschungsfelder zu definieren.

Policy hinsichtlich Philanthropie für Wissenschaft und Forschung

In Schweden lassen sich zwei wesentliche Stiftungsformen unterscheiden: zum einen die autonomen Stiftungen, die sich selbst verwalten, und zum anderen die Stiftungen, die durch eine weitere Organisation oder Institution verwaltet werden; letzteres kann z.B. ein Unternehmen oder eine Wohltätigkeitsorganisation sein. Stiftungen, die in diesem Rahmen verwaltet werden, können allerdings gegebenenfalls nur ein geringes Ausmaß an Unabhängigkeit gegenüber verschiedenen Interessen ausbilden als Stiftungen, die sich selbst verwalten.

Stiftungen in Schweden sind unter bestimmten Bedingungen auch von der Steuer befreit: Konkret ist dies dann gegeben, wenn die Stiftung einen wohltätigen Zweck verfolgt oder in einen „Katalog“ aufgenommen und dort registriert ist. Stiftungen bzw. Schenkungen von Privatpersonen sind steuerbefreit, während für Stiftungen von Unternehmen (gemäß den *Comparative Highlights of Foundation Laws*) bestimmte Auflagen erfüllt werden müssen, damit auch sie eine Steuerbefreiung erlangen können.

Fazit: Schweiz, Deutschland, Großbritannien und Schweden im Vergleich

Die Darstellungen der Bedeutung des Stiftungswesens für die Forschungsförderung in den ausgewählten Ländern machen deutlich, dass die Tradition und Funktionen, die mit Stiftungen verbunden werden, eine wesentliche Determinante darstellen, wie sich die Forschungsförderung gestaltet. In stärker liberal geprägten Systemen spielt der Staat in der Forschungsförderung in einem gewissen Ausmaß nicht die tragende Rolle, d.h. die Stiftungen springen dort nicht ein, um ein fehlendes Engagement des Staates oder gar dessen Versagen auszugleichen. Historisch zeigt sich für diese Länder, dass hier Stiftungen auch in der Forschungsförderung Wegbereiter waren, d.h. schon vor dem Einsetzen eines staatlichen Engagements

vorhanden waren, wie dies in Großbritannien oder den USA der Fall war. Hier hat dann die Kultur des individuellen Spendens eine größere Bedeutung. Demgegenüber wird in Ländern, in denen Stiftungen eine komplementäre Funktion zum Staat einnehmen, die Hauptverantwortlichkeit für die Forschungsförderung beim Staat gesehen. Stiftungen springen hier im Wesentlichen ein, um Innovationen voranzubringen oder eventuell auch um staatliche Aufgaben zu ergänzen. Eine Korrektur staatlichen Handelns durch die Stiftungen ist dagegen nicht festzustellen. Die Übertragung der Verantwortlichkeit für die Forschungsförderung auf den Staat schlägt sich damit wohl auch im individuellen Spenderverhalten nieder: Dieses richtet sich offenbar stärker auf jene Zwecke, die als wohltätig wahrgenommen werden.

2.3 Entwicklungen auf europäischer Ebene

Mit der Suche nach nachhaltigen und diversifizierten Finanzierungswegen für Universitäten ist – vor dem Hintergrund einer Wissensgesellschaft - auch die Bedeutung der privaten Finanzierung von Lehre und Forschung gestiegen. Folglich gab es in der jüngeren Vergangenheit auch auf europäischer Ebene verschiedene Anstrengungen, um den Einfluss und die Wirkung der Stiftungen auf europäischer Ebene zu ermitteln und mögliche Handlungsstrategien abzuleiten. Gerade die *DG Research and Innovation* der Europäischen Kommission war bzw. ist bemüht, hier Aktivitäten zu setzen. Expertengruppen wurden eingerichtet und folgende Berichte verfasst:

- *Giving More for Research in Europe: Strengthening the Role of Philanthropy in the Financing of Research (2006)*
- *Engaging Philanthropy for University Research. Fundraising by university from philanthropic sources: developing partnerships between universities and private donors (2008)*
- *Giving in evidence. Fundraising from philanthropy in European universities (2011)*
- *The role of philanthropy in the promotion of Responsible Research and Innovation (2014)*

Ziel dieser Aktivitäten der *DG Research and Innovation* war bzw. ist es vornehmlich, die Mitgliedsländer durch die Erfassung von „best and good practices“ über verschiedene Möglichkeiten des Fundraisings durch Universitäten zu informieren. Im Hintergrund steht dabei das Ziel, Investitionen in Forschung und Entwicklung weiter zu erhöhen und die Einnahmequellen von Universitäten weiter zu diversifizieren (auch im Hinblick auf das 3 %-Ziel und die Errichtung der ERA). Dementsprechend argumentiert ein Bericht der *DG Research and Innovation* auch wie folgt:

“The report’s starting point is a point of urgency. Europe is falling behind in world-class research and to reverse this trend urgent action is needed. The EU has recognised this and has put together an ambitious strategy, setting specific objectives and putting in place policies to create a European Research Area (ERA). This involves creating world-class research infrastructures and research institutions, effective knowledge sharing, jointly-established research priorities and jointly-implemented programmes, an adequate flow of mobile researchers, and an opening of the ERA to the world.” (EC – DG RAI, 2008, S. 6)

Das Ziel, das Engagement privater Financiers für die Forschung zu stärken, wird auch im Zusammenhang mit dem neuen Rahmenprogramm Horizon 2020 verfolgt. Der oben angeführte Workshop-Bericht stellt hierzu verschiedene Möglichkeiten/Practices dar, wie privates Engagement mit den Zielsetzungen/Forschungsfeldern aus HORIZON 2020 verknüpft werden kann.

Insgesamt muss angemerkt werden, dass in diesem Bereich auf der europäischen Ebene vor allem darauf hingearbeitet wird, das Engagement der Institutionen (Hochschulen/Universitäten) im Fundraising zu stärken, sowie die Nationalstaaten anzuregen, die Voraussetzungen zu schaffen, dass ein finanzielles Engagement für Wissenschaft attraktiv werden lässt. Im Gegensatz zu anderen Initiativen haben diese Anstrengungen keinen verbindlichen Charakter für die Nationalstaaten – die Gründe dafür sind auch darin zu sehen, dass die Philanthropie in den einzelnen Ländern historisch unterschiedlich gewachsen und aufgestellt ist. Zudem trägt hier auch die sehr diverse, komplexe, rechtliche Ausgestaltung des Stiftungssektors in den Nationalstaaten bei. Mit dem „*European Foundation Statute*“, das sich an alle Stiftungen in Europa richtet, soll schließlich erreicht werden, dass grenzüberschreitende Tätigkeiten in den Stiftungsaktivitäten erleichtert werden und auch, dass die Kooperation der Stiftungen bzw. ihr Engagement im EU-Raum angeregt wird.⁸ In welchem Ausmaß, dieses Statut hier Einfluss nehmen wird, ist allerdings noch abzuwarten.

⁸ Detaillierte Informationen zum „Statute“ bietet die Webseite: http://ec.europa.eu/internal_market/company/eufoundation/index_en.htm.

3 Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen im Vergleich

Rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen gelten als ausschlaggebend dafür, inwieweit Stiftungen überhaupt als eine attraktive Vermögensanlageform gesehen werden. Je nach Attraktivität stellt sich schließlich auch das Potential an finanziellen Mitteln dar, welches Stiftungen für die Wissens- und Forschungsfinanzierung zur Verfügung stellen können. Bevor nun auf die *Good Practice*-Beispiele des Fundraisings in ausgewählten Ländern und dann auf die Fundraisingaktivitäten an Österreichs Universitäten eingegangen wird, soll in Folge ein Überblick über die rechtlichen und steuerlichen Grundlagen von Stiftungen im internationalen Vergleich gegeben und im Speziellen auf die rechtlichen Grundlagen des Stiftungswesens in Österreich sowie deren steuerliche Behandlung eingegangen werden.

3.1 Rechtliche Grundlagen des Stiftungswesen in Österreich

Privatrechtliche Stiftungen bzw. Fonds in Österreich können im Wesentlichen auf zwei möglichen Rechtsgrundlagen gegründet werden: einerseits basierend auf dem seit 1974 bestehenden Bundesstiftungs- und Fondsgesetz (BStFG) und den begleitenden Landesstiftungsgesetzen (LStG) oder andererseits auf Basis des Privatstiftungsgesetz (PSG) aus dem Jahr 1993. Tabelle 4 fasst die wesentlichen Charakteristiken und Abgrenzungsmerkmale zusammen. Während sowohl Stiftungen als auch Fonds nach dem BStFG zwingend einen gemeinnützigen oder mildtätigen Zweck verfolgen müssen, können Privatstiftungen für jeden legalen Zweck gegründet werden. Dies beinhaltet auch eigennützige Stiftungszwecke. Das wesentliche Abgrenzungsmerkmal zwischen einem Fonds und einer Stiftung liegt in der Dauerhaftigkeit. Eine Stiftung nach § 2 BStFG wird auf unbegrenzte Zeit gegründet und kann daher auch keine Ausschüttungen aus der Vermögenssubstanz tätigen. Im Gegensatz dazu wird ein Fonds nicht für unbegrenzte Dauer gegründet, und Ausschüttungen aus der Vermögenssubstanz sind möglich. Die Privatstiftung ist von der rechtlichen Natur her eine Stiftung, es ist jedoch möglich, Ausschüttungen aus der Vermögenssubstanz in den Stiftungszweck aufzunehmen. Im Gegensatz zu Stiftungen und Fonds nach dem BStFG ist es auch möglich, Privatstiftungen unter bestimmten Umständen zu widerrufen.

Tabelle 4: Vergleich Privatstiftungen, Stiftungen und Fonds nach BStFG

Merkmal	Stiftung § 2 BStFG (LStG) ^a	Fonds § 22 BStFG (LStG) ^a	Privatstiftung § 1 PSG
Gemeinnützigkeit	zwingend erforderlich	zwingend erforderlich	möglich, nicht erforderlich
Ausschüttung von Vermögenssubstanz	nicht möglich	möglich	möglich
Dauer	unbegrenzt	begrenzt	unbegrenzt oder festgelegte Dauer
Mindestvermögen	keines (sofern Stiftungszweck erreichbar bleibt)	keines (sofern Stiftungszweck erreichbar bleibt)	70.000 Euro
Widerruf	nicht möglich	nicht möglich	möglich
Publizität	Zugang öffentlich, aber nur über Stiftungsbehörden möglich ^a	Zugang öffentlich, aber nur über Stiftungsbehörden möglich ^a	Stiftungsurkunde in Firmenbuch ersichtlich, Zusatzurkunden sind vertraulich
Gründung	Bescheid durch zuständige Bundes bzw. Landesbehörden	Bescheid durch zuständige Bundes bzw. Landesbehörden	Eintragung in das Firmenbuch

Anmerkung: Stiftungen und Fonds unterliegen dem jeweiligen LStG, wenn sie ausschließlich Landesinteressen verfolgen. In diesem Fall ist das Stiftungsregister auch nicht zwingend festgeschrieben.

Quelle: eigene Darstellung

Privatstiftungen sind durch eine Eintragung ins Firmenbuch leichter zu gründen, während Stiftungen und Fonds nach BStFG nur durch Bescheid der zuständigen Bundes- bzw. Landesbehörde zustande kommen.

Durch den Eintrag ins Firmenbuch sind der Stiftungszweck und das Stiftungsvermögen von Privatstiftungen grundsätzlich öffentlich, es ist jedoch möglich, durch Zusatzurkunden den Stiftungszweck noch näher zu spezifizieren. Stiftungen und Fonds nach dem BStFG unterliegen zusätzlich dem jeweiligen Landesstiftungsrecht (LStG), wenn sie ausschließlich Landesinteressen verfolgen.⁹

Für den Fall, dass ein Stifter eine gemeinnützige Stiftung einrichten will, hat er die Auswahl zwischen einer Privatstiftung und einer Bundes- bzw. Landesstiftung. Während bei letzteren das wenig flexible BStFG zur Anwendung kommt, ist bei einer Privatstiftung deutlich mehr Gestaltungsmöglichkeit gegeben. Dies spiegelt sich auch deutlich in der unterschiedlichen Zahl der verschiedenen Stiftungen wider. So nennt Leo (2012, S. 27) [...] „rund 3.100 Privatstiftungen, von denen rund 200 gemeinnützig sind. Hinzu kommen noch 246 Landesstiftungen und 223 Bundesstiftungen.“ In einer aktuellen Studie der Wirtschaftsuniversität Wien – basierend auf einer Analyse der Stiftungsurkunden im Firmenbuch bzw. bei den jeweiligen Stiftungsbehörden - zählen Millner, Schneider und Meyer (2014) 2.609 eigennützige Privatstiftungen und 226 rein gemeinnützige Privatstiftungen sowie 35 Sparkassenstiftungen. Hinzu kommen 224 Landesstiftungen und 216 Bundesstiftungen. Laut ihrer Analyse sind in Summe somit rund 20 % aller Stiftungen in Österreich gemeinnützig, was 701 Stiftungen entspricht.¹⁰ Während es bis vor kurzem hauptsächlich eine deutliche Zunahme bei der Zahl von Privatstiftungen gab, nimmt dieser Trend in letzter Zeit auch ab. Aktuell finden sich im Österreichischen Firmenbuch 3.260 Privatstiftungen, und die Anzahl der Neueintragungen entspricht ungefähr der Zahl der Löschungen.¹¹ Ein wesentlicher Grund der Veränderung dieser Dynamik mag wohl in der veränderten steuerlichen Situation in Österreich liegen, welche im Folgenden beleuchtet wird.

3.2 Steuerliche Behandlung von Stiftungen in Österreich

Die steuerliche Behandlung von Stiftungen in Österreich kann anhand von drei wesentlichen Besteuerungstatbeständen beschrieben werden. Zunächst wird das Einbringen des Vermögens in die Stiftung besteuert, dann die laufenden Erträge der Stiftung und im Fall von Privatstiftungen werden auch die Zuwendungen an die Begünstigten (Destinatäre) besteuert. Im Folgenden werden diese drei Ebenen der Besteuerung sowie deren rezente Entwicklung beschrieben.¹²

Stiftungseingangssteuer

Bei der Gründung einer Stiftung und bei späteren Zuwendungen an die Stiftung fällt ein Stiftungseingangssteuersatz in Höhe von 2,5 % an. Die Besteuerung der Zuwendung an die Stiftung hat ihren geschichtlichen Hintergrund in der Erbschaftssteuer, welche in Österreich per 1.1.2008 abgeschafft wurde. So unterlagen die Zuwendungen an eine Privatstiftung bis zur Abschaffung der Erbschaftssteuer einem reduzierten Erbschafts- und Schenkungssteuersatz von 5 %. Im Zuge der Abschaffung der Erbschafts- und Schenkungssteuer wurde ein Stiftungseingangssteuersatz in Höhe von 2,5 % eingeführt. Zusätzlich fällt auf Zuwendungen von Immobilien Grunderwerbsteuer in Höhe von 3,5 % des dreifachen Einheitswertes an.¹³ Endbesteuerte Kapitalvermögen und Anteile an Kapitalgesellschaften unter 1 %, welche von Todes wegen zugewendet werden, bleiben steuerfrei, was eine weitere Reminiszenz aus Zeiten der Erbschaftssteuer ist.

Von der Stiftungseingangssteuer ausgenommen sind auch gemäß §1 Abs. 6 Stiftungseingangssteuergesetz (StiftEG) körperlich bewegliche Sachen und Geldforderungen an gemeinnützige Stiftungen und Privatstiftungen gemäß im Sinne des § 4 Abs. 11 Z 1 Einkommensteuergesetz 1988. Auf Seiten des Zuwenders sind diese Zuwendungen jedoch bis maximal 10 % seines Einkommens von der Einkommensteuer abzugsfähig.

⁹ Siehe auch Kalss (2006) für eine Zusammenfassung der zivilrechtlichen Unterschiede von Privatstiftungen und Stiftungen bzw. Fonds nach dem BStFG.

¹⁰ Vgl. Bund gemeinnütziger Stiftungen et al. (2014), S. 40.

¹¹ Laut Stand 27.5.2014 sind 3.715 Privatstiftungen im Firmenbuch eingetragen, wovon 455 bereits wieder gelöscht sind. Zusätzlich sind 15 Privatstiftungen in einem Konkursverfahren.

¹² Für eine zusammenfassende Beschreibung der Besteuerung siehe auch Kalss et al. (2009), Leo (2012) und WKO (2013).

¹³ Aufgrund eines Urteils des Verfassungsgerichtshof unterliegen Widmungen von Immobilien seit dem 1.1.2012 3,5 % Grunderwerbsteuer plus einem Stiftungseingangssteueräquivalent in Höhe von 2,5 %, was die faktische Höhe der Steuerbelastung von 6 % jedoch nicht ändert.

Laufende Besteuerung

Privatstiftungen als Körperschaften unterliegen prinzipiell der Körperschaftssteuer in Höhe von 25 %. Dies trifft auf alle Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Einkünfte aus Gewerbebetrieb, Einkünfte aus selbständiger Arbeit und Einkünften aus Vermietung und Verpachtung zu. Bei den Einkünften aus Kapitalvermögen ist zu unterscheiden zwischen Beteiligungserträgen gemäß §10 Körperschaftssteuergesetz (KStG) und Zinserträgen bzw. Erträgen aus Beteiligungsveräußerungen, welche Einkünfte gemäß §27 EStG darstellen. Analog zu anderen Körperschaften sind die Beteiligungserträge steuerfrei, während die Einkünfte aus Zins und Beteiligungsveräußerungen einer 25 % Zwischensteuer unterliegen. Seit der Erhöhung der Zwischensteuer von 12,5 % auf 25 % im Zuge des Budgetbegleitgesetzes 2011 ist die laufende steuerliche Belastung einer Privatstiftung im Wesentlichen gleich wie für andere Körperschaften. Eine weiterhin bestehende Besonderheit ist jedoch die Möglichkeit der Ersatzbeteiligung gemäß §13 Abs. 4 KStG, welche es möglich macht, die Zwischenbesteuerung von Erträgen aus der Veräußerung von Beteiligungen zu vermeiden.¹⁴

Der Status der Gemeinnützigkeit ist in Österreich nicht an eine bestimmte Rechtsform gebunden, weshalb die steuerliche Behandlung von gemeinnützigen Privatstiftungen ebenfalls nach § 21 KSt erfolgt. Dies bedeutet, dass ausschließlich gemeinnützige Privatstiftungen von der Körperschaftssteuer befreit sind, und nur die Zinserträge bzw. Erträge aus Beteiligungsveräußerungen gemäß §27 EStG einer 25 %igen KEST unterliegen.

Zuwendungen an Destinatäre

Bei eigennützigen Privatstiftungen ist zusätzlich die Besteuerung der Ausschüttung an die Destinatäre relevant, weil diese die Gesamtsteuerbelastung wesentlich mitbeeinflusst und daher für die Entscheidung der Gründung einer eigennützigen Stiftung relevant sein kann. Grundsätzlich werden die Zuwendungen an die Destinatäre steuerrechtlich wie eine Ausschüttung einer Kapitalgesellschaft behandelt, d.h. sie unterliegen der Kapitalertragsteuer in Höhe von 25 %. Die angefallene Zwischensteuer auf die Zinserträge bzw. die Erträge aus Beteiligungsveräußerungen wird dabei gegengerechnet. Zuwendungen von gemeinnützigen Privatstiftungen sind in der Regel steuerfrei, mit der Ausnahme von Zuwendungen an (nicht-) selbständige Künstlerinnen und Künstler und Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, für welche diese Zuwendungen als Einkünfte zu versteuern sind.

Weitere Besonderheiten ergeben sich bei der Ausschüttung der Vermögenssubstanz der Privatstiftungen. Vermögen, welches vor dem 1.8.2008, d.h. bevor die Erbschaftssteuer in Österreich abgeschafft wurde, in die Privatstiftung eingebracht wurde, unterliegt bei der Ausschüttung ebenfalls der 25 %igen Kapitalertragssteuer. Für Vermögen, welches nach der Abschaffung der Erbschaftssteuer eingebracht wurde, regelt das Schenkungsmeldegesezt, dass die Substanzausschüttung dann steuerfrei erfolgen kann, wenn die Vermögenserträge mit 25 % KEST besteuert ausgeschüttet worden sind.¹⁵

3.3 Die steuerliche Behandlung im internationalen Vergleich

In diesem Abschnitt vergleichen wir die steuerliche Behandlung von (gemeinnützigen) Stiftungen in Österreich mit Ländern wie der Schweiz, Deutschland und Großbritannien sowie ergänzend auch mit Liechtenstein, um die steuerliche Attraktivität von Stiftungen im internationalen Kontext zu analysieren. Speziell vergleichen wir einige wesentliche Aspekte, wie die Besteuerung bei der Stiftungerrichtung und den Zustiftungen, die laufende Besteuerung bestehender Stiftungen, die steuerliche Behandlung von Zuwendungen im Einkommensteuerrecht und die Besonderheiten, welche sich für gemeinnützige Stiftungen ergeben. Einige der wichtigsten Punkte sind in Tabelle 5 zusammengefasst.¹⁶

Schweiz

Die Schweiz ist insofern besonders, als die Kantone und Gemeinden eine sehr weit gehende Steuerhoheit haben. Daher beziehen sich die folgenden Ausführungen auf allgemeine steuerliche Besonderheiten,

¹⁴ Dies ist gemäß § 12 EStG für natürliche Personen ebenfalls möglich, während es für andere Körperschaften seit 1.1.2005 nicht mehr möglich ist.

¹⁵ Vgl. Pröll (2008) für genauere Ausführungen zu diesem „Mausfalleneffekt“.

¹⁶ Siehe auch Farny et al. (2009) und European Foundation Centre (2011) für eine grobe Übersicht der Besteuerung von nicht gemeinnützigen Stiftungen in mehreren europäischen Ländern.

welche kantonübergreifend relevant sind. Die Errichtung einer Stiftung in der Schweiz ist ähnlich wie in Österreich für alle legale Zwecke erlaubt und nicht auf Gemeinnützigkeit eingeschränkt. Bei nicht gemeinnützigen Stiftungen, wie z.B. bei Familienstiftungen oder Unternehmensstiftungen, fällt eine Schenkungs- bzw. Erbschaftssteuer bei der Errichtung an. Die Einstufung und damit die Höhe der Steuer variieren stark zwischen den Kantonen.¹⁷ In weiterer Folge unterliegen die laufenden Erträge der reduzierten Gewinnsteuer von 4,25 % auf Bundesebene zuzüglich der – je nach Kanton ebenfalls reduzierten – kantonalen Steuern. Ausschüttungen von Erträgen an Destinatäre unterliegen der normalen Einkommensteuer, welche je nach Kanton zwischen ca. 10 bis 26 % variiert.

Für gemeinnützige Stiftungen in der Schweiz fällt keine Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer an, und auch die laufenden Erträge unterliegen nicht der Besteuerung. Zuwendungen bzw. Spenden an gemeinnützige Stiftungen können bis zu 20 % des Einkommens von der Einkommensteuer des Bundes abgezogen werden. Mittlerweile hat sich auch die Mehrzahl der Kantone dieser Regel angeschlossen. Eine weitere Besonderheit in der Schweiz ist das Bestehen der allgemeinen Vermögenssteuer. Die Vermögensübertragung an eine Stiftung reduziert dabei das private Vermögen und damit die Steuerpflicht auf dieses.

Deutschland

In Deutschland gibt es starke Unterschiede in der Besteuerung zwischen Familienstiftungen, Unternehmensstiftungen und gemeinnützigen Stiftungen. Ein wichtiger Unterschied ergibt sich bei der Besteuerung der Vermögensübertragung bei der Errichtung. Während bei der Errichtung einer gemeinnützigen Stiftung keine Schenkungs- oder Erbschaftssteuer anfällt, fällt bei einer Stiftung, welche als Familienstiftung klassifiziert wird, Schenkungs- oder Erbschaftssteuer derselben Klasse an wie bei der üblichen Erbfolge. Bei nicht gemeinnützigen Stiftungen, welche nicht enge Familienangehörige als Destinatäre vorsehen, fällt Erbschafts- bzw. Schenkungssteuer der Kategorie III an. Dieser steuerliche Nachteil ist jedoch so stark ausgeprägt, dass solche Stiftungen in der Praxis kaum beobachtbar sind. Bei der steuerlichen Behandlung von Zustiftungen bzw. Spenden gibt es ein paar wesentliche Unterschiede zur österreichischen Situation. Einerseits sind Spenden an gemeinnützige Organisation bis zu 20 % von der Einkommensteuer absetzbar, und andererseits gibt es gemäß § 10b Abs. 1a S. 1 EStG die Möglichkeit, zusätzlich zum allgemeinen Limit bis zu einer Mio. Euro über den Zeitraum von zehn Jahren steuerlich geltend zu machen.

Die laufende Besteuerung nicht gemeinnütziger Stiftungen unterliegt der Körperschaftsteuer auf Bundesebene in Höhe von 15 % plus Solidaritätszuschlag von 5,5 %, was zu einer Gesamtbelastung von 15,825 % führt. Zusätzlich fällt bei Familienstiftungen alle 30 Jahre eine Erbersatzsteuer an. Der steuerliche Vorteil der Erbersatzsteuer im Vergleich zur fälligen Erbschaftssteuer bei der normalen Erbfolge liegt zu einem großen Teil in der besseren Planbarkeit. Zum Beispiel kann die Vermögensstruktur leichter steueroptimal gestaltet werden, wenn der Fälligkeitszeitpunkt im Vorhinein genau bekannt ist.

Inländische Destinatäre versteuern die erhaltenen Ausschüttungen nach dem Halbeinkünfteverfahren. Damit ist die steuerliche Situation von Familienstiftungen ähnlich der Besteuerung von Holdinggesellschaften. Dadurch ergibt sich für nicht gemeinnützige Stiftungen – ähnlich wie in Österreich – die Situation, dass die Vorteile überwiegend in der Nachfolgeplanung liegen. Es ist jedoch zu beachten, dass die weiterhin bestehende Erbschaftssteuer in Deutschland trotz der anfallenden Erbersatzsteuer steuerliche Vorteile einer Familienstiftung mit sich bringen kann.

Großbritannien

In Großbritannien gibt es eine Vielzahl an möglichen Gestaltungsformen für Stiftungen, welche hier nicht alle ausführlich behandelt werden können. Die wesentlichsten Punkte für die vorliegende Studie ist jedoch die Tatsache, dass nicht gemeinnützige Stiftungen bei der Errichtung gleich behandelt werden wie Erbschaften bzw. Schenkungen und damit der Erbschaftssteuer (*inheritance tax*) in Höhe von 40 % unterliegen. Der Satz der Erbschaftssteuer kann jedoch um 10 % auf 36 % reduziert werden, wenn zumindest 10 % des Vermögens an gemeinnützige Organisationen gehen.

Allgemein werden Stiftungen in Großbritannien analog wie Körperschaften besteuert, wodurch sich kein steuerlicher Vorteil durch die Rechtsform Stiftung ergibt. Interessant für den Zusammenhang dieser Studie

¹⁷ Vgl. auch Koller (2001).

ist jedoch noch die spezielle steuerliche Behandlung von Spenden. In Großbritannien kann die gemeinnützige Organisation die implizite Steuerlast der Spende von den Steuerbehörden zurückholen.

Liechtenstein

Das neue Stiftungsrecht in Liechtenstein trat am 1. April 2009 in Kraft und gilt als eines der flexibelsten der Welt. Zusätzliche Besonderheiten in der Besteuerung ergeben sich seit dem Inkrafttreten des Steuerabkommens mit Österreich am 1. Jänner 2014, welche einige der Vorzüge der Stiftungen in Liechtenstein begrenzen. Privatstiftungen in Liechtenstein können wie in Österreich sowohl zu gemeinnützigen als auch zu privaten Zwecken gegründet werden. Besonders ist hier jedoch, dass laut § 2 Abs. 2 des Stiftungsrechts eine Stiftung als auch gemeinnützig gesehen wird, wenn sie „überwiegend gemeinnützigen Zwecken zu dienen bestimmt ist.“ Des Weiteren kann der Kreis der Begünstigten eingeschränkt werden. Zusätzliche Vorteile im liechtensteinischen Stiftungsrecht sind, dass eine spätere Änderung des Stiftungszweckes vorgesehen werden kann und die Möglichkeit besteht, dass der Stifter auch im Stiftungsrat vertreten sein kann. Das Steuerabkommen mit Österreich beinhaltet jedoch auch Kriterien gegen Intransparenz, konkret, dass der Stifter weder im Stiftungsrat sitzen darf noch Weisungsbefugnisse gegenüber dem Stiftungsrat haben darf. Das heißt, eine Stiftung wird nur dann als transparent betrachtet, wenn der Stifter direkte Kontrolle über sein gestiftetes Vermögen behält.

Bei der Besteuerung der Stiftung in Liechtenstein ist zunächst zwischen Privatvermögensstrukturen, welche nur vermögensverwaltende Tätigkeiten ausführen und gewerblich tätigen Privatstiftungen zu unterscheiden. Privatvermögensgesellschaften müssen 4 % Mindestertragssteuer des gesetzlichen Mindestkapitals von 30.000 Franken, d.h. 1.200 Franken pro Jahr, bezahlen. Regulär besteuerte Privatstiftungen unterliegen dem Körperschaftsteuersatz von 12,5 %, können jedoch 4 % Eigenkapitalzinsabzug geltend machen.

Für Privatstiftungen von österreichischen Steuerpflichten in Liechtenstein ergeben sich aufgrund des Steuerabkommens einige Besonderheiten. So sieht die Verschärfung des Stiftungsbesteuerungsgesetzes 25 % Stiftungseingangssteuer für Zuwendungen an ausländische Privatstiftungen in Ländern ohne umfassende Amts- und Vollstreckungshilfe vor.¹⁸ Dies entspricht dem zehnfachen Satz für die Zuwendungen an eine österreichische Privatstiftung, wird jedoch im Zug des Steuerabkommens auf 5 % bzw. 7,5 % für eine liechtensteinische Privatvermögensstruktur reduziert. Wenn die notwendigen Dokumente der österreichischen Steuerbehörde nicht offengelegt werden, dann erhöhen sich diese Sätze um jeweils 2,5 %.¹⁹ Bei transparenten Stiftungen entfällt diese Steuerlast, weil die Vermögensübertragung steuerrechtlich anerkannt wird. Die Zuwendungen von intransparenten Stiftungen in Liechtenstein unterliegen einer Zuwendungssteuer von 25 %, während Zuwendungen von transparenten Stiftungen an den Stifter steuerrechtlich nicht relevant sind. In Summe sind die liechtensteinischen Privatstiftungen und insbesondere Privatvermögensstrukturen somit steuerlich nur dann attraktiv, wenn Vermögenswerte längerfristig verwaltet werden sollen. Die zwei- bis Dreifache Steuerlast bei der Stiftung kann sich durch die aufschiebende Wirkung durch niedrigere laufende Besteuerung rechnen. Eine weitere Besonderheit im Vergleich zu Österreich liegt in den weniger strengen Kriterien für die Anerkennung der Gemeinnützigkeit.

3.4 Zusammenfassende Betrachtung

In den letzten Jahren wurden in den meisten Ländern die steuerlichen Vorzüge von nicht gemeinnützigen Privatstiftungen vermehrt eingeschränkt. Speziell in Österreich gibt es durch den Wegfall von sowohl Erbschafts- als auch Vermögenssteuern kaum direkte steuerliche Vorteile gegenüber einer Holdinggesellschaft. In Ländern wie der Schweiz, Deutschland und Großbritannien gibt es noch Vermögens- bzw. Erbschaftssteuern, welches Stiftungen steuerlich attraktiver macht.

Zusätzlich gibt es einige wesentliche Anreizmechanismen in anderen Ländern, welche positiv zur Höhe von gemeinnützigen Stiftungen beitragen. Die wesentlichsten Punkte sind die vermehrte steuerliche Abzugsfähigkeit von Spenden bzw. Zustiftungen an gemeinnützige Stiftungen. Sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz ist die steuerliche Abzugsfähigkeit mit max. 20 % des laufenden Einkommens doppelt so hoch wie in Österreich. In Deutschland gibt es speziell für gemeinnützige Stiftungen noch die Möglichkeit bis zu einer Mio. Euro an Zustiftungen über den Zeitraum von zehn Jahren abzusetzen.

¹⁸ Für eine Zusammenfassung der steuerrechtlichen Behandlung von liechtensteinischen Stiftungen vor dem Steuerabkommen siehe Lechner (2009).

¹⁹ Für eine zusammenfassende Erklärung des Inhaltes des Steuerabkommens siehe Bundesministerium für Finanzen (2014).

Tabelle 5: Internationaler Vergleich steuerlicher Aspekte für Stiftungen

	Österreich	Schweiz	Deutschland	Großbritannien
Besteuerung Zuwendung	2,5 % Stiftungseingangssteuer Befreiung für gemeinnützige Stiftungen	Kantonale Erbschaft- bzw. Schenkungssteuer Befreiung für gemeinnützige Stiftungen	Schenkungs- bzw. Erbschaftsteuer Befreiung für gemeinnützige Stiftungen	40 % Erbschaft-/Schenkungssteuer (oberhalb des Freibetrages) Befreiung für gemeinnützige Stiftungen
Laufende Besteuerung (sofern nicht wegen Gemeinnützigkeit befreit)	25 % KÖSt 25 % Zwischensteuer auf Zinserträge	4,25 % Gewinnsteuer + kantonale Besteuerung	15 % KÖSt + 5,5 % Solidaritätszuschlag alle 30 Jahre Ersatzerbschaftsteuer	21 % KÖSt alle 10 Jahre Ersatzerbschaftssteuer
Besteuerung Ausschüttung	25 % KESt	Einkommensteuerpflichtig Höhe variiert nach Wohnsitz (ca. 10 bis 26 %)	25 % Abgeltungssatz + 5,5 % Solidaritätszuschlag	Einkommensteuerpflichtig
Erbschaftssteuern	Seit 1.8.2008 abgeschafft	0 bis 55 %	7 bis 50 %	40 %
Interaktion mit persönlicher Besteuerung	50 % ESt Spitzensatz, max. 10 % vom Einkommen absetzbar	Ca. 10 bis 26 % ESt Spitzensatz, max. 20 % vom Einkommen absetzbar	47,48 ESt Spitzensatz, max. 20 % vom Einkommen absetzbar	45 % ESt Spitzensatz
Sonstige Besonderheiten		Vermögenssteuer für natürliche Personen	Insgesamt kann eine Mio. Euro im Jahr der Zuwendung und in den darauffolgenden neun Jahren zusätzlich zum allgemeinen Sonderausgabenabzug steuerlich geltend gemacht werden.	Reduktion der Erbschaftssteuer auf 36 %, wenn 10 % des Vermögens an gemeinnützige Organisationen gehen.

Quelle: eigene Darstellung

In Großbritannien wiederum wird die implizit bezahlte Steuer auf Spenden an gemeinnützige Organisationen den gemeinnützigen Organisationen zugeschrieben. Zusätzlich gibt es mehr Möglichkeiten, die Spenden noch wirksamer den gemeinnützigen Organisationen zukommen lassen, wenn der Spender sich verpflichtet, über einen mehrjährigen Zeitraum laufend zu spenden. Die vermehrte steuerliche Absetzbarkeit von jährlich wiederkehrenden Spenden findet sich auch zum Beispiel in Dänemark.²⁰

In Österreich wird die steuerliche Behandlung von Privatstiftungen gemeinhin als sehr generös wahrgenommen, wenn auch diese durch die steuerrechtlichen Änderungen deutlich an Attraktivität eingebüßt hat. So ist durch die Abschaffung der Erbschaftssteuer die Steuerersparnis bei der Stiftungsgründung in einen steuerlichen Nachteil durch die weiterhin bestehende Stiftungseingangssteuer umgeschlagen. Die Angleichung der Zwischensteuer an die Körperschaftssteuer reduziert den steuerstundenden Effekt auf Erträge aus Beteiligungsveräußerungen auf jene Fälle, wo eine Ersatzbeteiligung getätigt wird. Und das Schenkungsmeldungsgesetz reduziert zwar den Mausefalleneffekt der Besteuerung der Substanzausschüttung, bietet aber immer noch eine weniger flexible Lösung wie bei anderen Körperschaften.

Der Status der Gemeinnützigkeit und damit die steuerlich bevorzugte Behandlung sind in Österreich nicht an die Rechtsform der Stiftung gebunden und daher auch kein steuerrechtlicher Vorteil der Privatstiftung. Die weiterhin relevanten Vorteile einer Privatstiftung sind vielmehr außerhalb der steuerlichen Behandlung zu suchen, wie z.B. in den Nachfolgeregelungen und dem Gläubigerschutz.

Exkurs Verteilung der Privatvermögen in Österreich

Wie groß das Potential für gemeinnützige Stiftungen im Hochschulsektor ist, hängt von der Höhe und der Verteilung der Privatvermögen in Österreich ab. Dieser Abschnitt versucht einen groben Überblick über die derzeitige Situation zu geben. Seit die Vermögenssteuer in Österreich im Jahr 1993 abgeschafft wurde, ist die Datenlage bezüglich der Vermögensverteilung in Österreich sehr schwierig. Erst mit der harmonisierten Befragung im Zuge des *Household Finance and Consumption Survey* (HFCS) durch die Europäische Zentralbank gibt es wieder mehr Informationen.²¹ Für Österreich wird diese Befragung durch die Österreichische Nationalbank durchgeführt, und die Ergebnisse der ersten Runde sind seit April 2013 verfügbar. Die Vorteile des HFCS liegen in der detaillierten Aufgliederung des Vermögens und den zusätzlich erhältlichen demographischen Informationen. Die Nachteile liegen in der beschränkten Größe der Stichprobe, selektiver Nichtbeantwortung durch vermögendere Haushalte und der damit verbundenen Unterrepräsentanz der reichsten Haushalte.²² Trotzdem ist der HFCS die wichtigste Quelle an Informationen über die Situation der Vermögen in österreichischen Privathaushalten, und das Problem der Repräsentanz bezüglich der reichsten Haushalte ist so evident, dass sich die Literatur bereits ausführlich damit beschäftigt. In der Folge stellen wir zunächst die Vermögensverteilung, wie sie sich aus dem HFCS ergibt, dar und dann korrigiert, um die reichsten Haushalte besser abzubilden.

Abbildung 3 zeigt die Verteilung der Privatvermögen in Österreich nach Kategorien des Nettovermögens. Es zeigt sich, dass bereits in den nicht korrigierten Daten die Verteilung der Vermögen in Österreich sehr ungleich ist. Etwas mehr als 11 % der Österreicher haben ein Nettovermögen von mehr als einer halben Mio. Euro, während am anderen Ende der Verteilung mehr als 39 % nur ein Vermögen von weniger als 50.000 Euro haben. Dazu kommen noch ungefähr 5,5 % der Haushalte, welche überschuldet sind und daher ein negatives Nettovermögen haben. In den nicht korrigierten Daten ergibt sich ein durchschnittliches Haushaltsvermögen von 265.033 Euro, was sich bei etwa mehr als 3,7 Mio. Haushalte auf ein Gesamtvermögen von ungefähr 1.000 Mrd. Euro aufsummiert. Die ungleiche Verteilung spiegelt sich auch im Medianvermögen von 76.445 Euro wieder, welches deutlich unter dem Durchschnitt liegt.

Die Betrachtung des Nettovermögens kann jedoch unzureichend sein, insbesondere wenn es um die Frage nach dem Vermögenspotential für Stiftungen geht, setzt sich das Nettovermögen doch aus sehr unterschiedlichen Bestandteilen zusammen. Zu diesem Zweck bildet Tabelle 6 die Subkomponenten des Vermögens ab. Das Bruttovermögen kann dabei grob in Sachvermögen und Finanzvermögen unterteilt werden. Diesem steht die Verschuldung gegenüber, welche in besicherte Verschuldung und unbesicherte Verschuldung untergliedert werden kann. Es zeigt sich, dass fast alle Haushalte Finanzvermögen in Form

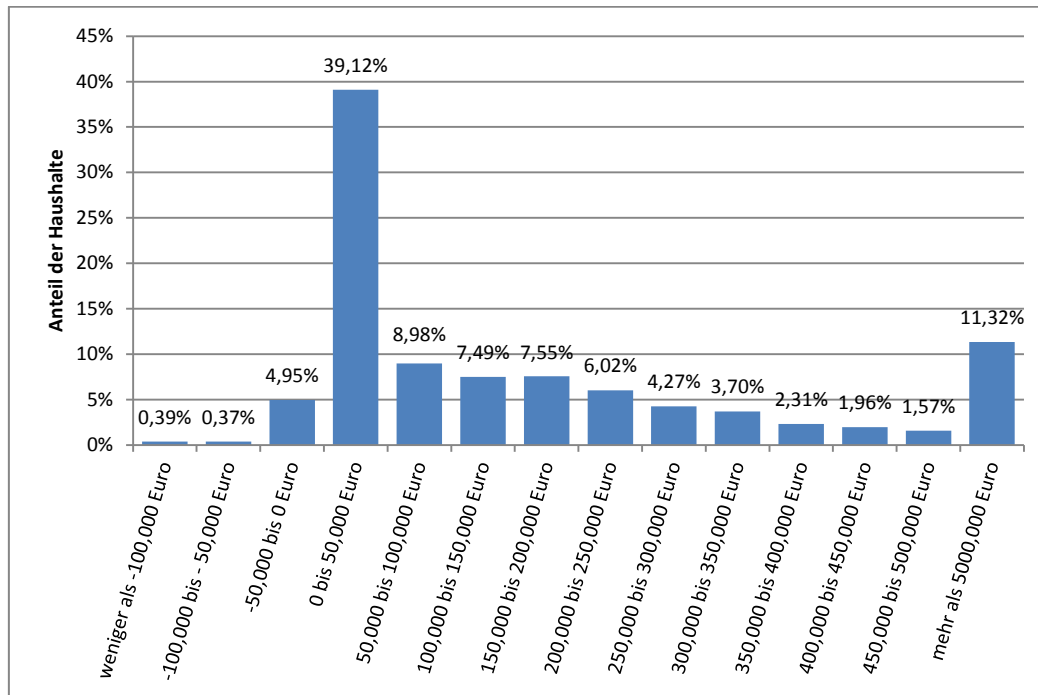
²⁰ Vgl. auch Jochum (2012) und Hansen (2012).

²¹ Eine ausführliche methodische Beschreibung findet sich in Albacete et al. (2012).

²² Die Stichprobengröße für Österreich beträgt 2.380 Haushalte. Für eine genauere Diskussion der Limitationen des HFCS siehe Fessler et al. (2012b).

eines Girokontos haben, die Vermögenssumme ist aber mit durchschnittlich 3.171 Euro von geringerer Bedeutung. Weiteres Finanzvermögen in Form von Sparkonten (87,1 % der Haushalte) und Bausparverträgen (54,7 % der Haushalte) ist ebenfalls in der Mehrzahl der Haushalte vorhanden und etwas bedeutender in der Höhe mit durchschnittlich 30.062 bzw. 5.291 Euro.

Abbildung 3: Verteilung der Haushalte auf Nettovermögensklassen



Quelle: HFCS Austria, reproduziert nach Eckerstorfer et al. (2013)

Von größerer Bedeutung – wenn auch für weniger Haushalte – ist das Sachvermögen. Die wichtigste Komponente hier ist der Immobilienbesitz, welcher in Hauptwohnsitz und weiteres Immobilienvermögen unterschieden werden kann. Mit 47,7 % besitzt knapp die Hälfte der österreichischen Haushalte die Immobilie, in der sie wohnen. Mit durchschnittlich 258.072 Euro macht der Hauptwohnsitz auch den Löwenanteil des Vermögens aus. Dem gegenüber steht ein relevanter Anteil der Verschuldung. In immerhin 16,6 % der Haushalte besteht eine Verschuldung mit einer durchschnittlichen Höhe von 72.745 Euro, welche durch den Hauptwohnsitz besichert ist. Dies ändert aber nichts an der Tatsache, dass das Immobilienvermögen den größten Anteil am Privatvermögen hat. Dies führt auch dazu, dass der (Teil-) Besitz des Hauptwohnsitzes als Trennlinie in der Vermögensverteilung wirkt. Haushalte, welche ihren Hauptwohnsitz besitzen, haben im Durchschnitt ein Vermögen von 487.422 Euro (Medianvermögen: 241.213 Euro) gegenüber nur 51.568 Euro (Medianvermögen: 11.487) in den Haushalten, welche zur Miete wohnen.²³ Zusätzlich ist anzumerken, dass es deutliche regionale Unterschiede im Immobilienbesitz gibt. So ist in Wien der Anteil der Haushalte, welche ihren Hauptwohnsitz besitzen, mit knapp 20 % deutlich niedriger als in den Bundesländern mit über 56 %.²⁴ Dies ist zum Teil erklärbar mit der deutlich größeren Anzahl an Gemeindewohnungen in Wien, welche Immobilienbesitz substituieren können.

²³ Siehe auch Andreasch et al. (2012) für die Diskussion der Wichtigkeit des Hauptwohnsitzes in der Vermögensverteilung.

²⁴ Siehe Fessler et al. (2012b) für einen Vergleich der Vermögensstruktur in Wien mit dem Rest von Österreich.

Tabelle 6: Subkomponenten des Nettovermögens

	Anteil der Haushalte in %	Median in Euro	Mittelwert in Euro
Sachvermögen			
Kraftfahrzeuge	74,9	8.000	13.088
Hauptwohnsitz	47,7	200.000	258.072
Andere Wertgegenstände	23,6	3.909	12.835
Weiteres Immobilienvermögen	13,4	94.028	227.929
Unternehmensbeteiligungen (inklusive Landwirtschaften)	9,4	180.603	731.425
Finanzvermögen			
Girokonten	99,0	707	3.171
Sparkonten	87,1	11.657	30.062
Bausparverträge	54,7	3.414	5.291
Lebensversicherungen	38,0	11.137	26.922
Geld, das andere dem Haushalt schulden	10,3	2.620	15.754
Fonds	10,0	11.248	55.414
Aktien	5,3	7.086	26.864
Anleihen	3,5	13.832	102.860
Anderes Finanzvermögen	2,3	4.722	45.846
Verschuldung			
<i>Besicherte Verschuldung</i>	18,4	37.546	76.288
Hauptwohnsitz	16,6	37.332	72.745
Andere Immobilien	2,4	36.397	80.204
<i>Unbesicherte Verschuldung</i>	21,4	3.016	12.687
Konten überzogen	13,6	1.208	2.349
Unbesicherte Kredite	11,1	8.000	21.475
Rückstand auf Kreditkarten	1,5	540	966

Quelle: HCFS Austria 2010, OeNB, reproduziert nach Fessler et al. (2012a)

Da nicht davon auszugehen ist, dass Privatpersonen ihren Hauptwohnsitz in gemeinnützige Stiftungen einbringen, sind die relevanteren Vermögensposten vielmehr die weiteren Immobilien, Unternehmensbeteiligungen, Fonds, Aktien, Anleihen und andere Finanzbeteiligungen. Dabei zeigt sich, dass alle diese Vermögensformen nur in einer Minderheit der vermögendsten Haushalte vorkommen. Daher ist die Unterrepräsentanz der vermögendsten Haushalte auch besonders relevant für die vorliegende Studie. Wir greifen zu diesem Zweck infolge auf ein Forschungsprojekt der Universität Linz zu, welches speziell die Vermögensverteilung am oberen Ende zu korrigieren versucht. Unter der Annahme einer Pareto-Verteilung über einem gewissen Vermögensniveau wird die Verteilung neu geschätzt. Die Resultate korrespondieren dabei auch mit den Informationen, welche über die reichsten Privathaushalte gesammelt werden.²⁵

²⁵ Die Anzahl an Haushalten mit einem Nettovermögen über einer Milliarde Euro im korrigierten Datensatz ist 30, was im Großen und Ganzen mit der Liste der reichsten 100 Haushalte veröffentlicht vom *Trend* übereinstimmt.

Tabelle 7: Korrigierte Vermögenswerte Top 5 Perzentile

Perzentil	Gesamtvermögen (in Mrd. Euro)		Durchschnittliches Vermögen (in Mio. Euro)	
	Schätzung	HFCS original	Schätzung	HFCS original
96	40,8	38,8	1,1	1,0
97	50,3	48,7	1,3	1,3
98	66,7	65,5	1,8	1,7
99	101,2	94,1	2,7	2,5
100	497,3	237,0	13,4	6,4
Gesamt	1.277,70	1.000,2	0,339	0,265

Quelle: Eckerstorfer et al. (2014)

Tabelle 7 vergleicht die Top 5 Perzentile des ursprünglichen HFCS mit den korrigierten Werten. Die Korrektur der Verteilung am oberen Ende führt zu deutlich höheren Vermögenswerten, welche in einer Gesamtvermögenssumme von 1.277 Mrd. Euro resultieren. Dies entspricht einem Durchschnittsvermögen über alle Haushalte von ungefähr 339.000 Euro. Stellt man diesem Gesamtvermögen Schätzungen des Immobilienvermögens in Höhe von 690 Mrd. Euro²⁶ gegenüber, so verbleiben 587 Mrd. an Vermögenswerten (dies entspricht knapp 46 % am Gesamtvermögen), welche man für Privatstiftungen im Hochschulbereich in Betracht ziehen kann. Durch die hohe Konzentration in der Vermögensverteilung Österreichs fällt von diesem Betrag relativ wenig weg, wenn man annimmt, dass nur das Topperzentil der Haushalte Stiftungen als Veranlagungsform in Betracht zieht. Entsprechend der Gesamtzahl von 3,7 Mio. Haushalten in Österreich entspricht jedes Perzentil damit 37.000 Haushalten. Nimmt man an, dass der Immobilienbesitz ungefähr gleich konzentriert ist, und vernachlässigt man sonstiges Sachvermögen und Fahrzeuge, dann ergibt sich schließlich ein geschätztes Finanzvermögen inklusive Unternehmensbeteiligungen in Höhe von ungefähr 230 Mrd. Euro.

²⁶ Siehe Fessler et al. (2009) für eine Schätzung des Immobilienvermögens in Österreich.

4 Fundraising

Gegenüber den USA weist Europa eine andere Historie wie auch eine andere Kultur hinsichtlich Philanthropie in Wissenschaft und Forschung auf. Infolge wird daher speziell auf die Rolle von Fundraising in Europa eingegangen werden, hat sich dieses in den letzten Jahren auch hier verstärkt (und teils erfolgreich) an den Hochschulen durchgesetzt. Tatsächlich schenken immer mehr Universitäten dem Thema Fundraising Aufmerksamkeit und setzen hierzu verschiedene Instrumente ein. Als bewährtes, dauerhaft eingerichtetes und auf Kontinuität abzielendes Instrument ist dabei sicherlich die „*Capital Campaign*“ zu nennen. Vor diesem Hintergrund ist es nun Ziel des folgenden Abschnitts, einen Überblick zu den Grundtechniken des Fundraisings zu geben, wobei es auch darum gehen soll, anhand der Literatur Erfolgsfaktoren für das Fundraising im Hochschulbereich zu identifizieren. Zählen neben dem Fundraising auch Bestrebungen, *Private Public Partnership*-Modelle in Wissenschaft und Forschung zu forcieren, zu den jüngsten Entwicklungen, was die Diversifizierung von Finanzierungsquellen für Hochschulen anbelangt, so wird auf deren Besonderheiten in einem Exkurs ebenso kurz eingegangen.

4.1 Rolle von Fundraising an europäischen Hochschulen

In den USA zählen private Spenden oder andere Zuwendungen privater Personen zu den wichtigsten Einnahmequellen von Hochschuleinrichtungen. Wie bereits zuvor angeführt, hängt dies mit der dort vorhandenen Geberkultur zusammen; Spenden stellen dort eine Bürgerpflicht dar. In diesem Zusammenhang stellen auch die Alumni der Hochschuleinrichtungen eine wichtige Finanzierungsquelle dar, die mit ihren Spenden den Betrieb der Hochschulen unterstützen. Die große Bedeutung des Fundraisings für den US-amerikanischen Hochschulsektor zeigt sich auch in der Institutionalisierung von verschiedenen Strukturen: Neben der Einrichtungen von *Fundraising Offices* an den Hochschuleinrichtungen gehören dazu auch die Professionalisierung der Tätigkeit: Das Berufsbild des Fundraisers ist umfassend etabliert; die Ausbildung fundiert auf einem Curriculum, und zudem werden Aus- und Weiterbildungen durch professionelle Verbände angeboten. Insbesondere die Studie von Caboni (2010) weist darauf hin, dass sich für die Fundraiser an Hochschuleinrichtungen ein allgemeiner Verhaltenskodex entwickelt hat, der sich in den Handlungsweisen und Einstellungen der Fundraiser widerspiegelt. Die Professionalisierung des Berufsbildes von Fundraisern an Hochschuleinrichtungen wurde auch schon zuvor von Bloland (2002, 2004) dargestellt.

Eine solche umfassende Professionalisierung des Berufsbildes des Fundraisers an Hochschulen ist für den europäischen Raum nicht im gleichen Ausmaß festzustellen. Dazu tragen verschiedene Faktoren bei: Zum einen fehlt die „Geberkultur“ - die Finanzierung von Forschung und Lehre wird im Wesentlichen als Aufgabe des Staates angesehen; zum anderen sind – auch im Hinblick auf den (erwartbar) geringen Anteil privater Spenden am Einkommen von Hochschuleinrichtungen - an diesen nur selten entsprechende Fundraisingstrategien definiert (Breeze et al., 2011a, 2011b).

Verschiedene Veränderungen haben in den vergangenen Jahren dazu beigetragen, dass Fundraising auch im europäischen Raum als Finanzierungsquelle für Hochschuleinrichtungen propagiert wird bzw. dass man versucht, die Bedeutung des Fundraisings zu steigern. Estermann und Pruvot (2011a) führen in diesem Zusammenhang an, dass die Kürzung öffentlicher Gelder bei gleichzeitiger Erweiterung des Aufgabenspektrums (auch durch Internationalisierung und Globalisierung) und die rechtliche Autonomisierung zu dieser Entwicklung beigetragen haben. Aus ihrer Sicht wäre daher neben der Akquise privater Spenden für die Sicherung und Finanzierung der Aufgaben der Hochschuleinrichtungen auch eine fortlaufende Diversifizierung der Einkommensquellen von Bedeutung, nicht zuletzt um eine stärkere Unabhängigkeit von öffentlichen Geldern zu erreichen. Die Verfügbarkeit privater Mittel würde den Hochschuleinrichtungen zudem eine flexiblere, interne Finanzverwaltung ermöglichen, da die Verwendung öffentlicher Mittel häufig mit einer Vielzahl administrativer Auflagen verbunden ist.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen hat die Akquise privater Mittel zur Finanzierung von Hochschuleinrichtungen zunehmend an strategischer Bedeutung gewonnen, dennoch ist festzuhalten, dass der Beitrag privater Spenden am Hochschuleinkommen immer noch vergleichsweise gering ist. So beziffern Estermann und Pruvot (2011a, S. 22) den durchschnittlichen Anteil privater Spenden am Einkommen

europäischer Hochschuleinrichtungen mit 4,5 %, wobei die durchschnittlichen Anteile in den einzelnen Ländern durchaus unterschiedlich ausfallen.²⁷

Die Steigerung der strategischen Bedeutung von Fundraising an Hochschulen in Europa ist vor allem auf die Bemühungen auf europäischer Ebene zurückzuführen. Insbesondere verschiedene Disseminationsprojekte der *DG Research and Innovation*, mit denen vorfindbare Fundraisingstrategien und *Good Practices* an Hochschulen identifiziert wurden, sind hier anzuführen. Seit 2006 sind in diesem Zusammenhang von der *DG Research and Innovation* drei Berichte veröffentlicht worden.²⁸ Auch weitere Forschungsprojekte wie die Studie der *European Universities Association (EUA)* und die *EUDIS (European Universities Diversifying Income Streams)*-Studie²⁹ sind in diesem Zusammenhang anzuführen. Diese verschiedenen Studien dienen vor allem dazu, den aktuellen Umfang von Fundraising an Universitäten sowie (erfolgreiche) Strategien und Determinanten des Hochschulfundraisings zu untersuchen. Darüber hinaus sind in der Literatur auch Aspekte der Geber-Seite untersucht worden, wozu unter anderem die Motive des Spendens sowie die Profile privater Spender im Hochschulbereich zählen.

Fundraisingaktivitäten an europäischen Hochschulen

In einer Umfrage, an der 164 europäische Hochschulen teilnahmen, stellten Breeze et al. (2011a, 2011b) fest, dass ca. 80 % der befragten Hochschulen verschiedene Anstrengungen unternommen haben, um Mittel aus philanthropischen Quellen einzuwerben. 83 % meldeten, dass sie Mittel aus diesen Quellen eingenommen und für ihre allgemeinen Ausgaben verwendet haben. Am häufigsten wurden diese Mittel von Privatfirmen zur Verfügung gestellt, dies gaben ca. 74 % an. Spenden von Alumni stellten die am wenigsten häufig genannte Einkommensquelle dar, diese wurde nur von 54 % der Hochschuleinrichtungen genannt. Obwohl Spenden von privaten Unternehmen am häufigsten eingenommen wurden, haben Hochschuleinrichtungen den privaten Stiftungen eine durchaus größere Bedeutung für ihre Aktivitäten zukommen lassen. Der Grund hierfür mag sein, dass von diesen zumeist größere Beträge zur Verfügung gestellt werden. Die Einwerbung privater Spendenmittel für die Durchführung von Forschung ist für die Hochschulen offenbar das wichtigste Aktivitätsfeld. Hier gaben 77 % der Hochschulen an, dass von ihnen bereits private Mittel für die Durchführung von Forschung verwendet wurden. Für fast alle befragten Hochschuleinrichtungen stellt die Einwerbung von privaten Spenden für die Durchführung von Forschung ein in Zukunft wichtiges Handlungsfeld dar.

In der Studie zur Diversifizierung der Einkommen an europäischen Hochschuleinrichtungen (Estermann und Pruvot, 2011) wird davon ausgegangen, dass der Anteil privater Mittel an den Einkommen der europäischen Hochschulen durchschnittlich bei ca. 4,5 % liegt. Die Untersuchung von Breeze et al. (2011a) nennt dagegen keine relativen Anteile des Fundraisingeinkommens (hierzu trägt auch der Mangel an einer Verankerung des internen Berichtswesens zum Fundraising bei). Auf die Frage des Umfangs der eingeworbenen Mittel gab hier ein Drittel der Befragten an, dass sie keine Angaben zum durchschnittlichen Umfang der Spenden, die durchschnittlich pro Jahr eingeworben werden, machen können; 27 % gaben an, dass sie durchschnittlich zwischen 100.000 und einer Mio. Euro einwerben, 17 % nannten ein Spendenaufkommen von über einer Mio. Euro.

Der Blick auf die nationale Ebene macht deutlich, dass europaweit der Beitrag privater Organisationen ohne Erwerbzzweck zur Finanzierung von Forschung und Entwicklung noch relativ gering ist. In den von Eurostat publizierten Daten liegt der durchschnittliche Anteil privater Mittel an den Bruttoausgaben für Forschung und Entwicklung in 2011 europaweit (EU-27) bei ca. 1,6 %.³⁰ Auch hier sind die Unterschiede zwischen den einzelnen europäischen Ländern beträchtlich. Während in Großbritannien in 2011 knapp 5 % der

²⁷ So würde der Anteil privater Finanzierungen am Einkommen einiger britischer Hochschulen zwischen 15 und 25 % liegen (Estermann und Pruvot, S. 22).

²⁸ Zu diesen Berichten zählen: *Giving More for Research in Europe: The role of foundations and the non-profit sector in boosting R&D investment* (2006), der insbesondere auf die Rolle der Forschungsförderungsorganisationen/Stiftungen und ihre Verbindung zu privaten Geldgebern eingeht. Der 2008 erschienene Bericht *Engaging Philanthropy for University Research. Fundraising by university from philanthropic resources: developing partnerships between universities and private donors* widmet sich explizit den vorfindbaren Fundraisingstrategien an europäischen Hochschulen (*best practice*). Der im Jahr 2011 erschienene Bericht *Giving in Evidence: Fundraising from Philanthropy in European Universities* stellt dagegen Ergebnisse einer Umfrage unter 164 europäischen Universitäten dar, mit der aktuelle Fundraisingmaßnahmen und Instrumente an den Hochschulen auch hinsichtlich ihrer Effektivität untersucht wurden.

²⁹ Die EUDIS-Studie wurde durch die EUA, das HUMANE-Network sowie die Universität Bologna und das Bayerische Staatsinstitut für Hochschulforschung und Planung durchgeführt. Die Europäische Kommission trat dabei neben der EUA als Ko-Financier auf, die das Projekt mit Lifelong Learning Mitteln unterstützte.

³⁰ Eurostat-Daten, abgerufen 26.10.2014.

Forschungs- und Entwicklungsaufgaben aus privaten Mitteln stammte, waren dies in Deutschland lediglich 0,3 % und in Österreich 0,5 % (siehe hierzu auch Kapitel 6.1).

Institutionalisierung des Fundraisings an europäischen Hochschulen

Im Gegensatz zu den Ergebnissen für US-amerikanische Hochschulen werden in der Literatur nur ein geringer Institutionalierungsgrad sowie ein nur geringer Professionalisierungsgrad des Fundraisings an europäischen Hochschulen festgestellt. So legen Breeze et al. (2011a, S. 1188) dar, dass in der Umfrage nur 51 % der teilnehmenden Hochschulen angaben, dass sie über eine festgelegte/niedergeschriebene Policy im Hinblick auf das Fundraising verfügen, nur etwa ein Drittel hat Fundraisingaktivitäten in ihrem Controlling, Monitoring oder Berichtswesen eingeschlossen. Auch die Verankerung des Fundraisings in der Organisationsstruktur der Hochschulen ist eher die Ausnahme, häufig sind diese Aufgaben auf verschiedene Stellen bzw. Abteilungen verteilt, auch wird es häufig den wissenschaftlichen Angestellten überlassen, in dieser Hinsicht aktiv zu werden. Zudem berichteten einige Hochschuleinrichtungen, dass sie externe Stellen für ihr Fundraising einsetzen bzw. mit diesen zusammenarbeiten.

4.2 Instrumente des Fundraisings an europäischen Hochschulen

In der Literatur lassen sich verschiedene Konzepte finden, in welcher Weise Fundraising an Hochschulen aufgebaut werden kann und welche Schritte für eine erfolgreiche Einwerbung von Spenden durchlaufen werden müssen. Haibach (2008b) stellt dazu den Fundraising-Zyklus vor, bei dem verschiedene Schritte durchlaufen werden, die von der Identifikation möglicher Geldgeber bis zur Danksagung und weiteren Involvierung der Spender in das Hochschulgeschehen reichen (vgl. Haibach 2008b, S. 27 ff). Daneben werden noch verschiedene andere Instrumente angeführt, die sich auf die Strategiebildung der Hochschulen beziehen. Während einige Hochschulen noch keine Strategien implementiert haben, ist die Entscheidung, welche Art von Spenden eingeworben bzw. welche Spender adressiert werden sollen, von Bedeutung. Bei der Strategiebildung können sich die Hochschuleinrichtungen hierbei an verschiedenen Möglichkeiten orientieren: Neben der Adressierung einer breiten Menge vieler Spender, welche die Einrichtung kontinuierlich mit kleineren Förderbeträgen unterstützen, können auch Ziele mit Hinblick auf die Adressierung von Großspendern, die einen größeren Geldbetrag zur Verfügung stellen, gesetzt werden. Auch die Berücksichtigung institutioneller Zielsetzung ist hier von Bedeutung. Die Pflege von Beziehungen zu Geldgebern (wie Alumni oder wohlhabenden Einzelpersonen) stellt ein weiteres wichtiges Instrument dar. Schließlich wird auch die Einrichtung von Datenbanken mit Profilen wichtiger Spender hier angeführt.

Vasic, Jelavic und Silic (2012) unterscheiden drei verschiedene Strategien, mit denen Hochschuleinrichtungen ihre Fundraisingaktivitäten gestalten können: das *Benevon Model*, bei dem langfristige Beziehungen zu individuellen Geldgebern aufgebaut und deren Engagement in die Zielsetzungen der Einrichtung bewusst eingebunden werden. Das *Donor Centered Fundraising Model*, welches dagegen darauf abzielt, Fundraisingprojekte zu personalisieren, d.h. Zwecke werden mit den Interessen der Geldgeber in Verbindung gebracht, so dass diese eine Beziehung zu diesen aufbauen können. Und die *Moves Management Strategie*, welche schließlich an einer Veränderung der Motive ansetzt, warum sich Geldgeber engagieren. Hier steht die Pflege der Beziehung zu den potentiellen Geldgebern im Mittelpunkt, der Einbezug und die Beteiligung der Geldgeber tragen zu deren höherer Identifikation und Einsatz bei.

Ein weiteres Instrument für das Hochschulfundraising stellt im bundesdeutschen Raum die Einrichtung einer Hochschulstiftung dar. Stolte (2008, S. 49) führt dazu an, dass diese Stiftungen aufgrund ihrer rechtlichen Stellung eher die Möglichkeit bieten, Spender für Wissenschaft und Forschung zu gewinnen. Dazu tragen die folgenden Aspekte bei: Aufgrund ihrer Eigenschaft, eine gemeinnützige private Organisationsform darzustellen, sind Stiftungen eher in der Lage, Spender zu motivieren als Universitäten, die zumeist eine Körperschaft öffentlichen Rechts darstellen. In enger Verbindung dazu steht der Aspekt, dass Forschung und Wissenschaft eher als Finanzierungsaufgabe des Staates angesehen werden, die Unterstützung einer öffentlichen Einrichtung stellt hier nur einen geringen Anreiz dar.

4.3 Capital Campaigns als kontinuierliche Fundraisingaktivität

Einmal etabliert ist das universitäre Fundraising meist als eine dauerhafte, kontinuierliche Aktivität organisiert, die oft in unterschiedliche Spendensegmente (Großspender, jährliche Spenden etc.) und/oder inhaltliche Teilprogramme (Erhaltung der Infrastruktur, Unterstützung bestimmter Forschungsbereiche, Stipendienprogramme etc.) gegliedert wird. In den internationalen Fallbeispielen, die in der vorliegenden

Studie analysiert wurden, sind die dauerhaften, kontinuierlichen Fundraisingaktivitäten ausgewählter Universitäten beispielhaft dargestellt. Möchte eine Universität eine große Infrastrukturinvestition tätigen, einen neuen Forschungsbereich etablieren oder steht diese gar vor einem weitreichenden Entwicklungssprung, wird sie das Fundraising allerdings nicht nur als eine dauerhafte Aktivität gestalten sondern in Form einer „*Capital Campaign*“ fokussieren, um zusätzliche Spendenimpulse zu generieren und den Mittelzufluss zu beschleunigen.

„*Capital Campaigns*“ sind strukturierte Fundraising-Programme, bei denen Universitäten über eine begrenzte Zeitperiode ein bestimmtes Zielvolumen an Mitteln für spezifische Zwecke aufbringen möchten, die sie unter einem bestimmten Motto bündeln.³¹ Oft sind die Zielvolumina sehr hoch angesetzt, weil die Aktivitäten des laufenden Fundraisings in die Kampagne integriert werden, damit diese untereinander nicht in Konkurrenz treten und dadurch Mittelflüsse blockieren. Vielfach werden „*Campaigns*“ auch eingesetzt, um dauerhafte Fundraisingbemühungen wirksam hochzustarten (z.B. an der Chalmers University of Technology seit 1994, an der TU München seit 1998) oder ein Jubiläum bzw. einen ähnlich bedeutenden anderen Anlass als zusätzlichen Impuls für eine erhöhte Spendenbereitschaft zu nutzen (z.B. 800th Anniversary of Cambridge University seit 2001).

Haben die im Rahmen der internationalen Fallbeispiele beschriebenen Universitäten bereits „*Capital Campaigns*“ umgesetzt, so wurde dies in der jeweiligen Fallstudie erwähnt und die Kampagne knapp skizziert. Auch konnte hier gezeigt werden, dass die Impulse, die von solchen Kampagnen ausgehen, recht beträchtlich ausfallen können. So konnten die Chalmers University 30 Mio. Euro (20 % über Ziel), die TU München rund 125 Mio. Euro³² und die Cambridge University gar rund 1,2 Mrd. Pfund (20 % über Ziel) an frischen Mitteln akquirieren. „*Capital Campaigns*“ haben sich deshalb auch zu einem „Fundraising-Instrument“ etabliert, das gerade in den USA – und inzwischen auch in Europa - bereits über viel Tradition verfügt und daher im Rahmen dieser Studie auch näher dargestellt wird.

Über die vergangenen Jahrzehnte wurden viele Erfahrungen mit der Umsetzung solcher Kampagnen gemacht, weshalb sie über eine charakteristische Aufbau- und Ablauforganisation verfügen. Im nun Folgenden werden der typische Verlauf einer „*Capital Campaign*“ und ihre wesentlichen Strukturelemente näher beschrieben. Im Wesentlichen bestehen „*Capital Campaigns*“ aus vier Phasen:

1. Vorbereitungsphase
2. *Feasibility*- und Planungsstudie
3. Initiierungsphase und Infrastrukturaufbau
4. Durchführung der Kampagne

Vorbereitungsphase

Im Rahmen der Vorbereitungsphase werden die Motive und Ziele des Fundraisings aufbereitet und festgelegt, was die Universität mit der zu startenden Kampagne erreichen will und wer diese Ziele innerhalb und außerhalb der Universität unterstützen soll. Die Planung muss gründlich und realistisch erfolgen und sollte von einer Verkaufsmentalität getragen werden.

Für den Erfolg der Kampagne und die kontinuierlichen Fundraisingbemühungen nach ihrem Ende ist es nicht nur entscheidend, dass die anvisierten Ziele inhaltlich umgesetzt werden können, sondern dass die Spender auch an diese Umsetzung glauben und dafür ein beträchtliches Interesse aufbringen. Die Umsetzung der Ziele muss aber nicht nur im Prinzip möglich sein und gut vorbereitet werden, sie muss auch finanzierbar sein und das in einer Phase, in der beträchtliche Investitionen in die Fundraisingaktivitäten anstehen, ohne dass bereits Mittel in spürbarem Umfang zugeflossen wären.

Die größte Investition in diesem Zusammenhang kann im Aufbau oder in der Erweiterung eines professionellen „*Fundraising Office*“ (oft auch als „*Development Office*“ bezeichnet) liegen, das mit den notwendigen Mitteln ausgestattet ist, professionelle Kommunikations- und Marketingmaterialien zu erstellen, interessante Events zu veranstalten, Einladungen zu organisieren etc.

³¹ Wie z.B. TU-München: „Allianz für Wissen“ oder Cambridge University: „*Transforming Tomorrow*“.

³² Der im Rahmen der „*Capital Campaign*“ der TUM aufgebrachte Betrag ist nicht ganz eindeutig. So erwähnt Haibach (2008a, S. 255) 125 Mio. Euro. Gleichzeitig nennt sie aber 2007 als den Stichtermine für diese Summe. Möglicherweise werden hier „*Capital Campaign*“ und kontinuierliches Fundraising vermischt.

Feasibility- und Planungsstudie

Nach Abwicklung der Vorbereitungsphase wird die *Feasibility*-Studie erarbeitet, die im Wesentlichen (vgl. Haibach, 2008a, S. 255)

- die Umsetzbarkeit der Zielplanung anhand von förderfähigen Projekten,
- die Plausibilität der Finanzplanung,
- den Zugang zu Großspendern,
- das Engagement von ehrenamtlichen Führungspersonlichkeiten und
- die Eignung von Infrastruktur, Management und Multiplikatoren (z.B. Führungspersonlichkeiten und „Aushängeschilder“) der Universität und ihrer Einstellung zur Umsetzung der Kampagne überprüft.

Die Überprüfung findet anhand von schriftlichen Unterlagen sowie Interviews mit Funktionsträgern innerhalb und mit potentiellen Spendern und Mentoren der Kampagne im Umfeld der Universität statt. Üblicherweise wird die „*Feasibility Study*“ von einer erfahrenen externen Beratungseinrichtung übernommen, um sicherzustellen, dass die Studie ein objektives Bild der Risiken und Chancen für die geplante Kampagne zeigt.

Neben einer Einschätzung zu den Erfolgchancen für die Realisierung der Kampagne sollte der Abschlussbericht auch Empfehlungen in Form einer Organisationsstrategie, Arbeitsabläufe sowie ein Budget und Jahrespläne enthalten (vgl. Haibach, 2008, S. 256)

Initiierungsphase und Infrastrukturaufbau

Hat man sich aufgrund der *Feasibility*-Studie zur Durchführung einer Kampagne entschieden, beginnt man in der Initiierungsphase mit dem Infrastrukturaufbau und richtet die Aufbau- und die Ablauforganisation der Fundraisinginitiative ein. Die wesentlichen Elemente sind diesbezüglich:

- Ein Steuerungsausschuss, der in manchen Quellen als intern angegeben (vgl. Haibach, 2008), in anderen mit dem Kampagne-Komitee zum *Governing Board* kombiniert wird (vgl. Peirpont, 2003). Entscheidend ist jedenfalls, dass sich einflussreiche Spender in einem Gremium („*Governing Board*“ oder „*Campaign Committee*“) zusammenfinden, welches über Entscheidungskompetenz zum Management der Kampagne verfügt und dass sich diese Personen maßgeblich mit eigenen Spenden und dem Einwerben fremder Spenden am Erfolg der Fundraisinginitiative beteiligen. Nur wenn dieses Engagement der Beteiligten gesichert ist, kann die Fundraising-Kampagne überhaupt ein Erfolg werden.
- Von besonderer Bedeutung ist der Vorsitzende des Kampagne-Komitees, der über seine Persönlichkeit, sein besonderes Engagement und seine bisherigen Leistungen in Wirtschaft und Gesellschaft als Zugpferd der Initiative fungieren muss.
- Eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg ist eine überzeugende Führungspersonlichkeit an der Spitze der Hochschule, die sich pro-aktiv in die Fundraisinginitiative an der Seite des Vorsitzenden des Kampagne-Komitees einbringt.
- Von großer Bedeutung ist auch ein professionelles Fundraising Office, das von einer Person mit viel Erfahrung bei der Umsetzung von „*Capital Campaigns*“ geleitet werden sollte. Immerhin übernimmt das Fundraising Office die operative Abwicklung aller Aufgaben und Arbeitsabläufe, die mit der Umsetzung der „*Campaign*“ verbunden sind.
- Darüber hinaus müssen die Aufgaben und Verantwortlichkeiten jeder Organisationseinheit und die wesentlichen Organisationsabläufe festgelegt werden, um das reibungslose Zusammenspiel der unterschiedlichen Akteure zu gewährleisten.
- Eine Fundraising-Datenbank, anhand der die Fundraisingaktivitäten und der -fortschritt dokumentiert und die Abstimmung und Koordination zwischen den Fundraisern organisiert werden kann, muss eingerichtet werden.
- Schließlich sind ein Förderprojektportfolio, das zur Präsentation und Kommunikation gegenüber potentiellen Spendern dient, und ein System zur Würdigung der Spender auszuarbeiten, welches zusätzliche Spendenanreize liefert.

Das größte Problem der Initiierungsphase ist der mit dem Aufbau der Infrastruktur verbundene Finanzmittelaufwand, dem gegenüber allerdings noch keine Einnahmen aus dem Fundraising selbst stehen.

Oft werden über einen Zeitraum von 12-18 Monaten Verluste eingefahren, bevor die Fundraisinginitiative ausreichend Mittel einspielt, um die Ausgaben der Initiierungsphase abzudecken.

Laut Haibach (2008a) gibt es eine Reihe weiterer Problemstellungen beim Start von „Capital Campaigns“, von denen vor allem europäische Universitäten betroffen sind:

- Fehlende Geduld von Fundraising-unerfahrenen Institutionen beim Bewältigen der Durststrecke während der Initiierungsphase, auch wenn die nötigen Finanzierungsmittel verfügbar sind.
- Schwierigkeiten beim Identifizieren überzeugender Förderprojekte aus der Zielplanung, die gut an potentielle Spender „verkauft“ werden können.
- Fehlende Erfahrung bei der Entwicklung und Pflege von Beziehungsnetzwerken, die schließlich in Fundraisingabschlüsse münden sollten.

Durchführung der Kampagne

Als wesentliches Instrument zur Durchführung und Steuerung der „Capital Campaign“ dient die Spendentabelle („gift chart“ oder „gift range chart“), die meist schon im Rahmen der Feasibility-Phase entworfen wird und in der Initiierungsphase bereits eine realistische Gestalt angenommen haben muss.

Tabelle 8: Beispiel einer Spendentabelle

Table 11.1. Sample Gift Range Chart: \$10 Million Goal—Three-to Five-Year Pledges.						
Type of Gift	Number of Pledges	Number of Prospects	Pledge Size	Total for Size	Cumulative Total	Percentage of Goal
Lead Gifts	1	3-5	\$1,000,000	\$ 1,000,000	\$ 1,000,000	
	2	6-10	500,000	1,000,000	2,000,000	
	4	12-20	250,000	1,000,000	3,000,000	42.0%
	8	24-40	150,000	1,200,000	4,200,000	
Major Gifts	12	36-60	75,000	900,000	5,100,000	
	20	60-100	50,000	1,000,000	6,100,000	
	30	90-150	30,000	900,000	7,000,000	35.5%
	50	150-250	15,000	750,000	7,750,000	
Special Gifts	80	240-400	9,000	720,000	8,470,000	
	120	350-600	6,000	720,000	9,190,000	21.6%
	240	720-1,200	3,000	720,000	9,910,000	
General Gifts	All others	Many	Under 3,000	90,000	10,000,000	

Quelle: Peirpont (2003)

Die Spendentabelle legt fest, wie das Finanzziel der Kampagne über Spenden unterschiedlicher Spenderkategorien erreicht werden soll und welches Potential an Spendern notwendig ist, um daraus tatsächlich die nötigen Spendenvolumina generieren zu können. Eine Faustregel ist dabei das 40/40/20 Prinzip (vgl. Haibach 2008a, S. 256), wonach etwa 40 % des Volumens aus „lead gifts“ kommen sollen, die am Beginn der Kampagne angeworben werden. Weitere 40 % sollen als „major gifts“ angeworben werden und die verbleibenden 20 % sollen üblicherweise aus einer Vielzahl von Kleinspenden stammen, für die eine breitere interessierte Öffentlichkeit v.a. aber Alumni das Zielpublikum stellen.

Peirpont (2003) trifft über diese Faustregel hinaus eine noch feinere Unterteilung. Er beschreibt die Zielaufteilung der Spenden, die im Rahmen einer „Capital Campaign“ angestrebt werden sollte, wie folgt:

- Die einzelne Spitzenspende einer Kampagne sollte rund 10 % des geplanten Gesamtvolumens abdecken. Um dieses Ziel zu erreichen, sind gemäß der beispielhaften Spendentabelle drei bis fünf

Spenderkandidaten notwendig, die parallel in den ersten Fundraisingphasen bearbeitet werden müssen.

- Rund 40-60 % des Zielvolumens sollten dann durch die 10-15 größten Spenden zufließen, für deren Realisierung die Spendentabelle etwa 78-130 potentielle Spender vorsieht.
- 33-50 % werden dann durch die nächsten 100-150 Spender eingeworben, die gemäß Spendentabelle ein Spendenpotential von 540-900 für ihre Umsetzung erfordern.
- Alle anderen Spenden sollten etwa 10-20 % des Volumens abdecken. In der Spendentabelle sind dafür knapp 360 Spenden aus einem Spenderpotential von 1.070 bis 1.800 vorgesehen.

Die Spendentabelle wird während der gesamten Laufzeit der Kampagne sowohl zur Dokumentation der Fundraisingenerfolge als auch für eine fortgeschriebene Planung zur Erreichung der Fundraisingziele benutzt. Sie illustriert das Grundprinzip bei der Durchführung einer „*Capital Campaign*“, das üblicherweise als „*top-down-inside-out approach*“ beschrieben wird und in Form einer „*sequential solicitation*“ abläuft. Wie es die Logik der Spendentabelle erwarten lässt, werden zuerst die Großspender in einer „*private phase*“ der Kampagne „versteckt“ vor der Öffentlichkeit angesprochen („*top*“). Dabei wendet man sich zuerst an jene Kandidaten, die eine große Nähe zur Universität ausweisen, weil sie bereits auf irgendeine Weise im Rahmen der Universität engagiert sind oder sonst eine Nähe zu den wesentlichen Akteuren der Initiative zeigen („*inside*“). Je länger die Kampagne dauert und je mehr Erfolge eingefahren werden konnten, desto mehr potentielle Spender in einem immer weiteren Umfeld der Universität wird man ansprechen („*out*“) bis man zur „*public phase*“ gelangt, in der die Initiative öffentlich beworben wird, um eine große Zahl von immer kleineren Spenden einwerben zu können („*down*“). So gelangt man von den „*lead gifts*“ zu den „*major*“, den „*special*“ und schließlich zu den „*general gifts*“, wie das in der beispielhaften Spendentabelle weiter oben dargestellt ist.³³

Am Ende sollte dann der Erfolg der gesamten „*Capital Campaign*“ stehen, der sich dadurch ausdrückt, dass das ursprünglich proklamierte Volumen der Fundraisinginitiative sowie ihre inhaltlichen und spenderspezifischen Ziele auch tatsächlich erreicht oder sogar übertroffen werden.

4.4 Erfolgsfaktoren für Fundraising

Innerhalb der Literatur wird die Integration der Geldgeber in ein bestimmtes Projekt, wobei dem Spender der Nutzen und die Auswirkung seiner Gabe (auch schon vor der eigentlichen Spende) deutlich gemacht wird, als wesentlicher Faktor für den Erfolg von Fundraising angesehen. Auch die Rückmeldung der Ergebnisse sowie die Veröffentlichung des Spendernamens (soweit gewünscht) werden als wichtige Strategien für erfolgreiches Fundraising genannt (Caboni, 2010). Während sich der Einbezug der Geldgeber für den Erfolg der einzelnen Maßnahme auszahlen kann, zeigt sich in der Forschung aber auch, dass zwischen der eingesetzten Fundraisingstrategie und dem Erfolg des Fundraisings kein signifikanter Zusammenhang besteht. Breeze et al. (2011a, 2011b) haben in diesem Zusammenhang den Erfolg des institutionellen Fundraisings mit dem Aufwand, der von der Institution für das Fundraising betrieben wird, verglichen. Deutlich wurde hier, dass ein größerer Aufwand auch einen größeren Erfolg im Fundraising zur Folge hat. Für den Erfolg der Fundraisingaktivitäten werden dabei fünf wesentliche interne Faktoren angeführt: (1) Commitment von Management und wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, (2) Belohnung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich erfolgreich für die Einwerbung privater Mittel einsetzen, (3) die Bereitstellung von Informationsmaterialien für das Fundraising, (4) die Einrichtung, Pflege und Nutzung einer Datenbank mit potentiellen Spendern, sowie (5) Investitionen in das Fundraising. Hinsichtlich der externen Faktoren wie der makro-ökonomischen Situation oder Regulationen bzw. Normen, die das Fundraising unterstützen bzw. behindern könnten, konnte die Studie keinen signifikanten Einfluss feststellen. Bei den externen Faktoren war vor allem die Kultur des Spendens, die in dem jeweiligen Land vorherrschend war, von Bedeutung. Schließlich ist auch die Reputation der Universität als wesentliche Randbedingung für den Erfolg von Fundraisingaktivitäten anzuführen: Universitäten, die über eine hohe Reputation sowie eine gute Einbindung in verschiedenste soziale Netzwerke verfügen, sind erfolgreicher in der Einwerbung von Spenden. Damit wurde auch für das Fundraising der sogenannte Matthäus-Effekt festgestellt.

³³ Die „*800th Anniversary Campaign*“ der Cambridge University wurde 2001 gestartet, ist 2005 in ihre „*public phase*“ getreten und wurde schließlich im November 2011 beendet.

Mit der Studie von Breeze et al. (2011a, 2011b) wurde deutlich, dass der Erfolg von Fundraisingstrategien nicht nur davon abhängig ist, wie potentielle Geldgeber angesprochen werden und ihnen der Nutzen ihrer potentiellen Spende verdeutlicht wird. Auch das Ausmaß der Bemühungen, in dem sich die Einrichtung für das Fundraising einsetzt, ist nicht der wesentliche Erfolgsfaktor. Vielmehr müssen auch Kontext-Faktoren wie die Reputation und das Prestige der Institution herangezogen werden, um den Erfolg von Fundraisingsaktivitäten verstehbar zu machen. Hier ist davon auszugehen, dass die Reputation der Einrichtung für Geldgeber eine wichtige Größe darstellt, für die sie erwarten, dass sie sich mit der Spende auch auf ihre Person überträgt. In ihrer Literaturstudie zu den Motiven von Spendern nennen Bekkers und Wiepking (2010) Reputation als einen von acht wichtigen Mechanismen, mit denen Spenden motiviert werden. Dazu gehören des Weiteren die Bedürfnisse, die mit der Spende befriedigt werden oder eine altruistische Disposition beim Gebenden.³⁴ Reputation ist dabei ein relativ komplexer Mechanismus, der auf der Anerkennung durch andere aufbaut und bei dem auch Inhalt und Empfänger der Gabe eine große Rolle spielen.

Exkurs Public Private Partnership

Die Möglichkeit einer Kooperation zwischen öffentlicher Hand und privaten Unternehmen in Form einer *Public Private Partnership (PPP)* ist in letzter Zeit auch in der Wissenschaft und Forschung vermehrt in den Fokus geraten. So hat zum Beispiel die Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2004) in einem Grünbuch relevante Stakeholder befragt, ob gemeinschaftliche Regelungen bezüglich PPP notwendig sind. Damit reagierte sie auf die zunehmende Bedeutung von PPPs in Europa, welche sich ausgehend von Großbritannien verbreiteten. Allerdings ist zu konstatieren, dass - obwohl PPPs keine neue Erscheinung sind - wie Weber (2004) sehr deutlich beschreibt, es bis heute noch keine klare Definition von PPPs gibt. Über die wesentlichen Charakterzüge einer PPP gibt es jedoch einen gewissen Konsens. So nennt die Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2004, S. 3) „eine langfristig angelegte Projektbeziehung zwischen öffentlichem und privatem Partner“, „eine Finanzierung, welche zum Teil von der Privatwirtschaft getragen wird“, „die Beteiligung des Wirtschaftsteilnehmers in verschiedenen Phasen, während der öffentliche Partner sich im Wesentlichen auf die Bestimmung der Ziele und deren Überwachung konzentriert“ und „den Transfer des Risikos vom öffentlichen Sektor auf den privaten Partner“ als charakteristische Elemente von PPPs.

In diesem Sinne ist auch die Arbeitsdefinition des Bundeskanzleramtes der Republik Österreich (2004, S. 2) zu verstehen, dessen Vorschlag zur Beschreibung von PPPs wie folgt lautet: „PPP ist eine auf Dauer angelegte Kooperation von öffentlicher Hand und privater Wirtschaft bei der Planung, der Erstellung, der Finanzierung, dem Betreiben oder der Verwertung von (bislang) öffentlichen Aufgaben mit angemessener Verteilung der Risiken und Verantwortlichkeiten.“

Auch schlägt die Kommission der Europäischen Union (2004) eine weitere Untergliederung in vertragliche PPP und institutionalisierte PPP vor, während das Bundeskanzleramt der Republik Österreich (2004) zwischen Betreiber-, Konzessions- und Kooperationsmodell unterscheidet. Puwein und Weingärtler (2008, S. 3) untergliedern die Beteiligung von privaten Unternehmen wiederum in einem Spektrum von vollständiger Eigenerledigung durch den Staat bis hin zur Vollprivatisierung und finden, dass eine „eindeutige Abgrenzung zwischen PPP und sonstigen vertraglichen Beziehungen zwischen Staat und Privaten (Beschaffung, Outsourcing, Contracting-out) kaum möglich“ ist.

Puwein und Weingärtler (2008) machen auch eine Bestandsaufnahme der bestehenden PPPs in Österreich und vergleichen die Situation mit Deutschland. Zwei der Erkenntnisse der Studie von Puwein und Weingärtler (2008) zeigen sich dabei für die vorliegende Studie von besonderem Interesse: In Deutschland stellt der Hochschulbereich mit ungefähr einem Drittel der PPP den wichtigsten Bereich dar, während im Vergleich dazu in Österreich nur etwa 15 % der PPP im Bereich Schule/Hochschule angesiedelt sind. Des Weiteren konzentrieren sich PPPs in Österreich deutlich stärker auf die frühen Phasen wie Finanzierung und Bauleistungen, während sich in Deutschland die Lebenszyklenphasen gleichmäßiger verteilen und der laufende Betrieb eine ebenso wichtige Rolle einnimmt. Bei diesen Berechnungen ist jedoch zu berücksichtigen, dass zum Zeitpunkt der Erhebung im Jahr 2008 das PPP-Modell in Österreich noch wenig entwickelt war, und die Stichprobe mit 33 Beobachtungen nur bedingt Verallgemeinerungen zulässt.

³⁴ Im Einzelnen werden hier die folgenden Mechanismen angeführt: *Need, Solicitation, Costs/benefits, Altruism, Reputation, Psychological costs and benefits, Values and Efficacy*

Bislang gibt es keine detaillierte Analyse, inwieweit sich PPP-Modelle – abgesehen von jenen Modellen wie z.B. CD-Labors oder K-Zentren, welche von der Christian Doppler Gesellschaft und der Forschungsförderungsgesellschaft gezielt gefördert werden - in Wissenschaft und Forschung an Österreichs Universitäten verbreitet haben. Es liegt daher die Vermutung nahe, dass diese Form von Kooperation (wenn nicht durch öffentliche Mittel gefördert) nur vereinzelt im Hochschulbereich praktiziert wird. Als durchaus renommierter Fall kann hier allerdings sicherlich das *Private-Public-Partnership FSI (Frank Stronach Institute)* an der Technischen Universität Graz genannt werden, dessen Kooperationsvereinbarung mit dem Automobilzulieferer Magna im Jahr 2003 abgeschlossen wurde. In seiner nunmehr zehnjährigen Geschichte hat sich das FSI zum Exzellenzzentrum im Bereich der Fahrzeugtechnologie entwickelt, welches für beide Seiten, für die Universität wie auch für das international tätige Unternehmen, eine Win-Win-Situation darstellt; d.h. neuste Erkenntnisse aus der Forschung fließen sowohl in die universitäre Lehre als auch in die Technologieentwicklung des Unternehmens. Und auch die Studierenden profitieren von der Nähe zur Praxis, indem es ihnen ermöglicht wird, anwendungsorientiert zu forschen und einen Beitrag zu umsetzbaren Innovationen zu leisten. Magna wird es wiederum ermöglicht, rasch und flexibel auf innovative Forschungsergebnisse zuzugreifen. Um diesen Wissenstransferprozess weiter zu unterstützen, wurde auch die Ausbildung an der Universität an den Anforderungen der Industrie ausgerichtet. Dazu zählt, dass jüngst das Masterprogramm „*Production Science and Management*“ ins Leben gerufen wurde, für dessen Ausrichtung gerade der Praxisbezug bestimmend war.³⁵

³⁵ Vgl. FSI (2014), S. 2.

5 Fundraising: *Good Practices* von europäischen Universitäten

Im folgenden Kapitel ist es Ziel, *Good Practice*-Beispiele für universitäres Fundraising in Europa darzustellen sowie anhand deren hochentwickelte und erfolgreiche Fundraisingmodelle zu präsentieren. Dabei geht es vor allem um die Identifikation von Ansätzen, welche innovative Instrumente für das universitäre Fundraising beinhalten und somit für die Entwicklung an Österreichs Hochschulen von Nutzen sein können; d.h. bei all den ausgewählten Beispielen ist eine gewisse Vorbildfunktion gegeben, woraus sich Vorschläge zur Weiterentwicklung der österreichischen Situation ableiten lassen. Insgesamt wurden fünf international renommierte Universitäten in den Ländern (wie zuvor kurz skizziert) Schweiz, Deutschland, Großbritannien und Schweden als Fallbeispiele ausgewählt. Konkret umfasst die Auswahl die Eidgenössische Technische Hochschule (ETH) Zürich, die Universität St. Gallen, die Technische Universität München, die Cambridge University und die Chalmers University of Technology.

5.1 Eidgenössische Technische Universität Zürich

Gegründet in 1855 ist die ETH Zürich die größte technisch-naturwissenschaftliche Universität der Schweiz, welche sich erfolgreich durch exzellente Lehre, wegweisende Grundlagenforschung und Transfer von neuen Erkenntnissen in die Praxis ausweist. In 2013 verzeichnete die ETH Zürich insgesamt 18.178 Studierende und 10.478 Mitarbeitende (davon 462 Professorinnen und Professoren).

Die ETH Zürich ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen, wobei die Grundfinanzierung durch den Bund mit dem Anstieg der Studierenden kaum mithalten konnte. In 2013 betrug der Finanzierungsanteil des Bundes insgesamt 1.146,8 Mio. CHF; hinzu kamen noch 365,6 Mio. CHF an Drittmitteln. In der jüngsten Vergangenheit stammte etwa die Hälfte dieser Drittmittel aus der nationalen Forschungsförderung und aus europäischen Forschungsprogrammen; die andere Hälfte nahm die ETH Zürich durch Zusammenarbeitsverträge mit der Wirtschaft, durch Schenkungen und Legate sowie durch diverse Dienstleistungs- und Finanzerträge ein. Bemerkenswert ist, dass gerade die Einnahmen durch Schenkungen und Legate gegenüber dem Vorjahr um 35,3 % gesteigert werden konnten; tatsächlich beliefen sich diese Einnahmen in 2013 auf knapp 25,8 Mio. CHF. Weiter rückblickend zeigt sich allerdings, dass diese Einnahmen über die Jahre durchaus schwanken, seit 2009 zwischen 12,8 und 27,7 Mio. CHF (siehe Tabelle 9).³⁶

Tabelle 9: Finanzierungsmittel der ETH Zürich nach Herkunft (in 1.000 CHF), 2009-2013

Mittel nach Herkunft	2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung zum Vorjahr in %
Mittel gesamt	1.306.889	1.359.255	1.454.762	1.466.810	1.512.315	3,1
Finanzierungsbeitrag des Bundes	1.039.343	1.081.834	1.101.302	1.101.004	1.146.761	4,2
Drittmittel	267.546	277.421	353.460	365.806	365.554	-0,1
Nationale Organisationen (Forschungsförderung)	86.280	99.122	101.042	110.881	116.012	4,6
Forschungsaufträge Bundesämter (Ressortforschung)	23.443	22.873	22.781	23.804	23.323	-2,0
Europäische Forschungsprogramme (FRP)	37.245	42.914	40.019	44.789	52.887	18,1
Zusammenarbeit mit der Wirtschaft, übrige Drittmittel	92.842	99.668	166.328	167.289	147.557	-11,8
Schenkungen und Legate	27.736	12.845	23.290	19.043	25.774	35,3

Quelle: ETH Jahresbericht 2013

Einnahmen von Unternehmen, Stiftungen, Verbänden und Privatpersonen stellen wichtige Ergänzungen für das Universitätsbudget der ETH Zürich dar. Zentral ist hierbei die Rolle der *ETH Zürich Foundation*, welche

³⁶ Vgl. ETH Jahresbericht 2013, S. 50.

als unabhängige, gemeinnützige Stiftung etabliert ist und über die Jahre bereits zahlreiche Verträge mit Mäzenen abschließen konnte. Diese ergänzenden Einnahmen dienen vor allem dazu, strategische Ziele der Universität zu beschleunigen sowie die Forschung in strategisch wichtigen Gebieten rascher auszubauen bzw. voranzutreiben. So war es beispielsweise auf diesem Weg möglich, Professuren früher zu berufen.

Wesentliche Bausteine des Fundraisings

ETH Zürich Foundation

Eine zentrale Rolle im Fundraising spielt die *ETH Zürich Foundation*, deren Ziel es ist, Innovationen an der ETH Zürich voranzutreiben und Nachwuchstalente zu fördern. Mit ihrer Unterstützung ist es auch möglich, dass mittels Zuwendungen von Unternehmen, Stiftungen, Organisationen und Privatpersonen Visionen gezielt verfolgt und gesellschaftlich relevante Forschungsgebiete schneller erschlossen werden. Die Unterstützung orientiert sich dabei nach der Ausrichtung der strategischen Schwerpunkte, welche in der jüngsten Vergangenheit Bereiche wie Wissen und Technologie für die Gesundheit, nachhaltige Städte der Zukunft oder Risikoforschung umfassen.³⁷

Tabelle 10: Zuwendungen (zweckgebundene und nicht zweckgebundene Spenden) an die ETH Zürich, 2003/04-2013

in Mio. CHF	2003/04	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zuwendungen	9	9	21	34	42	19	74	64	33	91

Quelle: *ETH Foundation Zürich Jahresbericht 2013*, S. 28

Wie Tabelle 10 darstellt, hat die *ETH Zürich Foundation* seit 2003/04 Zuwendungen in der Höhe von 396 Mio. CHF einwerben können, davon 91 Mio. CHF allein im Jahr 2013. Die Zuwendungen umfassen dabei zweckgebundene Spenden wie auch nicht zweckgebundene Spenden; bei letzterem wird die ETH Zürich in einem strategischen Vorhaben unterstützt, die Universität entscheidet selbst über die Zuordnung der Mittel.

Darüber hinaus bietet die *ETH Zürich Foundation* noch weitere Initiativen an:

- *Excellence Scholarship & Opportunity Programme*, welche jährlich den besten 2-3 % der neueintretenden Masterstudierenden ein Leistungsstipendium finanzieren.
- *Pioneer Fellowships*, welche junge Forscherinnen und Forscher bei der Entwicklung von innovativen Produkten oder Dienstleistungen basierend auf ihren wissenschaftlichen Arbeiten (MSc oder PhD/Doktorat) an der ETH Zürich unterstützen. Die Verleihung erfolgt an Einzelpersonen oder Zweierteams, welche ein hoch-innovatives Produkt oder Service zu entwickeln beabsichtigen, welches kommerziell genutzt werden kann und/oder der Gesellschaft dient. Die Finanzierung der *Pioneer Fellowships* erfolgt durch die ETH Zürich, die *ETH Zürich Foundation* und die *Hasler Foundation*.
- Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, Professuren, Projektfonds und Infrastruktur zu fördern bzw. finanziell zu unterstützen.³⁸

Darüber hinaus existiert die Möglichkeit eines Legats; d.h. einzelne klar definierte Vermögens- oder Sachwerte können der *ETH Zürich Foundation* als Vermächtnis übertragen werden, wobei mitunter auch der Verwendungszweck vorgegeben werden kann. Auch stellt eine Unterstiftung für den Nachlass eine Option dar; d.h. das Legat kann in Form einer Unterstiftung bzw. eines Fonds ausgestaltet werden.

Für alle Zuwendungen gilt, dass sie nach transparenten Regeln abgewickelt werden müssen. Die ETH Zürich hat hierfür die wichtigsten Grundsätze in einem „*Code of Conduct*“ festgehalten, welcher per 29. Oktober 2013 in Kraft getreten ist. Der „*Code of Conduct*“ stellt ein Regelwerk dar, welches wiedergibt, unter welchen Voraussetzungen private Zuwendungen angenommen und nach welchen Kriterien die Mittel an der Universität weitergegeben werden dürfen.

³⁷ Vgl. ETH Jahresbericht 2012.

³⁸ Siehe hierzu <http://www.ethz-foundation.ch/index.php/ihr-engagement/>.

Code of Conduct

Im Folgenden sollen die wichtigsten Regeln dargestellt werden³⁹:

I. Donationen

Donatoren ermöglichen die Stärkung der Forschung und Lehre. Mit Donationen kann die Umsetzung der ETH Strategie entscheidend beschleunigt werden. Donationen geben Impulse für den fokussierten Ausbau der Forschung, fördern Talente und sind Initialzündung für den Fortschritt.

II. Annahme

Donationen entsprechen dem Stiftungszweck der *ETH Zürich Foundation*. Die *ETH Zürich Foundation* entscheidet frei über die Annahme von Donationen. Donationszusagen werden in Form von schriftlichen Vereinbarungen festgehalten.

III. Fokus auf ETH Strategie

Donationen sollen auf strategische Projekte der ETH Zürich konzentriert werden. Dort erzeugen sie die größte Wirkung.

IV. Zweckbestimmung

Bei Donationen mit bestimmtem Verwendungszweck muss die Schulleitung der ETH Zürich dem Zweck zustimmen. Förderwünsche werden soweit möglich berücksichtigt.

V. Donationen für Professuren

Mit Donationen kann die Schaffung von in der ETH Planung vorgesehenen neuen Professuren, Instituten oder Zentren unterstützt werden. Die thematische Definition, die Erarbeitung des Professorenprofils, die Ausschreibung, der Suchprozess und der Berufungsantrag erfolgen durch die ETH Zürich.

VI. Freiheit von Forschung und Lehre

Die Freiheit von Lehre, Forschung und Publikationen bei geförderten Personen und Projekten der ETH Zürich ist jederzeit gewährleistet. Die *ETH Zürich Foundation* kann den Förderern kein Anrecht auf Eigentum, Veröffentlichung oder Verwertung von Forschungsergebnissen zugestehen.

VII. Herkunft von Donationen

Die Herkunft von Donationen ist der *ETH Zürich Foundation* bekannt und der Förderer ist vertrauenswürdig. Wird eine Donation über eine vermittelnde Person oder Organisation zugewendet, so werden auch diese auf ihre Vertrauenswürdigkeit geprüft. Der Vermittler bestätigt, dass die Mittel unter dem Gesichtspunkt der anzuwendenden Gesetzgebung geprüft worden sind.

VIII. Transparenz und Diskretion

Zweck und Inhalt der Donationen werden auf der Webseite der *ETH Zürich Foundation* publiziert. Jährlich gibt der Jahresbericht Auskunft über die finanzielle Situation, die Zuwendungen und Vergaben. Der Wunsch von Donatoren, öffentlich nicht erwähnt zu werden, wird respektiert. Anvertraute Daten und Informationen werden ohne Einverständnis der Betroffenen nicht an Dritte weitergegeben.

Ferner sind alle Verträge mit den Donatoren bei der Geschäftsstelle der *Foundation* einsehbar. Auch können Donationen an die ETH Zürich im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen von der Steuer abgezogen werden.

Ergänzend zu all diesen Möglichkeiten hat die Universität einen „*Verhaltenskodex der ETH Zürich für den Umgang mit Zuwendungen*“⁴⁰ entwickelt. Dieser ist per 1. Oktober 2014 in Kraft getreten - mit dem Ziel, einen verlässlichen sowie transparenten Handlungsrahmen für Professorinnen und Professoren und andere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ETH Zürich wie auch für potentielle private Geldgeber zu schaffen.

³⁹ <http://www.ethz-foundation.ch/index.php/ueber-uns/code-of-conduct/>.

⁴⁰ <https://www.share.ethz.ch/sites/rechtssammlung/Rechtssammlung/2%20Organisation%20der%20ETH%20Z%C3%BCrich/2.1%20Leitung%20und%20Verwaltung/Verhaltenskodex%20der%20ETH%20Z%C3%BCrich%20f%C3%BCr%20den%20Umgang%20mit%20Zuwendungen.pdf>.

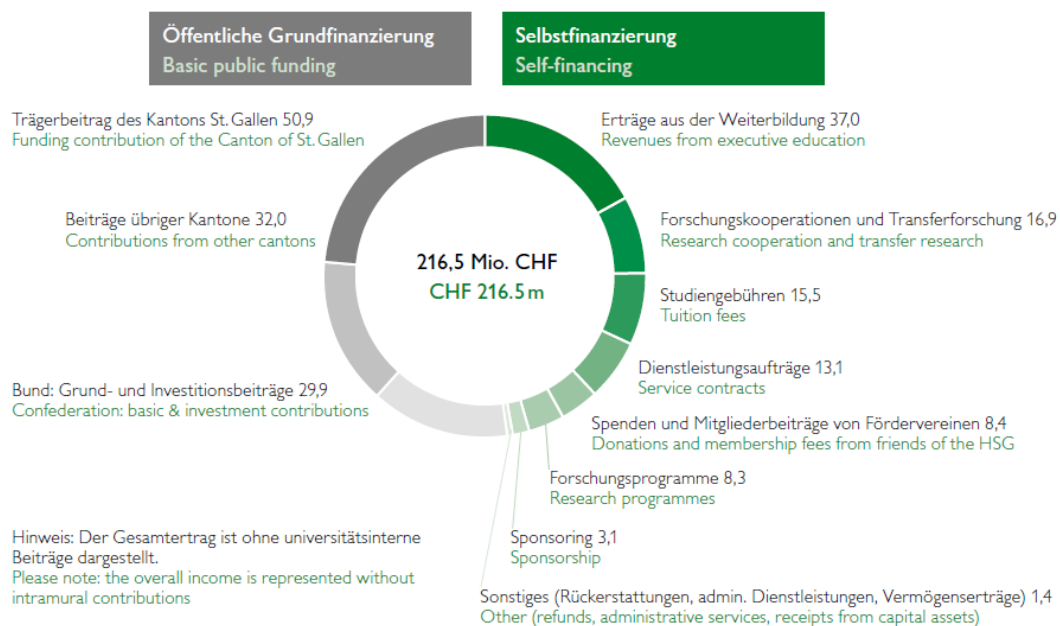
5.2 Universität St. Gallen

Die Universität St. Gallen (HSG) ist eine staatliche Universität, welche in 1898 als Handelsakademie gegründet wurde. Im Jahr 2011 wurde die Universität in „Universität St. Gallen – Hochschule für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften sowie Internationale Beziehungen (HSG)“ umbenannt. Die HSG zählt heute zu einer international renommierten Universität, welche erst jüngst (in 2013) im *Financial Times Ranking* Platz 7 erreichte und somit ihre Top Ten Platzierung unter den *European Business Schools* verteidigen konnte. Seit 2009 ist die Zahl der Studierenden auch an der HSG steigend, so waren es in 2009 6.418 Studierende und in 2013 bereits 7.666 Studierende. Was das Personal anbelangt, so zählte die HSG im Jahr 2013 insgesamt 2.740 Beschäftigte, wovon 91 Professorinnen und Professoren waren.⁴¹

Im Jahr 2013 verfügte die HSG über ein Gesamtbudget von 216,5 Mio. CHF, wobei der Eigenfinanzierungsgrad bei rund 50 % lag. Die öffentliche Grundsubventionierung setzte sich dabei aus dem Trägerbetrag des Kantons St. Gallen (50,9 Mio. CHF), Beiträgen übriger Kantone (32 Mio. CHF) sowie Beiträgen des Bundes (29,9 Mio. CHF) zusammen. Was die Selbstfinanzierung anbelangt, so umfasst diese vier Bereiche, nämlich Lehre, Forschung, Weiterbildung und Dienstleistung. Für die Selbstfinanzierung hat die HSG bereits in den vergangenen Jahren genaue Spielregeln und Grundsätze festgelegt, welche wie folgt lauten:

- Wahrung der Freiheit von Lehre und Forschung
- Verbindlichkeit der HSG-Standards für Lehrinhalte und Lehrplanung
- Einhaltung der internationalen Standards und der HSG-Regeln für die Berufung und Anstellung von Forschenden und Lehrenden⁴²

Abbildung 4: Finanzierung der HGS



Quelle: HSG Jahresbericht 2013-2014, S. 114

Im Jahr 2013 betragen die Erträge aus der Weiterbildung insgesamt 37 Mio. CHF, damit nahm dieser Teilbereich auch den höchsten Anteil unter den Tätigkeiten der Selbstfinanzierung ein. Den zweitgrößten Anteil mit 16,9 Mio. CHF stellten Forschungsk Kooperationen dar. Der Fokus liegt dabei auf praxisbezogene Forschung, wobei die HSG auf langjährige strategische Forschungsk Kooperationen mit Unternehmen zurückgreift, wie zum Beispiel mit dem SAP-Forschungszentrum, SBB Lab, Bosch Lab und dem Hilti Lab. Ziel der Forschungsk Kooperationen ist ein Wissenstransfer zwischen Universität und Praxis, hinzu kommt die Option, mittels dieser Kooperationen Forschungsstellen finanzieren zu können. Generell zeichnet sich die Mittelzuweisung im Rahmen der Forschungsk Kooperationen durch eine hohe Flexibilität aus; so können zum

⁴¹ http://www.unisg.ch/~media/internet/content/dateien/unisg/universitaet/portrait/zahlenfakten/2014_zahlenfakten_d.pdf?fl=de.

⁴² Vgl. HSG Jahresbericht 2013-2014, S. 113.

Beispiel Institute, Lehrstühle oder einzelne Labors unterstützt werden. In der Regel werden keine Einzelpersonen, sondern vielmehr akademische Einheiten gefördert. Wie Abbildung 4 darstellt, zählen zu den wichtigen externen Finanzierungsquellen der Universität St. Gallen Drittmittelprojekte (8,3 Mio. CHF), Einnahmen aus Studiengebühren (15,5 Mio. CHF), Spenden (8,4 Mio. CHF) und Sponsoring-Mittel (3,1 Mio. CHF).⁴³

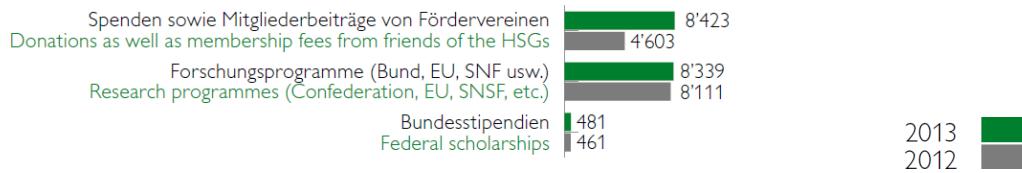
Auch zeigt sich, dass Donationen von Privatpersonen, Stiftungen und Unternehmen für die Universität St. Gallen eine bedeutende Ergänzung der Einnahmequellen darstellen. Gerade diese ermöglichen es der HSG, ihr Profil zu schärfen, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein. Dass die HSG gerade auch in der Spendenakquise erfolgreich ist, zeigt Abbildung 5. So konnten allein nur von 2012 auf 2013 die Einnahmen durch Spenden sowie durch Mitgliedsbeiträge von 4,6 Mio. CHF auf über 8,4 Mio. CHF gesteigert und somit fast verdoppelt werden.

Abbildung 5: Überblick Einnahmen 2012/2013

Forschungskooperationen, Dienstleistungsaufträge und Sponsoring in 1000 CHF
 Research cooperation, service contracts and sponsorship in CHF 1000



Beiträge von Dritten in 1000 CHF Contributions from third parties in CHF 1000



Quelle: HSG Jahresbericht 2013-2014, S. 141

Die zentrale Bedeutung von Spenden ist auch im Leitbild der HSG verankert und stellt sich gesondert in einem Leitsatz wie folgt dar: „Als staatliche Universität sind wir zur Sicherung und Weiterentwicklung unserer Ausbildungs- und Forschungsqualität auf die Schaffung von planungssicheren finanziellen Rahmenbedingungen bedacht. Deshalb pflegen wir ein individuelles, im Gesamtinteresse der Universität stehendes Unternehmertum. Für große Innovationsprojekte suchen wir nach Formen öffentlich-privater Mischfinanzierungen und prüfen zugleich längerfristig neue Geschäftsmodelle für die gesamte Universität. Mit einem hohen Drittmittelanteil und nachhaltigen Sponsoringerträgen erschließen, stabilisieren und vergrößern wir akademische und strategische Entwicklungsspielräume. Wir sind uns dabei der besonderen Verantwortung bewusst, die wir als öffentliche Institution für den Umgang mit diesen Spielräumen tragen.“⁴⁴

Wesentliche Bausteine der Fundraising Policy

Eine zentrale Rolle bei der Universitätsförderung nimmt die HSG-Stiftung ein. Diese fungiert als eine selbstständige gemeinnützige Stiftung und bündelt finanzielle Zuschüsse von Privatpersonen und Organisationen. Rückblickend ist die HSG Stiftung Anfang 2013 aus der Stiftung HSG Alumni hervorgegangen. Alle hier eingeworbenen Förderungen dienen explizit der Weiterentwicklung der HSG. Operativ hat der Leiter der Universitätsförderung auch die Geschäfte der Stiftung über, institutionell ist die Stelle Universitätsförderung an das Rektorat angegliedert und wurde bereits im Jahr 2010 gegründet, um als zentrale Anlaufstelle hinsichtlich der Beratung für potentielle Förderer zu dienen.⁴⁵ Der Fokus der HSG

⁴³ Siehe ebenda.

⁴⁴ <http://www.unisg.ch/de/Universitaet/Vision/Leitsaetze>.

⁴⁵ <http://www.unisg.ch/~media/internet/content/dateien/unisg/universitaet/foerdern/medienmitteilung-16022010.pdf?fl=de>.

Stiftung liegt vor allem auf philanthropisch motivierte Spenden, so konnte z.B. dank einer Spende der Ernst Göhner Stiftung eine Immobilie erworben werden, die nun der HSG zur Verfügung gestellt wird.⁴⁶ Darüber hinaus kann die HSG bei Förderpartnerschaften auf langjährige Partner in der Stifterlandschaft zurückgreifen, worunter u.a. die Dr. Werner Jackstädt-Stiftung, die Haniel Stiftung, die Jacobs Foundation, die Stiftung MyHandicap und die Werner Siemens-Stiftung zählen.⁴⁷

Generell ist es an der HSG möglich, Spenden- bzw. Stiftungsgelder flexibel einzusetzen; d.h. die Mittel können direkt an Institute, die Universität oder an ein Lehrprogramm gehen, oder auch zweckgebunden werden. Es können Lehrstühle (in 2013 konnten insgesamt sechs Lehrstühle gefördert werden) gefördert werden ebenso wie Studierende mittels Stipendien oder auch Infrastrukturmaßnahmen.⁴⁸

Neben der HSG-Stiftung zählt Fundraising auch für die HSG Alumni, einer der größten Alumniorganisationen in Europa mit mehr als 21.000 Mitgliedern, zu einem der Hauptaufgaben. Die HSG Alumni konzentriert sich dabei auf finanzielle Unterstützung von studentischen Projekten.⁴⁹

Eine weitere wichtige und unter Universitäten sicherlich originelle Säule für Fundraising stellt die Onlineförderbörse *HSG inSite*⁵⁰ dar. Entstanden in der Zusammenarbeit von HSG Alumni und der Universitätsförderung ist diese Plattform auf *Crowdfunding* ausgerichtet, wobei bereits sieben Projekte über die *HSG inSite* finanziert wurden bzw. werden. Die Einnahmen durch *Crowdfunding* betragen bislang insgesamt 43.128 CHF, wobei die *HSG inSite* insofern eine unkomplizierte Fördermöglichkeit darstellt, als dass eine Projektbeteiligung bzw. Mitgestaltung bereits ab 50 CHF möglich ist.

Neben der philanthropischen Förderung nimmt auch das Sponsoring einen wichtigen Stellenwert in der Selbstfinanzierung der HSG ein. Als wichtige Eckpunkte sind hierbei zu nennen:

- Unternehmen wird die Möglichkeit angeboten, sich finanziell in Lehre, Forschung und Weiterbildung zu engagieren.
- Als Gegenleistung bietet die Universität Leistungen wie die Bekanntmachung des Unternehmens, die Platzierung des Logos etc. an.
- Sponsoring wird an der HSG in Betracht gezogen, wenn für Projekte:
 - keine öffentlichen Gelder zur Verfügung stehen;
 - diese Projekte einen Mehrwert in der Lehre oder Forschung generieren;
 - die Freiheit von Lehre und Forschung nicht tangiert wird.
- Sponsoring-Bereiche:
 - Unternehmen stellen ihr Profil auf die Job-Plattform (www.hsgcareer.ch) oder stellen sich bei der Job Messe *HSG Talents Conference* vor, um Absolventinnen und Absolventen zu rekrutieren. Die daraus erzielten Einnahmen fließen an das HSG Karriere-Service.
 - Eine andere Möglichkeit des Markenaufbaus stellt die Unterstützung der Startwoche als Partner dar.
 - Und schließlich ist es möglich, spezielle Initiativen der HSG zu unterstützen. So konnte z.B. die Initiative der Studentenschaft für längere Bibliotheksöffnungszeiten durch eine Sponsoring-Partnerschaft mit PWC realisiert werden.

5.3 Technische Universität München

Die Technische Universität München (TUM) wurde 1868 als Polytechnische Schule gegründet und zählt heute zu den Exzellenzuniversitäten Deutschlands. Unter dem Motto „*wissenschaftlich, unternehmerisch und international*“ hat die Universität im Jahr 2006 innerhalb der Exzellenzinitiative mit dem Zukunftskonzept der „*Entrepreneurial University*“ überzeugt. Die TUM gilt somit heute als ein Synonym für technischen Fortschritt und unternehmerischen Geist⁵¹, wo die Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler Lösungen für die gesellschaftlichen Herausforderungen der Zukunft in den Bereichen Gesundheit und Ernährung, Energie und Rohstoffe, Umwelt und Klima, Information und Kommunikation sowie im Bereich

⁴⁶ Vgl. HSG Jahresbericht 2012-2013, S. 113ff.

⁴⁷ <http://www.unisg.ch/de/universitaet/foerderung/foerderung/>

⁴⁸ Vgl. HSG Jahresbericht 2013-2014, S. 118.

⁴⁹ <https://hsgalumni.ch/de/foerdern/students/>

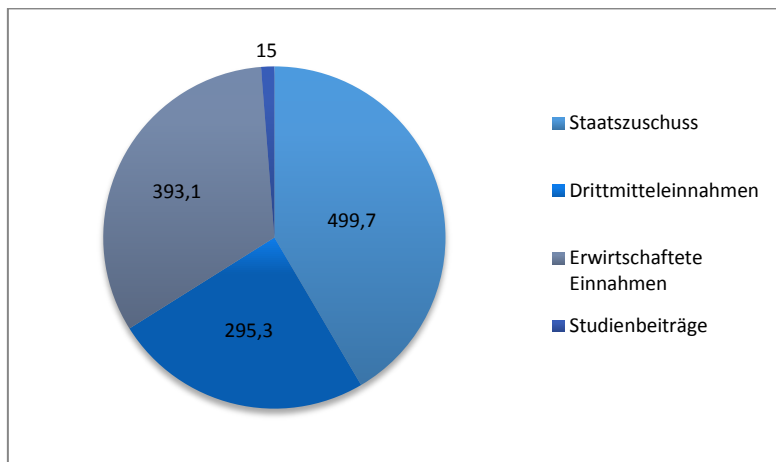
⁵⁰ <http://www.hsginsite.ch/>

⁵¹ <http://www.tum.de/fileadmin/w00bfo/www/Broschueren/Imagebroschuere-de.pdf>

Mobilität und Infrastruktur suchen.⁵² Ermöglicht wird dies durch moderne Organisationsstrukturen, rasche operative Entscheidungen, ein effizientes Controlling und Qualitätsmanagement sowie eine Führungs- und Aufsichtsstruktur, die dem Prinzip der Subsidiarität folgt.

In 2013 verzeichnete die Technische Universität München insgesamt 35.979 Studierende und 9.869 Beschäftigte (inkl. Klinikum), davon waren 469 Professorinnen und Professoren.⁵³ Im selbigen Jahr stand der Universität ein Budget von etwa 1,2 Mrd. Euro zur Verfügung, wovon 58 % selbst erwirtschaftet wurden und der staatliche Finanzierungszuschuss 42 % betrug (siehe Abbildung 6).

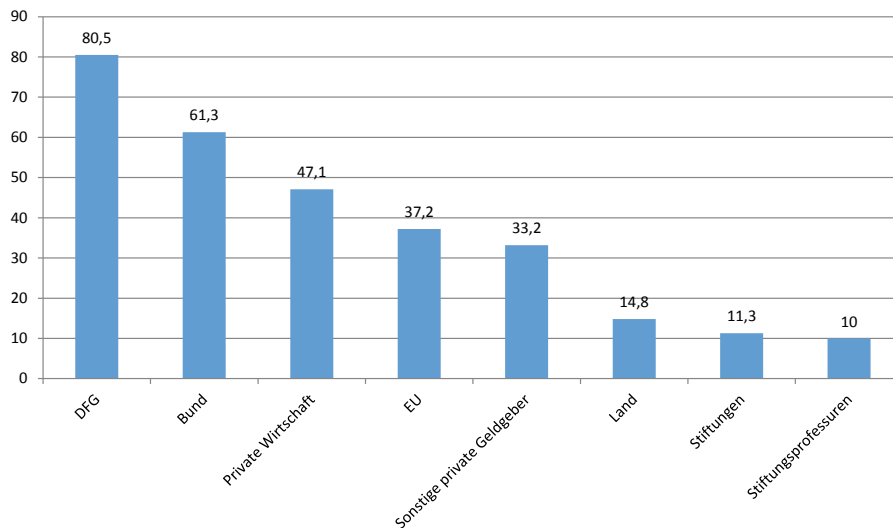
Abbildung 6: Budget der Technischen Universität München (in Mio. Euro), 2013



Quelle: TUM, eigene Darstellung

Im Detail erwirtschaftete die Technische Universität München in 2013 etwa 295 Mio. Euro an Drittmitteln, davon stammte – wie Abbildung 7 darstellt - der größte Anteil (80,5 Mio. Euro) von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG), 61,3 Mio. Euro kamen vom Bund, 47,1 Mio. Euro aus der Privatwirtschaft und 33,2 Mio. Euro von sonstigen privaten Geldgebern.

Abbildung 7: Drittmittelherkunft der Technischen Universität München (in Mio. Euro), 2013



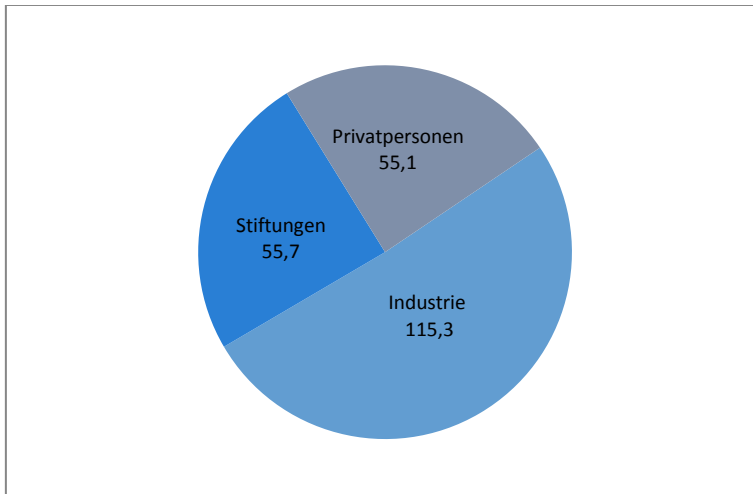
Quelle: TUM, eigene Darstellung

Seit 1998 hat die Technische Universität München insgesamt 226,1 Mio. Euro durch Fundraising eingenommen. Der größte Anteil mit 115,3 Mio. Euro entfällt dabei auf die Industrie, gefolgt von Einnahmen in der Höhe von 55,7 Mio. Euro von Stiftungen und 55,1 Mio. Euro von Privatpersonen (siehe Abbildung 8).

⁵² http://www.tum.de/fileadmin/w00bfo/www/TUM_in_Zahlen/Facts_and_Figures_kurz_/20140904_Daten-Fakten_DE_WEB_DS.pdf.

⁵³ <http://www.tum.de/die-tum/die-universitaet/die-tum-in-zahlen/>.

Abbildung 8: Einnahmen durch Fundraising (in Mio. Euro), 1998-2013



Quelle: TUM, eigene Darstellung

Institutionell ist das Fundraising an der Technischen Universität München als eigenständiges Hochschulreferat angesiedelt und verfügt über eine eigene Homepage (<http://www.fundraising.tum.de/startseite/>). Ergänzend hierzu wurde per 21. Juli 2010 die TUM Universitätsstiftung (mit einem Gründungskapital von 17 Mio. Euro)⁵⁴ ins Leben gerufen, welche auf dem Endowment-Prinzip⁵⁵ basiert.

Wesentliche Bausteine der Fundraisinginitiative

Die Ziele des Fundraisings sind - in Abstimmung mit dem Leitbild der Universität - die eingeworbenen Mittel für Forschung für die Zukunft, für das Gewinnen von Spitzentalenten zur Stärkung der Bildung sowie für die Sicherstellung nachhaltiger finanzieller Ressourcen einzusetzen.

Die Technische Universität München bietet dafür ein breites Spektrum an Fördermöglichkeiten für Unternehmen und Privatpersonen an. Speziell richtet sich die Universität an Wirtschaftsunternehmen, welche die Möglichkeit haben, eine philanthropische Investition in Studierende, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler der TUM oder in die Ausstattung der Universität zu tätigen. Diese Investitionen können in Promotionsstipendien, Stiftungslehrstühle, zinslose Darlehen oder technische Geräte fließen. Auch Privatpersonen können Spendenbeiträge für Spitzenforscherinnen und -forscher, interdisziplinäre Forschergruppen, die Modernisierung der Lehre oder ungebundene Spenden für die TUM Stiftung leisten. Darüber hinaus ermöglicht das Spenden-Instrumentarium auch die Einrichtung von eigenen Stiftungen oder Zustiftungen in bestehende Stiftungen unter dem Dach der TUM sowie die Möglichkeit der Testamentsspende.

Um den Stiftungs- und Fundraisingaktivitäten auch einen Rahmen zu geben, hat die Technische Universität München einen *Code of Conduct* verfasst. Dieser hält dabei die wesentlichen, vom Stiftungsgedanken getragenen Maßnahmen wie folgt fest:

- Stiftungsprofessuren und Stiftungsinstitute mit vereinbarter fachlicher Ausrichtung,
- Zuwendungen in die TUM Universitätsstiftung und
- Zuwendungen für das sogenannte Deutschlandstipendium (studentische Förderung) an der TUM.

Nach dem Willen des Stifters können die Zuwendungen dabei wahlweise an folgende Einrichtungen fließen:

- Technische Universität München, eine staatliche Universität und Körperschaft des Öffentlichen Rechts,
- TUM Universitätsstiftung, eine rechtsfähige Stiftung des Bürgerlichen Rechts, oder
- Karl Max von Bauernfeind-Verein e.V., ein gemeinnütziger Verein zur Förderung der TUM.⁵⁶

⁵⁴ <http://www.tum.de/fileadmin/w00bfo/www/Broschueren/Imagebroschuere-de.pdf>.

⁵⁵ Die Förderung erfolgt hier durch Kapitalerträge aus einem Grundvermögen. Die TUM Universitätsstiftung rechnet bis 2017 mit einem Kapitalgrundstock von 50 bis 70 Mio. Euro. Siehe hierzu http://www.tum-universitaetsstiftung.de/fileadmin/w00bfgf/www/downloads/Stifterkonferenz_2011_TUMcampus_4-2011.pdf.

⁵⁶ TUM Code of Conduct.

Darüber hinaus hat die Technische Universität München Ethik-Richtlinien erstellt, welche als Leitlinien für die gesamte Drittmittelakquise gültig sind. Gemäß *Code of Conduct* sind dabei folgende Prinzipien bei der Förderung von Forschung und Lehre sowie sozialer und kultureller Projekte an der TUM zu beachten:

1. *„Wir achten die Freiheit von Wissenschaft und Forschung. Die Unabhängigkeit der Hochschule von wirtschaftlichen Interessen wird gewährleistet.*
2. *Wir wahren das Ansehen und die Integrität der TUM als öffentliche Bildungs- und Forschungseinrichtung.*
3. *Wir achten die berechtigten Wünsche unserer Förderer, z.B. die inhaltliche Ausrichtung der geforderten Maßnahmen.*
4. *Wir begegnen unseren Förderern mit Respekt und Wertschätzung, verbunden mit einer dauerhaften und vertrauensvollen Kontaktpflege.*
5. *Wir informieren unsere Förderer regelmäßig über den Fortgang der von ihnen unterstützten Projekte und gewährleisten Transparenz bei der Verwendung der gespendeten bzw. gestifteten Mittel.*
6. *Wir verbürgen uns für den effektiven und sachgerechten Einsatz der bereitgestellten Mittel.*
7. *Wir achten die Regeln der Korruptionsbekämpfung und des Datenschutzes. Anvertraute Informationen oder Daten werden ohne Einverständnis der Betroffenen nicht an Dritte weitergegeben.⁵⁷*

5.4 Cambridge University

Die Universität Cambridge ist eine britische Privatuniversität mit knapp 20.000 Studierenden (graduiert und postgraduiert), 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (etwa 1.700 im akademischen und etwa 3.500 im Forschungsbereich) und einem Jahresbudget von über 1,4 Mrd. Pfund (vgl. dazu Cambridge University 2014). Im Hinblick auf Fundraising blickt die Universität Cambridge auf eine sehr lange akademische Tradition zurück und hat vor diesem Hintergrund 2001 (öffentlich 2005) unter dem Motto *„Transforming Tomorrow“* ihre *„800th Anniversary Campaign“* gestartet. Mit den eingeworbenen Mitteln sollten die Unterstützung für Cambridge Studentinnen und Studenten erhöht, weitere exzellente Akademikerinnen und Akademiker für gut bezahlte Stellen gewonnen, die Unterstützung für Spitzenforschung weiter ausgebaut und das Erbe der Universität sowie ihre herausragenden Sammlungen erhalten werden. Es war geplant im Rahmen der Kampagne über philanthropische Spenden von *„alumni and friends“* weltweit eine Milliarde Pfund aufzubringen.

Als im November 2011 die *„Campaign“* als beendet erklärt wurde, hat sie dieses Ziel erreicht, ja sogar übertroffen, indem insgesamt rund 1,2 Mrd. Pfund an Spenden - unter anderem von etwa 54.000 Alumni - eingebracht und damit um 20 % mehr als ursprünglich veranschlagt werden konnten. Zum ersten Mal in der Geschichte konnte damit eine europäische bzw. eine nicht-amerikanische Universität in einer einzigen *„Fundraising Campaign“* über eine Mrd. Pfund lukrieren.

Wesentliche Bausteine der Fundraisinginitiative

Folgt man Carmen Pérez-Esparrells und Eva M. Torre (vgl. Pérez-Esparrells und Torre 2012, S. 60f.) sind es vor allem die folgenden fünf Faktoren, die für die Fundraisingenerfolge der Cambridge University verantwortlich waren:

1. Die Universität verfügt über einen eingeführten Markennamen, der eng mit Qualität, Innovation, Unabhängigkeit, herausragenden Leistungen und internationaler Wahrnehmung verbunden ist. Es wird besonders darauf geachtet, dass jegliche externe Kommunikation und alle Projekte, die von der Universität initiiert werden, mit diesem Markennamen und den Inhalten, die er transportiert, konsistent sind.
2. Die Kommunikationsstrategie der Universität stellt nicht nur auf die Bedeutung ihres Beitrags zur Entwicklung der Gesellschaft und zur Bewältigung gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Herausforderungen ab, sondern streicht auch ihre Prioritäten und ihre konkreten Leistungen heraus, zu

⁵⁷ Ebenda.

deren Umsetzung die im Fundraising aufgebrauchten Mittel eingesetzt werden. In diesem Zusammenhang ist es wichtig drauf hinzuweisen, dass die Universität Cambridge auch während der Wirtschaftskrise intensiv in ihre Fundraisingstrategie investiert hat und deshalb ihre Fundraisingziele trotz der schwierigen wirtschaftlichen Situation erreichen bzw. sogar übererfüllen konnte.

3. Die Fundraising-Anstrengungen werden innerhalb der Organisation als ein wesentlicher Bestandteil der gesamten Universitätsfinanzierung erachtet, so dass sie auch von den leitenden Personen getragen und auf allen Organisationsebenen aktiv unterstützt werden. Umgekehrt sind auch die Spender bereit und in den meisten Fällen wahrscheinlich sogar daran interessiert, unentgeltliche Funktionen in Leitungsgremien der Universität oder ihrer Organisationen zu übernehmen (z.B. in der *Cambridge Foundation*⁵⁸).
4. Operativ wird das Fundraising vom *Cambridge University Development and Alumni Relation Office (CUDO)* betrieben. CUDO ist eine professionelle Organisationseinheit, die auf Fundraising sowie den Aufbau und die Entwicklung von Beziehungen zu Spendern spezialisiert ist. Neben anderen Aufgaben übernimmt CUDO die Rolle einer Anlaufstelle für Spender, um alle Fragen zum Spendenprozedere zu beantworten und Spender bezüglich der jeweils besten Lösung für ihren spezifischen Bedarf zu beraten. Das schließt Informationen zu den verfügbaren Spendentransfermöglichkeiten genauso ein wie zu bestehenden Spenderangeboten, besonderen Vorteilen für den Spender und die Universität, steuerlichen und rechtlichen Umfeldbedingungen sowie existierenden Fördermaßnahmen, die beim Spenden zum Vorteil der Spender und der Universität berücksichtigt werden müssen.
5. Die Universität kommuniziert aktiv die große Bedeutung, die der Spendenbereitschaft für die Erstellung ihrer Leistungen zukommt. Darüber hinaus erschließt sie immer wieder neue Wege, um die Beiträge einzelner Spender oder Spendergruppen gesondert hervorzuheben, auch wenn es sich nur um kleine finanzielle Beiträge handelt.

Neben den von Pérez-Esparrells und Torre herausgearbeiteten Erfolgsfaktoren gibt es eine Reihe weiterer bemerkenswerter Aspekte, die eng mit den herausragenden Fundraisingserfolgen der Universität Cambridge verbunden sein dürften. Dazu zählen die Breite des Spendenangebotes, die Verfügbarkeit von „*Ethical Guidelines*“ der Universität, das Förderangebot sowie das steuerliche Umfeld für universitäres Fundraising in Großbritannien.

1. *Breite des Spendenangebotes*: Spender der Universität Cambridge können im Prinzip zwischen gebundenen und ungebundenen Spenden wählen. Ungebundene Spenden werden nach dem jeweils gegebenen Bedarf durch die universitären Entscheidungsträger auf die unterschiedlichen Leistungsbereiche der Universität allokiert. Für gebundene Spenden bietet die Universität eine Fülle von Möglichkeiten an, um die Motive der Spender umfassend anzusprechen. Dazu zählen bestimmte Forschungsgebiete (z.B. Krebsforschung), innovative Forschungsideen und die Unterstützung bestimmter Forschungseinheiten genauso wie die Unterstützung begabter Studentinnen und Studenten oder die Erhaltung historischer Gebäude und wissenschaftlicher Sammlungen. Auf der Homepage der Universität⁵⁹ können die jeweils aktuellen Spendenangebote nachgelesen werden, bevor von CUDO allenfalls notwendige zusätzliche Beratung eingeholt werden kann.
2. *Ethical Guidelines*: Der Einfluss von Großspendern auf die Ausrichtung und die Inhalte der universitären Forschung sowie insgesamt auf die Unabhängigkeit der Universität ist ein mit dem universitären Fundraising eng verbundenes Thema. „*Ethical Guidelines*“ sind ein Instrument, Spendern und Stakeholdern sowie einer breiteren interessierten Öffentlichkeit deutlich zu machen, zu welchen Spendenangeboten eine Universität bereit ist und wo klare Grenzen für ein solches Angebot zu ziehen sind. Neben den „*Ethical Guidelines*“ muss sich eine Universität aber auch den Ruf erarbeiten, solche Guidelines einzuhalten und umzusetzen. Nur wem geglaubt wird, dass die einmal gezogenen Grenzen tatsächlich nicht überschritten werden, kann den Zuspruch einer breiten Spendergruppe und eine nachhaltig positive Auswirkung des universitären Fundraising erwarten.

⁵⁸ Die Cambridge Foundation ist jene Organisation, die das Fundraising für die Cambridge University bestreitet. Als operativer Arm der Cambridge Foundation fungiert das CUDO (Cambridge University Development Office).

⁵⁹ <http://www.campaign.cam.ac.uk/?ucam-ref=global-footer>.

3. **Förderangebot:** Die englischen Universitäten profitierten zwischen 2008 und 2011 von einem „*Matched Funding Scheme*“, bei dem die öffentliche Hand die Mittel, die im Rahmen von universitärem Fundraising aufgebracht wurden, für unerfahrene Universitäten verdoppelte, für Universitäten mit Fundraisingenerfahrung im Verhältnis 2:1 und für *Fundraising Champions* wie z.B. die Universität Cambridge im Verhältnis 3:1 aufbesserte. Darüber hinaus war das „*Scheme*“ durch flankierende Maßnahmen begleitet wie mit einem Ausbildungsprogramm für Fundraiser, einem Online-Portal mit speziellen Informationen zum Fundraising, einem *Fundraising Award* und der Verpflichtung, an einer laufenden Benchmarking Studie für universitäres Fundraising teilzunehmen (vgl. Ireland et al. 2012; More Partnership 2012). Wie diese Benchmarking-Studie zeigt, dürfte das „*Matched Funding Scheme*“ einen erheblichen Einfluss auf das universitäre Fundraising gehabt haben, so dass während der dreijährigen Laufzeit des Programms nicht nur die Zahl der Spender um 36 %, sondern auch die aufgebrachten Spendenmittel im Verhältnis zu den drei vorhergehenden Jahren um rund 38 % gewachsen sind (vgl. Ireland et al. 2012, S. 76).⁶⁰
4. **Steuerliche Anreize:** Über dieses Förderangebot hinaus verfügt Großbritannien auch über steuerliche Anreize, welche die Spendenbereitschaft ankurbeln sollen. Darunter fallen das „*Gift Aid*“ sowie das „*Payroll Giving*“-Programm, wobei ersteres auf der Homepage von CUDO näher beschrieben wird: Ein Spender, der unter „*Gift Aid*“ Mittel abtritt, versetzt den Spendenempfänger in die Lage, 20 % an Steuern, die ursprünglich auf die Spendensumme bezahlt wurden, von der öffentlichen Hand zurückzufordern, wodurch sich der effektiv gespendete Betrag um 25 % erhöht.⁶¹ Folglich ist „*Gift Aid*“ auch der meist genutzte Steueranreiz für Spenden im Hochschulbereich in Großbritannien (vgl. More Partnership, 2012, S. 35). Das „*Payroll Giving*“ kann hingegen von Personen genutzt werden, deren Arbeitgeber ein „*Payroll Giving Scheme*“ eingerichtet haben. In diesem Fall werden Spenden vom zu versteuernden Bruttogehalt abgezogen, bevor die Steuer bemessen und vom Arbeitgeber einbehalten wird. Die Steuerbegünstigung beruht dabei nicht automatisch auf dem Basissatz von 20 %, sondern auf jenem, der für das jeweils vorliegende Gehalt errechnet und damit anzusetzen ist (vgl. Task Force on Voluntary Giving to Higher Education, 2004, S. 43).

5.5 Chalmers University of Technology

Die „*Chalmers University of Technology*“ ist eine Stiftungsuniversität, die rund 10.000 Studierende und 2.650 Beschäftigte ausweist; das Budget beläuft sich auf knapp 328 Mio. Euro (3.028 Mio. SEK) und wird zu etwa 75 % von der öffentlichen Hand getragen (71 % durch schwedische Regierungseinrichtungen, 4 % durch die EU). Der Rest kommt aus der Chalmers Stiftung oder anderen Stiftungen, aus Anlagegewinnen und etwa 11 % werden von Unternehmen im Zuge von Auftragsforschung beigesteuert.⁶²

Chalmers zeichnet sich insofern aus, als dass Anfang der 90er Jahre die zuständigen schwedischen Behörden eine Art Experiment unter den öffentlichen Universitäten durchführen wollten, indem sie einer Universität besondere Entscheidungsautonomie und Eigenständigkeit eingeräumt haben. Sie haben dazu die Chalmers Universität ausgewählt, die seit Mitte 1994 von der eigens eingerichteten „*Chalmers University of Technology Foundation*“ selbstständig geführt wird; die Foundation ist auch gleichzeitig Eigentümerin der Universität und diverser angellagerter Institutionen. Zu diesem Zweck wurde Chalmers auch in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung („*limited liability company*“) umgewandelt. Ziel war es, mit Beginn der Eigenständigkeit auch einen Kapitalstock der Stiftung aufzubauen, der sich zumindest zum Teil aus philanthropischem Fundraising speisen sollte. Daher wurde 1993 ein externes Beratungsunternehmen⁶³ mit viel Erfahrung im non-for-profit Fundraising beauftragt, eine geeignete „*Capital Campaign*“ zu planen und umzusetzen. Das ursprüngliche Zielvolumen der ersten Fundraising-

⁶⁰ Das Wachstum wurde nur für Teilnehmerinnen und Teilnehmer des „*matched funding*“ Programms ermittelt, die auch in den drei vorhergehenden Jahren am Ross CASE Survey teilgenommen haben. Der Indikator, für den die 38 % Wachstum ermittelt wurden, ist „*cash income received*“.

⁶¹ Das Recht des Spendenempfängers die vom „*Gift Aid*“ Spender bereits bezahlte Steuer von der öffentlichen Hand zurückzufordern, beruht auf einem Basissteuersatz von 20 % (*basic rate*). Verdient der Spender 125 Euro, dann zahlt er davon 20 % Steuer, so dass ihm 100 Euro bleiben. Spendet er diese, kann der Spendenempfänger sein Recht nutzen und 25 Euro zurückfordern, was den Spendenbetrag um 25 % erhöht.

⁶² Die Zahlen stammen aus den Chalmers „*Facts and Figures*“ von 2011-12, die zum Zeitpunkt der Studiererstellung im August 2014 noch nicht in einer neueren englischsprachigen Fassung verfügbar waren (vgl. Chalmers o.J.).

⁶³ Mit den Beratungsgagenden wurde das „*London Office*“ der US-amerikanischen „*Brakeley Fundraising & Management Consultants*“ beauftragt.

Kampagne einer europäischen Universität außerhalb von Großbritannien lag dabei bei rund 27 Mio. Euro (250 Mio. SEK). Als die Kampagne 1999 offiziell beendet wurde, war diese ein großer Erfolg: So konnten rund 33 Mio. Euro (300 Mio. SEK) an philanthropischen Mitteln aufgebracht werden, wovon 187 Mio. SEK von den Top 8 Spendern kamen. Die größte Einzelspende belief sich auf 50 Mio. SEK, 83 Mio. SEK kamen von institutionellen Spendern und 30 Mio. SEK von Alumni.

Wesentliche Bausteine der Fundraisinginitiative

Auf der Homepage der „*Chalmers University of Technology*“ sind das aktuelle „*Giving Programme*“ der Universität und seine wesentlichen Bausteine erkennbar dargestellt. Über eine eigene „*fundraising site*“ oder einen eigenen Zugang zu philanthropischen Spendenmöglichkeiten verfügt die Universität allerdings nicht.

Im Zentrum des laufenden „*Giving Programms*“ von Chalmers steht der „*Friends of Chalmers scholarship and development fund*“, welcher die Spendenmöglichkeiten jährlich ausweist. Der Fonds ist eine wichtige Komponente aus dem Chalmers Portfolio von Aktivitäten, um die „*excellent international reputation*“ der Universität und ihre „*leading role in many areas*“ zu bewahren und weiter auszubauen.⁶⁴ Chalmers hat dazu zwei wesentliche Aktionsfelder für den Fonds identifiziert: Die „*Studentinnen und Studenten*“ und die „*Forscherinnen und Forscher*“ an der Chalmers Universität.

Die eingeworbenen Spenden werden dementsprechend entweder zur Finanzierung der Aus- und Weiterbildung ausgewählter Studentinnen und Studenten und junger Forscherinnen und Forscher oder zur finanziellen Unterstützung von Forschungsarbeiten und Entwicklungsprojekten von Chalmers verwendet, die vom „*Friends of Chalmers Committee*“ ausgewählt werden.

Das Fundraisingangebot ist damit nicht sehr breit angelegt und differenziert auch nicht zwischen unterschiedlichen Spendergruppen. Folgt man den Detailbeschreibungen, so kann man unterschiedliche Stipendienprogramme mit unterschiedlichen Unterstützungsschwerpunkten entdecken, die jeweils zu Beginn eines Jahres über eine Einreichfrist verfügen.

- So konzentriert sich eines der Programme auf ehemalige Chalmers Studentinnen und Studenten, die entweder über einen Master- oder einen Bachelor-Abschluss und einige Jahre Arbeitserfahrung verfügen. Gefördert werden Personen, die ihre akademische Qualifikation durch interdisziplinäre Studien in Schweden oder auf internationaler Ebene in den Bereichen Rechtswissenschaften und Ökonomie bzw. in Disziplinen, für welche die Kandidaten eine zukünftige Berufslaufbahn belegen können, erweitern wollen.
- Ein anderes Stipendienprogramm richtet sich an Studentinnen und Studenten aus Thailand, die an der Chalmers Universität studieren möchten und aus finanziell schwachen Verhältnissen stammen. Gefördert wird die Teilnahme an Master-Studiengängen von Chalmers, wenn die Studierenden im jeweils relevanten Studiengang aufgenommen wurden.

Neben den „*Friends of Chalmers*“ gibt es auch noch eine „*US Friends of Chalmers*“-Initiative, die sich vorwiegend aber nicht ausschließlich an die Alumni der Universität richtet. Die „*US Friends*“ haben das Ziel, Kooperationen von amerikanischen Ausbildungs- und Forschungseinrichtungen sowie Organisationen aus der Industrie mit der Chalmers Universität zu unterstützen. Im Rahmen dieser Aufgabe werden von Alumni auch Spenden für ein Stipendienprogramm gesammelt, welches amerikanischen Studentinnen und Studenten Studienaufenthalte an der Chalmers Universität ermöglicht.

Chalmers bietet auch ein eigenes Alumninetzwerk an, das alumnispezifische Networking-Veranstaltungen organisiert und ein Chalmers Magazin herausgibt, um die Alumni über aktuelle Entwicklungen an und im Umfeld der Universität zu informieren. Darüber hinaus wird aktuell ein „*Internship Program*“ angeboten, das graduierten Chalmers Absolventinnen und Absolventen und fortgeschrittenen Studentinnen und Studenten die Möglichkeit bietet, über ein Jahr bei „*Internship*“-Partnern und der „*Chalmers Foundation – US-Friends of Chalmers*“ im Silicon Valley zu arbeiten, Erfahrungen zu sammeln und Netzwerke aufzubauen. Ein weiteres Angebot ist derzeit nicht auszumachen, weil sich das internationale Alumninetzwerk noch im Auf- und Ausbau befindet. Auch Fundraisingaktivitäten, die speziell auf Alumni abzielen und über die US-Friends-Initiative hinausgehen, sind derzeit nicht öffentlich zugänglich.

⁶⁴ Vgl. hierzu <http://www.chalmers.se/en/about-chalmers/friendsofchalmers/Pages/index.aspx>.

Die „*Chalmers University of Technology Foundation*“, welche die Eigentümerin der Chalmers Universität ist, verfügt über eine operative Organisationseinheit, die sich aus sechs Mitarbeiterinnen bzw. Mitarbeitern zusammensetzt und von einem „*Chief Executive*“ geleitet wird. Wie sich aus der Funktionsbeschreibung der Mitarbeiterinnen bzw. Mitarbeiter ersehen lässt, ist der „*Accounting Officer*“ gleichzeitig auch der „*Donation Fund Manager*“. Eine darüber hinausgehende Zuständigkeit des Office für Fundraisingagenden wie die Ansprache, das Akquirieren oder die Beratung möglicher Spender ist nicht dokumentiert. Zwar verfügt Chalmers im Rahmen seiner „*Friends of Chalmers*“-Initiative über eine Ansprechperson, die für interessierte Spender Auskunft und Beratung bieten soll, ein eigenständiges, für Fundraisingfragen zuständiges *Development Office* konnte aber nicht ausgemacht werden.

Offenbar ist auch, dass ein ausdifferenziertes Spendeninstrumentarium (wie es sich oftmals bei anderen Universitäten finden lässt) bei Chalmers keine Rolle spielt. Der „*Friends of Chalmers Scholarship and Development Fund*“ unterscheidet lediglich zwischen einmaligen und laufenden Geldzuwendungen interessierter Spender und weist weder auf steuerliche Verwertungsmöglichkeiten der Spenden noch auf bestehende staatliche Förderprogramme hin, die einen zusätzlichen Spendenanreiz liefern sollten.

Allerdings verfügt die Universität über ein eigenständiges Strategiepapier, das die wesentlichen Missionen und Ziele der Universität beschreibt, sowie über ein offizielles Papier zur organisatorischen und operativen Umsetzung ihrer Ziele; beide Papiere sind auf der Homepage der Universität frei zugänglich. Selbiges gilt auch für die Statuten der *Chalmers University of Technology Foundation*, welche ein klares Bekenntnis zur Freiheit der Forschung und Lehre sowie zur Unabhängigkeit der Chalmers Universität enthalten. Ein gesondertes Ethikpapier, das die Möglichkeiten und Grenzen von Spendenangeboten aufzeigt, ist allerdings nicht öffentlich verfügbar.

5.6 Lernpotenziale

Alle als international *Good Practice* betrachteten Universitäten haben gemeinsam, dass sie angehalten sind, einen hohen Anteil an Drittmitteln zu akquirieren. So macht der Eigenfinanzierungsanteil an der ETH Zürich, der Universität St. Gallen und der Technischen Universität München jeweils mehr als 50 % des Gesamtbudgets aus. Neben Mitteln aus nationalen und europäischen Forschungsförderungsprogrammen stellen hier insbesondere Kooperationen mit Unternehmen eine wichtige Einnahmequelle dar. Im Speziellen ist es der Technischen Universität München gelungen, sich als „*Entrepreneurial University*“ zu positionieren und somit auch eine starke Marke als Signal der Kooperationsbereitschaft gegenüber der Wirtschaft zu schaffen. Darüber hinaus werden bei allen Universitäten Einnahmen von Stiftungen, Verbänden und Privatpersonen als wichtige *Ergänzungen* für das Universitätsbudget angesehen und hat damit auch das Fundraising einen zentralen Stellenwert in der universitären strategischen Ausrichtung und Politik eingenommen.

Dass auch europäische Universitäten in Fundraising erfolgreich sein können, haben die ausgewählten Universitäten in diesem Kapitel gezeigt. Offenbar ist es durchaus auch in Europa möglich, für Wissenschaft und Forschung an Universitäten beträchtliche Summen an privaten Mitteln zu lukrieren. Bei näherer Betrachtung zeichnen sich diese Universitäten vor allem dadurch aus, dass sie das Fundraising professionalisiert haben. Das bedeutet, dass

1. die Bedeutung von privaten Mitteln im Leitbild der Universität verankert ist;
2. eine auf Fundraising *abgestimmte Kommunikationsstrategie* entwickelt wurde, wobei der Name der Universität eng mit Qualität, Innovation, Unabhängigkeit, herausragenden Leistungen und internationaler Sichtbarkeit verbunden ist und somit ein Markenwert geschaffen wurde;
3. ein *breites Spendenangebot* geschaffen wurde, wobei zwischen gebundenen und ungebundenen Spenden differenziert wird. Spenden von Unternehmen und Privatpersonen können dabei grundsätzlich in Stipendien für Nachwuchswissenschaftlerinnen und –wissenschaftler, Spitzenforscherinnen und –forscher, interdisziplinäre Stiftungslehrstühle, oder in die Ausstattung/Infrastruktur der Universität fließen; auch kann die Möglichkeit eines zinslosen Darlehens bestehen;
4. eine eigene unabhängige, jedoch mit dem Namen der Universität assoziierte, gemeinnützige Stiftung ins Leben gerufen wurde, welche finanzielle Zuwendungen von Unternehmen, Institutionen und Privatpersonen bündelt, und somit strategische Ziele der Universität besser verfolgt werden können;

5. es möglich ist, Zustiftungen in bestehende Stiftungen zu tätigen bzw. eine eigene Stiftungen unter dem Dach der Universität einzurichten;
6. und schließlich auch die Möglichkeit einer Testamentspende bzw. eines Legats gegeben ist.

Die Universität Cambridge und die Universität Chalmers zeichnen sich dadurch aus, dass sie eine „*Capital Campaign*“ aufgesetzt und umgesetzt haben, deren Erfolge mitunter auf eine professionelle Fundraisingstrategie zurückzuführen ist. Alle Universitäten haben auch gemeinsam, dass sie laufend ihre Absolventinnen und Absolventen für die Universität zu aktivieren versuchen. Der Aufbau und die Pflege von Alumni-Netzwerken (inklusive dem Kontakt zu Alumnis in Übersee) werden hier als wichtiges Fundraising-instrument angesehen.

Als wichtig wird auch das Vorhandensein eines Regelwerks betrachtet, welches darlegt, unter welchen Voraussetzungen private Zuwendungen angenommen und unter welchen Kriterien die Mittel an der Universität weitergegeben werden dürfen. Vor diesem Hintergrund hat die Mehrzahl der betrachteten Universitäten die wichtigsten Grundsätze in einem sogenannten „*Code of Conduct*“ zusammengefasst und festgehalten. Das Spendenangebot ist hierin ebenso festgehalten wie die Möglichkeiten der Gegenleistung und die Grenzen für Spendentätigkeit. Um den Handlungsrahmen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Universität einerseits wie auch für potentielle private Geldgeber andererseits noch verlässlicher und transparenter zu machen, hat die ETH Zürich darüber hinaus noch einen Verhaltenskodex für den Umgang mit Zuwendungen erstellt und auch öffentlich zugänglich gemacht.

Ein weiteres Charakteristikum von in Fundraising erfolgreichen Universitäten ist, dass sie eine eigene Organisationseinheit/Stabstelle geschaffen haben, welche auf den Auf- und Ausbau von Beziehungen zu potentiellen Spendern spezialisiert ist. Damit fungieren diese Stellen auch als Anlaufstellen für Spender, welche neben Informationen über Spendentransfermöglichkeiten und –angeboten auch Kenntnisse über steuerliche und rechtliche Bestimmungen anbieten. In allen betrachteten Ländern spielen steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen eine große Rolle (siehe hierzu auch Kapitel 3), um das philanthropische Engagement für Wissenschaft und Forschung auszuweiten. Großbritannien hat darüber hinaus den Ausbau des Fundraisings an den Universitäten mit flankierenden Maßnahmen wie einem *Matching Fund*-Modell oder auch einem geförderten Ausbildungsprogramm für Fundraiser, einem Online-Portal mit speziellen Informationen zum Fundraising oder mit einem *Fundraising Award* begleitet. Die Universitäten mussten sich im Gegenzug dazu verpflichten, an einer laufenden Benchmarking Studie zum Fundraising teilzunehmen.

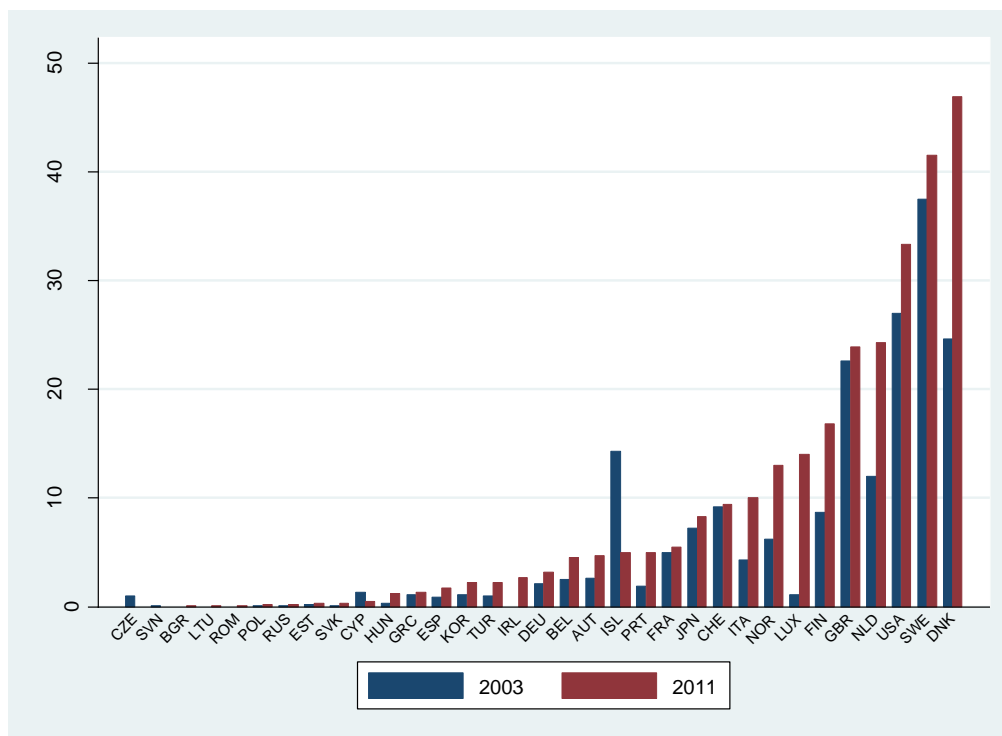
6 Philanthropie für Wissenschaft und Forschung in Österreich

Im Folgenden werden speziell die Situation und Rolle von philanthropischem Engagement für Wissenschaft und Forschung an Österreichs Universitäten näher untersucht. Ausgehend davon welchen Stellenwert gemeinnützig private Organisationen in der Finanzierung von Forschung und Entwicklung allgemein und insbesondere in der Finanzierung des Hochschulsektors einnehmen, wird auf Ebene der Universitäten betrachtet, welche Rolle private Geldgeber in der Universitätsfinanzierung aktuell spielen. Um überhaupt die Einstellung wie auch die Stimmung an den Universitäten gegenüber privaten Geldgebern abzuholen, stehen im Mittelpunkt eines weiteren Abschnitts die Aktivitäten in Fundraising und Erfahrungen der einzelnen österreichischen Universitäten mit privaten Geldgebern. Ziel ist es, infolge nicht nur ein Stimmungsbild zu zeichnen, sondern auch Ansatzpunkte für eine Einschätzung zu erhalten, inwieweit in Zukunft noch Potentiale im Bereich der Akquise von privaten Mitteln geweckt bzw. erschlossen werden können. Schließlich soll der Bogen weiter zu aktiven und potentiellen Mäzenen gespannt werden, um auch von diesen das Stimmungsbild hinsichtlich Attraktivität von philanthropischem Engagement im Bereich Wissenschaft und Forschung in Österreich zu erfassen. Das Resümee soll schließlich versuchen, ein gesamtheitliches Bild wiederzugeben.

6.1 Relevanz gemeinnütziger privater Organisationen in der Finanzierung des Hochschulsektors

Die Wichtigkeit von F&E-Ausgaben im Rahmen einer nachhaltigen Budgetpolitik ist weit über Österreich hinaus bekannt, und auch Österreich hat sich ambitionierte F&E-Ziele gesetzt. Zeiten von Budgetkonsolidierung und konjunkturellen Problemen verdeutlichen allerdings immer wieder die Notwendigkeit, auch die privaten Sektoren im F&E-Bereich zu aktivieren. Zusätzlich zu den direkten Ausgaben von privaten Unternehmen, welche in der Regel auf angewandte Forschung abzielen, gibt es daher auch die Bestrebungen, das Potential von gemeinnützigen Organisationen, speziell was Stiftungen betrifft, bestmöglich auszunutzen. Um die Situation in Österreich im internationalen Vergleich darzustellen, vergleicht Abbildung 9 die F&E-Ausgaben (in Euro pro Einwohner) in den Jahren 2003 und 2011.⁶⁵

Abbildung 9: F&E-Ausgaben (in Euro pro Einwohner) finanziert durch gemeinnützige private Organisationen im internationalen Vergleich, 2003 und 2011



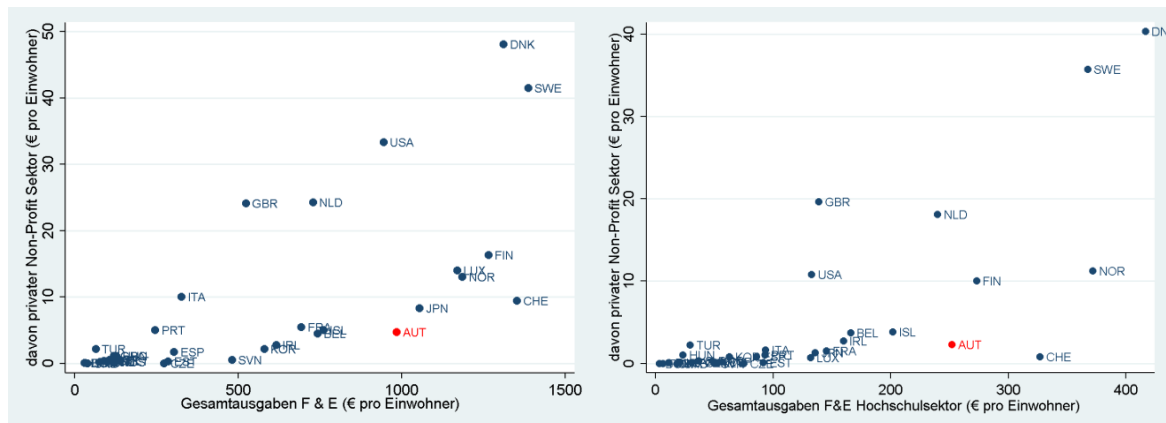
Quelle: Eurostat

⁶⁵ Für einige Länder gelten abweichende Jahre: Schweiz 2004/2008, Italien 2005/2011, USA 2003/2009, Japan und Korea 2003/2010.

Abbildung 9 verdeutlicht, dass in den meisten Ländern die Bedeutung von gemeinnützigen privaten Organisationen im F&E-Bereich zugenommen hat. Die einzigen Länder, in welchen die Pro-Kopf Ausgaben abgenommen haben, sind Island, Zypern, Tschechien und Slowenien. Die Mehrzahl dieser Länder war im Jahr 2011 stark von der Finanzkrise betroffen, was diesen Rückgang mit erklären könnte. Österreich liegt mit einem Pro-Kopf Wert von 2,6 Euro im Jahr 2003 und 4,7 Euro im Jahr 2011 im Mittelfeld, allerdings noch weit hinter den angelsächsischen und den skandinavischen Ländern. An der Spitze hat Dänemark mit einem Anstieg von 24,6 (2003) auf 46,9 Euro pro Einwohner Schweden abgelöst.

Infolge sollen die F&E-Ausgaben von privaten gemeinnützigen Organisationen noch näher betrachtet werden. Der linke Teil von Abbildung 10 setzt die durch private gemeinnützige Organisationen finanzierten F&E-Ausgaben in Beziehung zu den gesamten F&E-Ausgaben. Der rechte Teil wiederholt dies für die F&E-Ausgaben, welche im Hochschulbereich getätigt werden.⁶⁶

Abbildung 10: Privat/gemeinnützig finanzierte F&E-Ausgaben im internationalen Vergleich, gesamt und im Hochschulbereich, 2011



Anmerkung: Gemäß Frascati Manual 2002 umfasst der private Non-Profit Sektor nicht kommerzielle private Organisationen ohne Erwerbszweck, die für private Haushalte (d.h. die Allgemeinheit) tätig sind, wie z. B. Berufsverbände, wissenschaftliche Gesellschaften, karitative Einrichtungen, Hilfsorganisationen, Gewerkschaften, Verbraucherverbände usw. sowie sämtliche von Privathaushalten direkt für F&E-Aktivitäten geleisteten finanziellen Beiträge. Vereinbarungsgemäß umfasst dieser Sektor auch die übrigen F&E-Aktivitäten der Allgemeinheit, d.h. der Privathaushalte, also die F&E-Aktivitäten von Einzelpersonen, die sich ausschließlich in ihrer eigenen Freizeit unter Inanspruchnahme ihrer eigenen Einrichtungen damit beschäftigen und die sich aus eigenen Mitteln oder "nicht wirtschaftlichen" Fördermitteln finanzieren.

Quelle: Eurostat

Österreich lag im Jahr 2011 im Bereich der Gesamtausgaben für F&E im vorderen Mittelfeld mit einem Wert von 984,8 Euro pro Einwohner. Dem gegenübergestellt machen 4,7 Euro, welche aus den privaten gemeinnützigen Organisationen kommen, ungefähr 0,5 % aus. Im rechten Teil von Abbildung 10 wird dieses Verhältnis für F&E-Ausgaben nur im Hochschulbereich dargestellt. Hier liegt Österreich in den Gesamtausgaben mit 252 Euro pro Einwohner deutlich vor Ländern wie Großbritannien oder den USA. Die 2,3 Euro pro Einwohner aus privaten gemeinnützigen Organisationen entsprechen dabei ungefähr einem Anteil von 0,9 %, was über dem allgemeinen Anteil liegt. Mit anderen Worten: Es fließen in Österreich zwar Mittel aus privaten gemeinnützigen Organisationen in den F&E-Bereich der Hochschulen, allerdings zeigt sich hier auf jeden Fall noch Entwicklungspotential.

Mit diesem Befund nimmt Österreich keine Sonderstellung im internationalen Vergleich ein. Allerdings gibt es auch Länder, die ein viel stärkeres Engagement der privaten gemeinnützigen Organisationen für Wissenschaft und Forschung ausweisen: Allen voran die USA (8,1 %), Dänemark (9,6 %), Schweden (9,7 %) und Großbritannien (14,1 %), wo die privaten gemeinnützigen Organisationen durchaus einen erheblichen Anteil an F&E-Ausgaben im Hochschulbereich tragen.⁶⁷

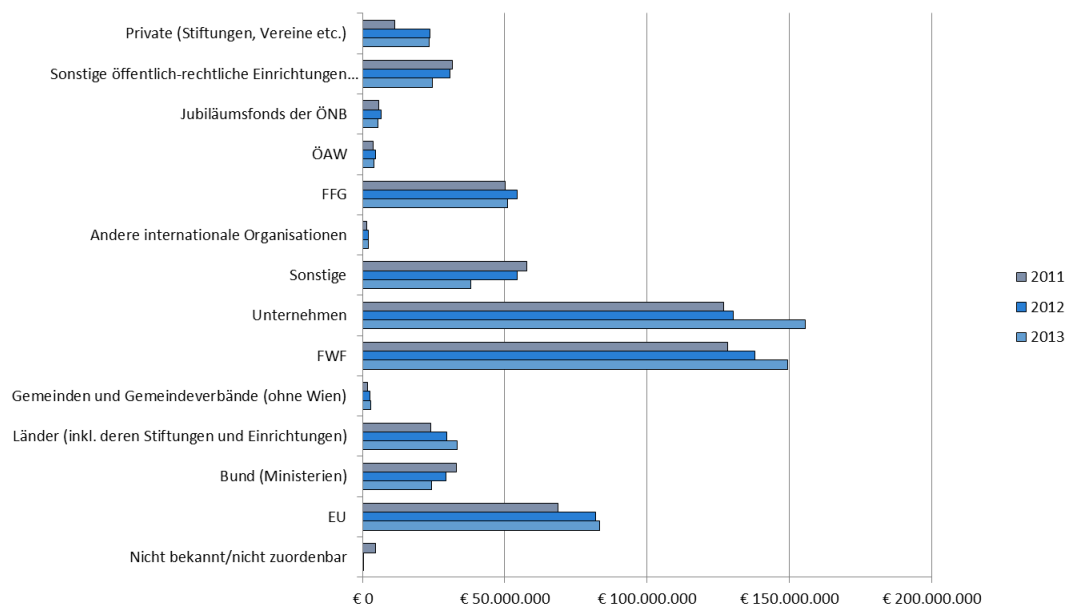
⁶⁶ Jeweils für den letzten bekannten Wert: Schweiz (2008), USA (2009), Japan, Korea (jeweils 2010), Österreich, Belgien, Bulgarien, Frankreich, Island, Italien, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Portugal, Spanien, Schweden, Türkei, Zypern (jeweils 2011) und Tschechien, Dänemark, Estland, Finnland, Großbritannien, Griechenland, Irland, Kroatien, Litauen, Malta, Polen, Rumänien, Russland, Serbien, Slowakische Republik, Slowenien, Ungarn (jeweils 2012).

⁶⁷ Im Vergleich hierzu zeigt sich die Relation der Mittel aus privaten gemeinnützigen Organisationen kommend zu den F&E-Gesamtausgaben in den genannten Ländern wie folgt: USA (3,5 %), Dänemark (3,7 %), Schweden (3,0 %) und Großbritannien (4,6 %).

6.2 Private Mittel in der Finanzierung österreichischer Universitäten

Betrachtet man die F&E-Ausgaben im Hochschulsektor in Österreich, so macht laut F&E-Erhebung 2011 deren Summe knapp 2,18 Mrd. Euro aus, das entspricht einem Anteil von 25,6 % an den gesamten F&E-Ausgaben. Eine in der Finanzierung dominante Rolle nimmt dabei der öffentliche Sektor ein, welcher mit knapp 1,47 Mrd. Euro (89,3 % der gesamten F&E-Ausgaben) den Hochschulsektor trägt. Auf den Unternehmenssektor entfallen 82,6 Mio. Euro (5 %), gefolgt von der EU mit 57 Mio. Euro (3,5 %) und dem Ausland (ausländische Unternehmen und internationale Organisationen) mit 28,4 Mio. Euro (1,7 %). Der private gemeinnützige Sektor macht mit insgesamt 8,4 Mio. Euro (0,5 %) nur einen geringen Anteil an der Hochschulfinanzierung aus. Dieses Bild spiegelt sich auch in Abbildung 11 wider. Hier zeigt die in den Wissensbilanzen der Universitäten erfasste Kennzahl „Erlöse aus F&E-Projekten sowie Projekten der Entwicklung und Erschließung der Künste (EEK)“, aus welchen Quellen und in welcher Höhe die Drittmittelinnahmen von Universitäten stammen. Insgesamt sind die Drittmittelinnahmen der österreichischen Universitäten über die vergangenen Jahre kontinuierlich gestiegen und betragen im Jahr 2013 597,5 Mio. Euro. Im Vergleich zu 2011 sind im Jahr 2013 vor allem die Erlöse aus Kooperationen mit Unternehmen (155,4 Mio. Euro) und die Erlöse aus FWF-Projekten (149,3 Mio. Euro) gestiegen. Auch die Geldflüsse aus der EU haben sich erhöht (etwa 83 Mio. Euro im Jahr 2013). Auf einem relativ niedrigen Niveau befinden sich hingegen die Erlöse von Privaten stammend, welche Stiftungen, Vereine etc. umfassen. Im Jahr 2013 machten diese Erlöse knapp 23,5 Mio. Euro aus, ähnlich zum Vorjahr, wenn auch gegenüber 2011 eine Verdopplung stattgefunden hat.⁶⁸

Abbildung 11: Erlöse aus F&E- und EEK-Projekten der österreichischen Universitäten nach Geldgeber, 2011-2013



Quelle: BMWFW, uni:data, Wissensbilanzen 2011-2013, Kennzahl 1.2.C

Dass es bei den Erlösen von Privaten zwischen den einzelnen Universitäten erhebliche Unterschiede gibt, zeigt Tabelle 11. In absoluten Zahlen führt im Jahr 2013 die Medizinische Universität Wien mit insgesamt 6,54 Mio. Euro, gefolgt von der Universität für Bodenkultur Wien mit 3,97 Mio. Euro und der Veterinärmedizinischen Universität Wien mit 3,86 Mio. Euro. Auch zwei Volluniversitäten, konkret die Universität Wien und die Universität Innsbruck, konnten in 2013 Erlöse von Privaten in der Höhe von jeweils über 2 Mio. Euro erzielen. Im Verhältnis zu den gesamten Erlösen, ist die Universität Mozarteum Salzburg führend; hier stammen bemerkenswerte 77,9 % der gesamten Erlöse von Privaten. Und auch die Veterinärmedizinische Universität nimmt hier mit 28,6 % eine starke Position ein. Andere in der privaten Mittelakquise (in Relation zu den universitären Gesamterlösen) erfolgreiche Universitäten sind die Universität für Weiterbildung Krems (mit einem Privatanteil von 15,5 % an den universitären Gesamterlösen), die Universität für Bodenkultur Wien (9,5 %), die Universität für Musik und darstellende Kunst Wien (9 %) und die Medizinischen Universität Wien (8,9 %). Kaum bzw. keine Erlöse von Privaten

⁶⁸ Eine Darstellung in Zahlen findet sich hierzu im Anhang I.

weisen hingegen die Technischen Universitäten und die Montanuniversität Leoben aus. Auch die Volluniversitäten weisen diesbezüglich nur geringe Anteile (zwischen 2 und 3 %) aus.

Tabelle 11: Erlöse aus F&E- und EEK-Projekten der Universitäten: gesamt versus privat, 2013

Universität	2013		
	Erlöse ges. (in Euro)	Privat (in Euro)	Privat in %
Universität Wien	76.684.132	2.023.130	2,6 %
Universität Graz	22.543.132	460.487	2,0 %
Universität Innsbruck	40.720.144	2.072.598	5,1 %
Medizinische Universität Wien	73.509.361	6.547.540	8,9 %
Medizinische Universität Graz	40.677.235	696.317	1,7 %
Medizinische Universität Innsbruck	38.283.053	1.016.670	2,7 %
Universität Salzburg	19.591.535	95.642	0,5 %
Technische Universität Wien	81.816.135	0	0,0 %
Technische Universität Graz	56.695.241	54.946	0,1 %
Montanuniversität Leoben	25.212.565	0	0,0 %
Universität für Bodenkultur Wien	41.684.048	3.972.917	9,5 %
Veterinärmedizinische Universität Wien	13.515.177	3.860.634	28,6 %
Wirtschaftsuniversität Wien	9.219.042	647.127	7,0 %
Universität Linz	36.324.555	22.363	0,1 %
Universität Klagenfurt	10.376.355	622.329	6,0 %
Universität für angewandte Kunst Wien	1.929.256	35.895	1,9 %
Universität für Musik und darstellende Kunst Wien	765.436	68.717	9,0 %
Universität Mozarteum Salzburg	923.211	718.843	77,9 %
Universität für Musik und darstellende Kunst Graz	1.456.281	19.501	1,3 %
Universität für künstlerische und industrielle Gestaltung Linz	1.420.188	1.849	0,1 %
Akademie der bildenden Künste Wien	603.883	9.379	1,6 %
Universität für Weiterbildung Krems	3.552.791	548.994	15,5 %

Quelle: unidata, Wissensbilanz Kennzahl 1.C.2

Die in den Wissensbilanzen ausgewiesenen Erlöse geben damit mitunter einen Hinweis, welche Universität in Österreich sich aktiv im Einwerben von privaten Geldern (u.a. von privaten Stiftungen, Mäzenen, Sponsoren und Spendern) engagiert bzw. wie erfolgreich ihr Engagement darin ist. Vor diesem Hintergrund soll im folgenden Abschnitt daher auch näher auf die Bemühungen und Aktivitäten im Bereich Fundraising der österreichischen Universitäten eingegangen werden.

6.3 Fundraising an Österreichs Universitäten

Ziel ist es infolge, die Aktivitäten, Maßnahmen und Strukturen, sowie die Anreizmechanismen für Fundraising an Österreichs Universitäten zu erheben. Überhaupt steht das Erfassen der Erfahrungen seitens der österreichischen Universitäten, welche diese mit der Akquise privater Gelder für Wissenschaft und Forschung, insbesondere mit dem Zugang zu Privatstiftungen, haben, im Fokus dieses Abschnitts. Zu diesem Zweck wurden im Juni 2014 alle öffentlichen Universitäten plus fünf Privatuniversitäten angeschrieben – mit der Bitte, sich an der Studie mittels eines persönlichen Gesprächs seitens der Universitätsleitung bzw. der für Fundraising zuständigen Referentinnen und Referenten zu beteiligen. Als Vorbereitung hierzu wurde in Abstimmung mit den Auftraggebern ein strukturierter Interviewleitfaden unter dem Titel „Philanthropie für Wissenschaft“ entwickelt. Dieser Interviewleitfaden wurde darüber hinaus mit dem *Centre for Philanthropy Studies* an der Universität Basel abgestimmt, welches im Jahr 2014 ebenfalls zu diesem Thema eine Umfrage an den Schweizer Universitäten durchführte. Hintergrund war, neben dem Kooperationspartner der Wirtschaftsuniversität Wien noch zusätzliche, international anerkannte Fachexpertise zu diesem Thema einzuholen.

Auf Basis des Interviewleitfadens wurden schließlich in zwei Erhebungszeiträumen, zunächst in den Monaten Juni und Juli 2014 und darauf folgend in den Monaten Oktober und November, zahlreiche Interviews mit Universitätsvertreterinnen und –vertretern durchgeführt. Insgesamt haben sich 14 öffentliche Universitäten an der Studie beteiligt, zusätzlich haben sich die Paracelsus Medizinische Privatuniversität und das IST-A bereit erklärt, ihre Erfahrungen mit Fundraising in die Erhebung einfließen zu lassen. Die Mehrzahl der Gespräche fand persönlich direkt bei den Interviewpartnerinnen und -partnern vor

Ort statt, ein Teil der Gespräche wurde auch telefonisch geführt, meist waren zeitliche Überlegungen und die räumliche Distanz hierfür ausschlaggebend. Insgesamt haben somit 21 Personen aus 16 unterschiedlichen Wissenschafts- und Forschungsinstitutionen, vorwiegend öffentlichen Universitäten, ihre Expertise in die vorliegende Studie eingebracht (Liste der Interviewpartnerinnen und -partner siehe Anhang III). Drei Institutionen haben den Interviewleitfaden zusätzlich auch schriftlich beantwortet.

Infolge ist es Ziel, all die Gespräche anonymisiert zusammenzufassen – mit dem Ansinnen, ein wirklichkeitstreuendes Bild der Aktivitäten und der Situation rund um das Thema Fundraising und Zugang zu privaten Mitteln (insbesondere was Gelder privater Stiftungen anbelangt) für Wissenschaft und Forschung an Österreichs Universitäten wiederzugeben.

Bedeutung der privaten Wissenschaftsförderung

Im Vergleich zu den USA ist die Philanthropie in Österreich für Wissenschaft und Forschung nur wenig ausgeprägt, das ist vor allem auf die unterschiedlichen Kulturen aber auch auf die unterschiedlichen Fördermotive zurückzuführen. So merken einige der Interviewpartnerinnen und -partner an, dass in Österreich das Motiv der Wirtschaftsförderung dominant ist, auch sind Förderungen (bis auf wenige Ausnahmen) in der Regel zweckgebunden. Eine Kultur des Spendens fehlt, auch gibt es diesbezüglich zu geringe Steuererleichterungen. Hinzu kommt, dass Reiche in Österreich keine Lust zu stiften haben, weil damit auch immer ein standespolitisches Problem miteinhergeht. Dies hat vor allem mit dem katholischen Hintergrund des Landes zu tun. Wenn man über Philanthropie spricht, muss es auch immer um Respekt/Wertschätzung jenen gegenüber gehen, welche Nutzen stiften. Geht es lediglich darum, Adressaten zu suchen, welche Löcher stopfen mögen, so ist dies eindeutig als falsche Botschaft zu werten. Auch so manche steuerliche Diskussion (Stichwort: Vermögenssteuer, Reichensteuer) wird als nicht förderlich angesehen. Die Politik sendet hiermit Signale aus, welche Wohlhabende desillusionieren können. Generell haben Stifter/Mäzene auch immer einen Plan und weisen eine emotionale Bindung auf, gerade letzteres muss daher auch adäquat adressiert und wertgeschätzt werden.

Definition der privaten Wissenschaftsförderung

Unter privater Wissenschaftsförderung werden Förderungen, die über Spenden, Stiftungen (von Unternehmen, Vereinen oder Einzelpersonen) oder eine andere Art der Zuwendung (z.B. Legat) kommen, verstanden. Angesichts dessen dass staatliche Förderungen zumeist aufwendigen Antragsverfahren und Richtlinien unterliegen, mitunter sich auch das Projektcontrolling und die Abrechnung bürokratisch gestalten, erweist sich die private Wissenschaftsförderung zumeist als weniger aufwendig in der Beantragung und ermöglicht auch eine raschere und flexiblere Umsetzung von Projekten. Ferner wird angemerkt, dass bei der privaten Förderung andere Kriterien eine Rolle spielen. So sollen vor allem die Interessen des Förderers gewahrt werden, und dementsprechend läuft auch eine Evaluierung von Anträgen (sofern diese stattfindet) unter diesen Gesichtspunkten ab.

Stellenwert der privaten Mittel in der Universitätsfinanzierung

Generell nehmen private Mittel eine zunehmend wichtige Rolle in der Universitätsfinanzierung ein und werden diese auch bei der strategischen Planung verstärkt berücksichtigt. Die Mehrheit der im Rahmen der vorliegenden Studie befragten Universitäten hat in den vergangenen Jahren erhebliche Anstrengungen unternommen, Kontakte zu Unternehmen und Privatpersonen auf- und auszubauen. Kontakte zu Stiftungen sind nur von einzelnen Universitäten (und das unterschiedlich intensiv) gezielt gesucht worden. Die Erfahrungen mit großen Summen von privaten Mitteln sind daher durchaus unterschiedlich. Generell wird aber festgehalten, dass aufgrund der bestehenden Förderkultur die private Wissenschaftsförderung nur in einem geringen Ausmaß stattfindet. Dies trifft vor allem zu, wenn es darum geht, Mittel zu akquirieren, die nicht zweckgebunden sind. Hinzu kommt, dass Österreichs Stiftungslandschaft im Vergleich zu Deutschland und der Schweiz nicht sehr umfassend und aus Sicht der Universitäten auch nicht transparent ist.

Private Wissenschaftsförderung als Ergänzung zur staatlichen Finanzierung

Öffentliche Universitäten vertreten grundsätzlich den Standpunkt, dass die private Wissenschaftsförderung die staatliche Finanzierung ergänzt aber auch die Vielfalt an der Universität fördert, Innovationen generiert und die Unabhängigkeit der Universität stärkt. Gerade letzteres wird aus unternehmerischer Sicht immer wieder proklamiert. Aus dieser Sicht soll und darf eine private Wissenschaftsförderung die staatliche Finanzierung auch niemals ersetzen. Generell ermöglichen öffentliche wie auch private Stiftungen mehr

Bewegungsspielraum, in Schwerpunkte zu investieren und zur Profilbildung beizutragen, damit ist auch ein gewisses Maß an Unabhängigkeit von staatlichen Mitteln gegeben.

Anders stellt sich die Situation bei Privatuniversitäten dar, für welche die private Wissenschaftsförderung eine unabdingbare Bedingung für ihre Existenz darstellt und welche auch eine ganz andere Art der Legitimation der privaten Wissenschaftsförderung kommunizieren und auch leben.

Private Wissenschaftsförderung und ihr Nutzen

Oft setzen private Stiftungen neue Impulse und finanzieren zusätzliche Forschungsprojekte, die sonst im Rahmen des Lehr- und Forschungsbetriebs nicht realisierbar gewesen wären. Forschungsschwerpunkte können mit privaten Mitteln rascher verfolgt und umgesetzt werden, aber auch können zusätzliche Mittel für Nachwuchswissenschaftlerinnen und –wissenschaftler (so werden z.B. Doktoratskollegs mit privaten und öffentlichen Mitteln aufgebaut) sowie für Infrastruktur bereitgestellt werden. Darüber hinaus ermöglichen private Mittel, zukunftsorientierte Kernfragen des gesellschaftlichen Zusammenlebens zu thematisieren und diese voranzutreiben. Auch werden private Mittel oft dafür verwendet, Preise zu vergeben, um besondere Leistungen von Forscherinnen und Forscher anzuerkennen. Aus Sicht der Universitäten ist es (nicht zuletzt aus strategischen Gründen) zudem wichtig, dass eine Nachhaltigkeit in der Spende/Donation erzielt werden kann.

Bei Fördergeldern aus der Wirtschaft steht oftmals die wirtschaftliche Nutzbarkeit der Forschungsergebnisse im Vordergrund, das muss bei NPOs nicht der Fall sein. Im Bereich Kunst/Musik sind private Mittel vor allem wichtig, um einzelne Projekte aufbauen bzw. durchführen zu können, Stipendien sind hier insbesondere für den Nachwuchs von großer Bedeutung, in Kooperation mit Unternehmen finden auch häufig Wettbewerbe statt. Gerade die Kunst eignet sich gut für Repräsentationszwecke, wobei das Profil kleinerer Universitäten hierbei durchaus förderlich sein kann.

Eine Herausforderung für Universitäten stellt dar, dass ähnlich wie bei der antragsbezogenen Mittelakquise auch die privaten Mittel zumeist nicht die Vollkosten abdecken, es handelt sich meist um Donationen, zusätzliche Geldbeträge für bestimmte Projekte in bestimmten Disziplinen. Die Universität muss auch hier im Regelfall (auch im Fall von privaten Stiftungsgeldern) für die Zahlung der *Overhead*-Kosten aufkommen.

Potentiale der privaten Wissenschaftsförderung

Nicht zuletzt aufgrund der konjunkturell schwierigen Zeiten und Herausforderungen, welche sich öffentliche Universitäten stets stellen müssen (Stichwort: die Studierendenzahlen sind in den vergangenen Jahren stärker gestiegen als die Mittel für die Universitätsfinanzierung), ist die Bedeutung der privaten Wissenschaftsförderung als Ergänzung zu den Mitteln des Bundes gestiegen und werden die privaten Mittel auch in Zukunft eine bedeutende Rolle in der Universitätsfinanzierung einnehmen. Allerdings merken auch einige Interviewpartnerinnen und -partner an, dass die wirtschaftliche Lage von Unternehmen und die Debatte um die Neuregelung der Vermögenssteuer bzw. eine mangelnde Anerkennung von Philanthropie die Akquise privater Mittel für Wissenschaft und Forschung durchaus auch erschwert. Für einzelne (teils kleinere) Universitäten ist die private Wissenschaftsförderung nach wie vor ein neues Terrain bzw. befindet sich diese erst im Aufbau.

Zusätzliche private Mittel werden vor allem als Hebel gesehen, um Stärken zu stärken – die Herausforderung ist, die Stimmung hierfür aufzubauen, Vertrauen zu erarbeiten und schließlich auch mit hochqualitativen Leistungen die Akquise zusätzlicher privater Mittel zu legitimieren. Es muss daher in Zukunft auch gelingen, die Reputation der universitären Forschung in der Öffentlichkeit und bei potenziellen privaten Förderern zu heben, sodass diese motiviert sind, hier gerne einen Beitrag zu leisten. Damit würde - nach Sicht einiger Interviewpartnerinnen und -partner - auch das Potential von Stiftungen zugänglicher werden.

Technische Universitäten vertreten hier durchaus einen anderen Standpunkt. So ist es aus ihrer Sicht essentiell, den USP der Universität für Unternehmenskooperationen zu nutzen, das Akquirieren von Stiftungsgeldern steht dabei nicht im Fokus. Wiederum eine andere Sichtweise gibt es aus dem Blickwinkel der Geisteswissenschaften. Hier wird festgehalten, dass es durchaus Potential gibt, noch mehr private Mittel zu akquirieren. Man benötigt hierzu vor allem das richtige Thema/das richtige Anliegen. Je klarer abgesteckt das Projekt und je konkreter der Zweck ist, desto besser – so zeigen Erfahrungen - sind die Voraussetzungen für die Anbahnung. Unterstützt soll die Anbahnung durch eine Professionalisierung der Akquise werden, welche sich wiederum einer größeren medien-öffentlichen Wahrnehmung bedienen soll.

Charakteristika der privaten Wissenschaftsförderung

Motive für private Förderer

Häufig sind es persönliche Gründe, welche für eine private Förderung ausschlaggebend sind. So entscheiden sich ehemalige Absolventinnen und Absolventen oder Alumnis für eine Spende/Förderung nach dem Motto „*Ich möchte etwas zurückgeben bzw. bewegen.*“ Aber auch das Fehlen von Erben, im Sinne der Familientradition zu handeln oder ein stetiger Vermögenszuwachs können Motive sein, Investitionen in einen universitären Betrieb zu tätigen. Bei Unternehmen stellt oft auch der Wunsch nach einem Imagegewinn eine Motivation dar. Hinzu können oftmals Überlegungen hinsichtlich möglicher Gegenleistungen wie z.B. hinsichtlich des Zugriffs auf eine bestimmte studentische Zielgruppe zwecks Networking und Recruiting kommen.

Geht es um Gelder aus Stiftungen, so ist der Stiftungszweck entscheidend und bestimmt den Handlungsspielraum. Oftmals sind es auch die Leitlinien der Stiftungen selbst, die handlungsweisend sind, welche Projekte für die Förderung ausgewählt werden. In der Regel verfolgen Stiftungen eine Strategie, wie und wo sie ihre Mittel investieren, das Thema Instandhaltung von universitärer Infrastruktur ist dabei definitiv nicht von Interesse. Vielmehr zeigen Erfahrungen, dass private Stifter Fachbereiche bevorzugt fördern, welche von Unternehmen nicht und vom Staat nicht (bzw. nur geringfügig) finanziert werden. Private Förderer haben dabei höchstpersönliche Motive, die teils sehr volatil sein können. Im Bereich Kunst/Musik ist es z.B. das Motiv, Nachwuchskünstlerinnen und –künstler fördern zu wollen – im Bewusstsein, dass die Musikausbildung sehr teuer ist und für viele kaum bzw. nicht leistbar ist. Nicht zuletzt gibt es aus diesem Grund gerade im Bereich Musik eine Vielzahl von Privaten (von Österreich über den europäischen Raum bis hin in die USA), die hier an die Universität herantreten und Unterstützung (zumeist in Form von Stipendien) anbieten.

Art der Förderung

Generell ist es immer abhängig vom Stifter, was wie gefördert wird. Es ist grundsätzlich alles möglich, von konservativ bis hoch innovativ. Auch esoterische, parawissenschaftliche Projekte können – nach dem Motto „*völlig neu, völlig anders*“ (wie es auch an Eliteuniversitäten in den USA durchaus üblich ist) – philanthropisches Interesse wecken. Insgesamt setzt die überwiegende Mehrheit der befragten Universitäten bei der Akquise von Privatmitteln auf neue Wege, auf gesellschaftlich neue Herausforderungen. Ein Fundraiser merkte hierzu allerdings auch an, dass es bei Privatstiftungen nicht wirklich um das Raster traditionell versus innovativ, sondern vielmehr um den Auf- und Ausbau von Spezialgebieten, wie z.B. die Erforschung von seltenen Krankheiten, geht. Im medizinischen Bereich ist es vor allem das „*branding*“ und die Dankbarkeit für medizinische Leistungen, welche Mittel seitens Privater fließen lassen. Allerdings müssen auch hier die Rahmenbedingungen stimmen. So gilt es, sich nicht nur dankbar gegenüber dem behandelnden Arzt erweisen zu wollen, sondern auch der Institution Vertrauen entgegen zu bringen und diese unterstützen zu wollen. Letzteres stellt sich auch im Bereich der Medizin für viele Private als wesentlich schwieriger dar als ersteres. Strukturprobleme der öffentlichen Institutionen stellen hier ein zusätzliches Hemmnis dar. Definitiv wollen auch hier private Förderer keine Probleme der Bundesfinanzierung lösen.

Darüber hinaus akquirieren einzelne Universitäten gezielt private Mittel, um auch Infrastrukturprojekte (rascher) umsetzen zu können. Dabei geht es vor allem um Zuschüsse bzw. um die Möglichkeit einer Finanzierungsbeteiligung bei Gebäuden, Labors oder Technikausstattung.

Stiftungsprofessuren

Hinter der Einrichtung von Stiftungsprofessuren stehen oftmals Mittel von Unternehmen oder öffentlichen Fonds, auch Gelder von (in- und ausländischen) Stiftungen werden hierfür gerne eingeworben. In der Regel stellen Drittmittel für eine Stiftungsprofessur allerdings nur eine Anschubfinanzierung dar (eine Finanzierung einer Stiftungsprofessur wird in der Regel nur für fünf Jahre übernommen), dann sollte die Finanzierung über die Universitätsfinanzierung erfolgen. Gerade in der Steiermark stellen zahlreiche Unternehmen (wie z.B. Magna, Siemens, AVL) Mittel für Stiftungsprofessuren bereit, demgegenüber sind die Mittel von Privatstiftungen für Stiftungsprofessuren nur von begrenztem Umfang. Auch zahlreiche andere Universitäten können Erfahrungen mit Stiftungsprofessuren aufweisen, wobei es gelegentlich auch Unstimmigkeiten mit den Geldgebern gibt. So ist es mitunter vorgekommen, dass ein Geldgeber Ambitionen hegte, über die Stellenvergabe entscheiden zu wollen. Die betreffende Universität hat dies allerdings entschieden zurückgewiesen (mit dem Hinweis, dass alle Stellenbesetzungen gemäß UG erfolgen) - mit der Konsequenz, dass sodann die Kooperation mit dem Stifter tatsächlich nicht zustande kam. Zur

Problematik der Intervention wird seitens der befragten Universitätsvertreterinnen und –vertreter generell festgehalten, dass eine Mitsprache seitens des Geldgebers auf Ebene der Forschungsdisziplin durchaus akzeptiert und auch in Ordnung ist, jedoch eine Einflussnahme auf operativer Ebene definitiv nicht möglich ist.

Matthäus-Effekt

In der Akquise von Privatmitteln erfolgreiche Universitäten geben an, dass es den sogenannten „Matthäus-Effekt“ tatsächlich gibt. Erfahrungen zeigen, dass sich private Förderer sehr wohl an den Erfolgen der Universitäten orientieren; d.h. kann eine Universität „*success stories*“ vorweisen, so wirken diese für interessierte und potentielle Geldgeber durchaus motivierend und in deren Entscheidungsfindung bestärkend. Auch wird es als positiv wahrgenommen, wenn zusätzliche private Mittel für die Profilbildung verwendet werden. Der Matthäus-Effekt trifft damit auch aus Sicht der größten Universität Österreichs tatsächlich zu. Hingegen wird Bedürftigkeit als Argument für philanthropisches Engagement definitiv nicht als Spendermotiv angesehen, zumal die Agenden Wissenschaft und Forschung in Österreich als Staatsaufgaben wahrgenommen werden.

Ethische/moralische Grenzen

Was die ethischen/moralischen Grenzlinien der privaten Wissenschaftsförderung betrifft, so gibt es hier bei jeder Universität das unumstößliche Paradigma der Freiheit von Wissenschaft und Forschung. Darüber hinaus setzen einzelne Universitäten spezifische Maßnahmen, wie z.B. die Erstellung von Werberichtlinien, um damit Grenzen wie auch einen Rahmen zur Einhaltung klar zu definieren. Klare Grenzen werden auch immer im Fall von Stiftungsprofessuren gesetzt. So gibt es in der Regel keinerlei Mitspracherecht auf der operativen Ebene, wie z.B. bei der Auswahl der Bewerberin bzw. des Bewerbers oder bei der Besetzung der Berufungskommission. Auf Projektebene wird deto keinerlei Einflussnahme auf inhaltlicher Ebene in Richtung Ergebnis gewährt – gemäß dem Prinzip folgend, dass die wissenschaftliche Freiheit gewahrt bleiben muss und daher „Wunschergebnisse“ nicht gefördert werden dürfen.

In diesem Zusammenhang haben auch bereits zahlreiche Großunternehmen sogenannte *Compliance*-Regeln erstellt, um Interventionen vorzubeugen, und werden (von der Disziplin abhängig) auch oftmals Ethikkommissionen eingesetzt, um Studien zu prüfen. Abgesehen von der Bewahrung der Freiheit in Wissenschaft und Forschung merken auch einzelne Interviewpartnerinnen bzw. –partner an, dass die Quellen der Mittelherkunft für sie nachvollziehbar bzw. ethisch/moralisch vertretbar sein müssen. Als höchst sensibel wird dabei das Thema rund um Nachlässe wahrgenommen. Tatsächlich haben die meisten österreichischen Universitäten mit der Übertragung von Nachlässen noch keine Erfahrung gemacht bzw. hat man sich um diese bislang noch nicht aktiv bemüht.

Missverständnisse seitens privater Förderer

In der Mehrzahl der Fälle ist die Förderung ein Kaufgeschäft mit klar messbarer Leistung und Gegenleistung. Vertrauen und oft auch Innovationsfreude spielen hierbei eine wesentliche Rolle. Dennoch gibt es durchaus auch Fälle, wo eine private Förderung nicht zustande kommt. Dies kann unterschiedliche Gründe haben: So kann dies mitunter an einer divergierenden Auffassung „Preis-Leistung“ im Bereich des Sponsorings liegen; auch kann es bei kompetitiven Ausschreibungen von Stiftungsgeldern zu Konflikten mit der Vergabebjury kommen; und schließlich zeigen Erfahrungen, dass Spender (wenn auch tendenziell selten) durchaus auch eine andere Vorstellungen von universitären Leistungen haben können und es somit mitunter zu Auffassungsunterschieden (insbesondere was die Publizität und Einflussnahme auf Inhalte betrifft) kommen kann.

Auch kann ein verlängertes Werkbankdenken die Erwartungshaltung beeinflussen. In diesem Fall muss Verständnis geschaffen werden, welche Aufgaben eine Professur bzw. ein Projekt erfüllt – die Realität wiederzugeben, kann hier oftmals auch eine umfangreiche Kommunikation erfordern. Darüber hinaus halten einzelne Interviewpartnerinnen und -partner auch fest, dass zwischen den verschiedenen Möglichkeiten des Engagements an Universitäten besser differenzieren werden muss: Tatsächlich ist Fundraising nicht gleich Sponsoring.

Strategische Verankerung der privaten Wissenschaftsförderung

Bedeutung der privaten Wissenschaftsförderung im Leitbild/in der Strategie der Universität

Die Verankerung der privaten Wissenschaftsförderung in der Strategie der Universität passiert sehr differenziert. So kommt z.B. an der WU der Thematik bereits jetzt eine wesentliche Bedeutung zu. Dementsprechend ist einerseits die WU Serviceeinrichtung Marketing & Kommunikation, in welcher u.a. auch der Fachbereich Marketing & Kommunikation verankert ist, etabliert und andererseits gibt es das WU Forschungsservice, welches u.a. Stiftungen betreut. Insgesamt zählt die WU somit zu den in der privaten Mittelakquise erfahrensten Universitäten Österreichs, ist sie doch seit über 20 Jahren in unterschiedlichen Formen auf diesem Gebiet tätig.

Die Universität Graz hat die Bedeutung der privaten Wissenschaftsförderung auch in ihrer Strategie festgehalten und seit 2006 eine Stabstelle für Fundraising eingerichtet. Was die Ausrichtung des Fundraisings betrifft, so orientiert man sich hier nach internationalen *Good Practices*, renommierten Universitäten.

An anderen Universitäten, wie z.B. der JKU, werden Drittmittel insgesamt als eminent wichtig angesehen, allerdings ist die private Wissenschaftsförderung in der Strategie nicht explizit verankert. An der TU Graz sind wiederum Wirtschaftskooperationen strategisch verankert, seit 2011 beschäftigt man sich auch intensiver mit der Akquise von Stiftungsgeldern. Ebenfalls hat die Universität Wien die Kooperation mit der Wirtschaft in den letzten Leistungsvereinbarungen als wichtiges strategisches Ziel festgehalten.

Fundraisingstrategie

Offenbar verfügt keine der befragten öffentlichen Universitäten über eine eigens definierte, ausgearbeitete, strategisch verankerte und öffentlich zugängliche Fundraisingstrategie. So hat sich die WU zwar klare Ziele für den Campus gesetzt, die auch erfüllt wurden - die Mittel kommen der Lehre und Forschung zugute, eine öffentlich publizierte Fundraisingstrategie gibt es allerdings nicht. An der Universität Klagenfurt befindet sich diese Thematik im Aufbau, die Erwartungshaltung ist gemischt. An der JKU ist dieser Bereich ebenfalls im Aufbau. An der TU Graz existiert zwar eine interne Fundraisingstrategie mit verschiedenen Modi, gehandhabt wird diese allerdings individuell.

Kontaktanbahnung

Im Regelfall passieren die Kontakthanbahnung wie auch die Kontaktpflege aktiv durch gezielte Ansprache der Universität, zumeist in der Person der Universitätsleitung bzw. durch die Unterstützung auf Ebene der dem Rektorat zugeordneten Stabstellen bzw. Organisationseinheiten für Fundraising. Darüber hinaus gibt es vereinzelt persönliche Kontakte zwischen einzelnen Professorinnen und Professoren bzw. Forscherinnen und Forschern bzw. Künstlerinnen und Künstlern mit privaten Geldgebern. Gibt es auf der operativen Ebene direkte Kontakte zu den Stiftern, so wird dies durchaus als positiv gesehen - ist ein „sich kennen“ gegeben, so wird damit auch Vertrauen geschaffen. Erfahrungen zeigen, dass insbesondere auch für die Akquise von Mitteln aus ausländischen Privatstiftungen (insbesondere was Deutschland und die Schweiz betrifft) oft persönliche Kontakte für die Anbahnung von Vorteil sind, tendieren doch auch ausländische Stiftungen dazu, regional zu fördern.

Verantwortliche Stellen für Fundraising

An den österreichischen Universitäten gibt es verschiedene Stellen, welche mit Fundraisingagenden vertraut sind. Zumeist ist das Fundraising zentral entweder direkt im Rektorat oder in ihm zugeordneten Stabstellen/Organisationseinheiten angesiedelt.

So wird das Fundraising z.B. an der WU im Vizerektorat für Forschung, Internationales und External Relations und in diesem zugeordneten Einrichtungen (WU Forschungsservice oder WU Serviceeinrichtung Marketing & Kommunikation) wahrgenommen. Beide Einrichtungen sind Verwaltungseinrichtungen und dem Rektorat bzw. Vizerektorat unterstellt. Die Einrichtungen sind auch teils mit entsprechender Qualifikation auf Fundraising spezialisiert. Grundsätzlich betreut hier der Bereich Sponsoring und Fundraising vor allem Agenden wie Events und Publikationen für Förderer. Im Durchschnitt arbeiten zwei bis drei Personen im Bereich Fundraising, welche auch hausinterne sowie externe Weiterbildungsmöglichkeiten nutzen können.

Die Universität Klagenfurt ist dabei, das Fundraising zu professionalisieren; d.h. es wird in nächster Zukunft, im PR-Servicebereich eine halbe Stelle für Fundraising geschaffen werden, die dem Rektorat unterstellt ist

und das Ziel hat, eine Förderdatenbank aufzubauen. Auch die Alumni-Agenden sind in diesem Bereich angesiedelt.

Die Universität Graz setzt sich bereits seit 2006 mit den Agenden des Fundraisings auseinander, hat eine eigene Stabstelle für Fundraising & Alumni aufgebaut und den Bereich zentral organisiert. Insgesamt sind acht Personen in den Bereichen Fundraising, Alumni und Karrierezentrum beschäftigt, davon nehmen 1,5 Personen (VZÄ) die Agenden des Fundraisings wahr. Neben der Mitgliedschaft im Fundraising Verband wird auch mit einem professionellen Beraterteam zusammengearbeitet.

An der JKU ist seit 2010 eine Stabstelle für Forschungsstrategie eingerichtet, der Bereich Fundraising befindet sich derzeit im Aufbau. Operativ ist das Thema Sponsoring & Fundraising in der Abteilung Unternehmenskommunikation angesiedelt. Es gibt bislang eine Person, die für Fundraising zuständig ist; konkret eine VZÄ mit max. 5-10 Stunden pro Woche. Auch die JKU ist Mitglied im Fundraising Verband.

An der TU Wien hat man bereits im Jahr 2007 begonnen, mit externen Expertinnen und Experten Überlegungen anzustellen, wie man die private Wissenschaftsförderung für die Universität besser nutzen bzw. mobilisieren kann. Es obliegt derzeit der Rektorin bzw. dem Vizerektor für Finanzen, mit Mäzenen in Kontakt zu treten. Das Fundraising selbst soll in Zukunft noch weiter ausgebaut werden und wird daher auf Universitätsleitungsebene als langfristiges Projekt angesehen.

An der TU Graz obliegen große Projekte im Bereich Wissenschaftsförderung dem Vizerektorat für Forschung, das Tagesgeschäft wird von einer eigenen Organisationseinheit (Serviceeinrichtung) abgewickelt. Neben Fundraising betreut diese Einheit mit insgesamt 13 VZÄ Agenden wie Drittmittelfinanzierung und –vorhaben, Forschungsförderung und –finanzierung, IPR, Wirtschaftskooperationen, das Forum Technik und Gesellschaft, welches von zahlreichen Unternehmen mittels Donationen unterstützt wird, sowie Career. Aktuell konzentrieren sich die Fundraisinganstrengungen vor allem darauf, Mittel für das Forum Technik und Gesellschaft zu akquirieren.

An der Universität Wien werden auf verschiedenen Ebenen private Mittel akquiriert. So gibt es zahlreiche engagierte Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler, welche hierzu persönliche Kontakte nutzen, und es ist vor allem auch Aufgabe der Universitätsleitung, an private Geldgeber heranzutreten. Grundsätzlich unterliegen die Agenden für Fundraising dem Vizerektor für Finanzen. Anlässlich der 650-Jahr Feier ist nun auch ein Büro für die Jubiläumsveranstaltungen eingerichtet worden, welches sich für PR- und Fundraisingagenden verantwortlich zeigt. Aktuell sind zwei Personen mit Fundraising betraut.

An der Universität Salzburg, die sich zu 75 % als eine geisteswissenschaftliche Universität ausweist, zeigt sich der Rektor persönlich für Fundraising verantwortlich, Fundraising ist auch im Vizerektorat für Ressourcen angesiedelt. Darüber hinaus gibt es allerdings kein weiteres Personal, welches für Fundraisingagenden verantwortlich ist.

An der Veterinärmedizinischen Universität Wien sind der Vizerektor für Ressourcen gemeinsam mit der Rektorin für Fundraising (insbesondere was das Einwerben von Stiftungsgeldern betrifft) verantwortlich. In Zukunft soll Fundraising noch stärker in den Agenden der Universität verankert werden, auch wenn man im Wettbewerb mit diversen Institutionen rund um Tiere steht. Generell zeigt sich, dass gerade Tiere im Spendenbereich als anziehender Faktor gesehen werden.

Die Medizinische Universität Wien verfügt über eine Stabstelle für Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit, zu deren Aufgaben mitunter das Fundraising zählt. Neben dem Vizerektorat, welches sich explizit um Fundraisingagenden kümmert, gibt es in der Stabstelle auch eigens für Fundraising verantwortliches Personal.

Die Medizinische Universität Innsbruck hat als einzige Universität eigens eine Stabstelle explizit nur für Fundraising geschaffen. Die Stabstelle ist seit Beginn 2013 eingerichtet und mit einem international ausgewiesenen (aus dem Bankenbereich kommenden) Fundraiser besetzt. Dieser tritt im Namen der Universitätsleitung auf und hat ausschließlich Fundraisingagenden über. Zwecks Unterstützung kann er sich auch anderer Stabstellen bedienen. Die Professionalisierung von Fundraising spiegelt sich auch im Einwerben von privaten Mitteln wider, so konnten diese Mittel in letzter Zeit erfolgreich gesteigert werden. Die Medizinische Universität Innsbruck ist somit einzigartig unter Österreichs öffentlichen Universitäten, als dass sie einen Professionalisten engagiert und zu 100 % hauptamtlich mit Fundraising betraut hat.

Die Paracelsus Privatuniversität Salzburg, deren Drittmittelanteil bei der Finanzierung knapp 80 % einnimmt, beschäftigt sich seit ihrer Gründung mit professionellem Fundraising und hat hierzu auch eine Stabstelle mit Fokus auf private Wissenschaftsförderung eingerichtet. Der stellvertretende Kanzler hat die Leitung von Fundraising und Unternehmenskommunikation über und wird dabei von weiteren administrativen Kräften unterstützt.

An der Universität Mozarteum Salzburg ist hingegen geplant, den Bereich Fundraising in nächster Zukunft neu aufzusetzen. Bislang sind ein bis zwei Personen in diesem Bereich tätig, in Zukunft soll dieser Bereich allerdings noch weiter ausgebaut werden.

An der Akademie der bildenden Künste in Wien ist das Fundraising gemeinsam mit der Öffentlichkeitsarbeit zentral auf der Ebene des Rektorats angesiedelt, eine Mitarbeiterin kümmert sich um beide Bereiche, die pro-aktive Anbahnung von Projekten finanziert durch Privatmittel obliegt – wie auch bei den meisten anderen Universitäten - dem Rektorat.

Attraktivität der Universität als Motivator

Universitäten geben an, dass es überaus wichtig ist, durch den Ausweis von hochqualitativen Leistungen, Innovationen, Visionen, Ideen etc. für private Förderer attraktiv zu sein. So hat z.B. die WU einen sehr guten Ruf im internationalen Umfeld und zählt zu den besten Wirtschaftshochschulen im deutschsprachigen Raum. Des Weiteren hat die Universität durch den Umzug auf das neue Campusgelände im Jahr 2013 und dem damit einhergehenden völlig neuartigen Konzept, welches Studierenden und Lehrenden gleichermaßen optimale Rahmenbedingungen für Lehre und Forschung bietet, viel positives Aufsehen erregt und Interesse bei Privatpersonen und Unternehmen geweckt. Auch langjährig bestehende Kooperationen mit Wirtschaftspartnern sind als Attraktivitätsfaktor zu sehen. Andere Universitäten geben an, gezielt Stärken herausgearbeitet zu haben, zumeist sind diese als Forschungsschwerpunkte definiert, um auch für Dritte attraktiv zu sein. Sie stehen dabei durchaus im Wettbewerb mit anderen Universitäten bzw. Forschungsinstitutionen. In diesem Zusammenhang geben gerade auch die Technischen Universitäten an, dass die enge thematische Verbindung mit der Wirtschaft gerade für sie ein USP darstellt.

Vertreterinnen und Vertreter junger Universitäten haben darüber hinaus die Erfahrung gemacht, im Wettbewerb oftmals dadurch zu punkten, indem ihre Strukturen noch nicht so „verkrustet“ sind und sie somit rasch und flexibel reagieren können – und dieses Reagieren und Agieren auch immer wieder erfolgreich beweisen können. Auch ein Generationenwechsel unter den Professorinnen und Professoren hat dazu beigetragen, neue, innovative Ideen, Ansätze und Methoden zu verfolgen wie auch die Interdisziplinarität stärker zu forcieren. Die größte Universität des Landes vertritt wiederum den Standpunkt, dass sie vor allem dadurch attraktiv ist, als dass sie „gewachsen“ ist, als größte Universität internationales Renommee ausweist und exzellente Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler wie auch Projekte vorweisen kann. Eine Herausforderung in der Akquise von Privatmitteln stellt allerdings der hohe GSK-Anteil dar.

Bedeutung unterschiedlicher privater Förderer

Private Förderer

Unter den öffentlichen Universitäten ist mehrheitlich das Bild vertreten, dass Unternehmen eindeutig den wichtigsten Stellenwert als private Förderer einnehmen. Die weitere Reihung der unterschiedlichen privaten Förderer zeigt sich differenziert je nach Universität. Unternehmen haben dabei gemeinsam, dass sie vor allem in ausgewählten, bestimmten Bereichen investieren. Gerade an den Technischen Universitäten werden zahlreiche Projekte im Rahmen von Partnerschaften mit Unternehmen durchgeführt. Auch im Kunstbereich stellen Unternehmen wichtige Kooperationspartner dar, gefolgt von Stiftungen und Mäzenen.

Vereinzelte reihen Universitäten mitteständische Unternehmen und NPOs als zweitwichtig. Es gibt aber auch vereinzelte Universitäten, welche Alumni als zweitwichtigste private Förderer betrachten – unter dem Credo „schön, wenn Alumni auch Mäzene sind.“ Andererseits geben viele Universitäten (insbesondere junge Universitäten, Spezialuniversitäten aber auch Volluniversitäten) an, dass, was das philanthropische Engagement von Alumni betrifft, dies ein Hoffungsmarkt ist. Auch bei den Technischen Universitäten spielen Alumni als Einnahmenquelle bislang kaum eine Rolle.

Die Bedeutung von Stiftungen als private Wissenschaftsförderer folgt zumeist auf Platz drei. Einzig die Medizinische Universität Innsbruck gibt an, dass den Mäzenen, gefolgt von Stiftungen und KMU, die größte Bedeutung in der privaten Wissenschaftsförderung zukommt.

Letztlich gibt es auch vereinzelte Fälle, wo Professorinnen bzw. Professoren den Wissenschaftsbetrieb unterstützen, indem sie z.B. mittels Lizenznahmen, welchen eine erfolgreiche Entwicklung zugrunde liegt, Infrastrukturinvestitionen tätigen.

Rolle privater Stiftungen als Förderer

Stiftungen erfüllen eine wichtige gesellschaftliche Aufgabe als Vorreiter, Impulsgeber und Wegbereiter für Innovationen. Sie ermöglichen exemplarisches Gelingen, indem sie zügig auf neue Herausforderungen eingehen und oftmals schneller als Staat und Wirtschaft tragfähige Konzepte entwickeln können. Stiftungen haben zudem die Freiheit, zu entscheiden, wie sie ihren Zweck verfolgen bzw. verwirklichen möchten. Sie können somit auch den Blick auf Nischen richten, die sonst außer Acht gelassen werden. Darüber hinaus ist der persönliche und emotionale Zugang von privaten Förderern auch oftmals ein Antreiber in geförderten Projekten.

Erfahrungen zeigen aber auch, dass die Vergabe von Stiftungsgeldern oftmals nach sehr strikten Regeln erfolgt und folglich viel Zeit und administrativen Aufwand (ähnlich wie bei einer Projekteinreichung beim FWF) erfordert. In diesem Kontext wird auch festgehalten, dass Stiftungen immer ein Leitbild verfolgen und dementsprechend in den Beiräten auch ausgewiesene Expertise vertreten ist, sodass die Universität fachlich „auf Augenhöhe“ mit solchen Stiftungen kommunizieren kann.

Eine Herausforderung stellt für manche Universitäten der „ungewohnte/unbekannte“ Zugang zu Stiftungen dar. Gerade für Technische Universitäten sind Unternehmen ein gewohntes Klientel, die Zusammenarbeit ergibt sich hier aus dem Tagesgeschäft, das Herantreten an Stiftungen wird allerdings als unsicher und als durchaus sehr zeitintensiv empfunden. Auch sind für Technische Universitäten private Mittel verstärkt für Infrastrukturprojekte von Interesse. Allerdings zeigen diesbezügliche Erfahrungen, dass es durchwegs leichter ist, Mittel für Personen zu lukrieren. Ebenso zeigt sich im Bereich der Kunst/Musik, dass gerade hier die private Wissenschaftsförderung für den künstlerischen Nachwuchs einen hohen Stellenwert hat, geht es hier wohl oftmals darum, junge Künstlerinnen und Künstler mittels Stipendien zu unterstützen bzw. zu fördern.

Darüber hinaus zeigen Erfahrungen, dass es gerade das Engagement von privaten Stiftern ist, welche wissenschaftliche Projekte und Forschung in geisteswissenschaftlichen Gebieten ermöglichen. So ist z.B. die Archäologie für viele Mäzene wertvoll, oder sind Projekte in den Religionswissenschaften von Interesse, welche ansonsten in der Drittmittelförderung keine bzw. nur schwer Aufmerksamkeit erhalten. Privatstiftungen werden daher gerade in den Geisteswissenschaften auch als Chance gesehen, Mittel für Projekte einwerben zu können, welche ganz spezielle Profile und Zielsetzungen verfolgen.

Beispiele für Privatstiftungen an Österreichs Universitäten

Der Zugang zu Privatstiftungen stellt sich je nach Universität in einem unterschiedlichen Ausmaß dar.⁶⁹ Auch verwalten einzelne Universitäten selbst Stiftungen, wie z.B. die WU, welche die „Jubiläumstiftung der Wirtschaftsuniversität Wien, Privatstiftung“ anlässlich des 100-Jahr Jubiläums ins Leben gerufen hat. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Stiftungen, wie z.B. die Berndorf Privatstiftung, welche das Sponsoring der Berndorf Bibliothek Wirtschaftssprachen übernommen hat, oder die Mittel für Stiftungsprofessuren, Forschungsgruppen, Forschungsprojekte oder Nachwuchswissenschaftlerinnen und –wissenschaftler zur Verfügung stellen.

Aktuell feiert die Universität Wien das 650-Jahr-Jubiläum und versucht, mit Visionen und Innovationen speziell auch Alumnis als Förderer zu aktivieren. Darüber hinaus pflegt die Universität eine im Rahmen der Messerli-Stiftung finanzierte Kooperation mit der Veterinärmedizinischen Universität Wien und verwaltet auch selbst eine bestimmte Anzahl von Stiftungen (welche von früheren Zeiten stammen, unterschiedlich groß und in Form von Immobilien sind). Bei all diesen Stiftungen ist der Zweck festgeschrieben: Die Unterstützung ist bestimmten Disziplinen zugeschrieben und die Gelder sind vorwiegend Nachwuchswissenschaftlerinnen und –wissenschaftlern gewidmet. Auch die TU Wien verwaltet selbst eine bestimmte Anzahl von Stiftungen (mit Liegenschaftsvermögen), deren Erträge ausschließlich der Nachwuchsförderung gewidmet sind; d.h. die (durchaus überschaubaren) Mieterträge fließen in Studierendenstipendien. Darüber hinaus plant auch die TU Wien angesichts ihres 200-Jahr-Jubiläums, diese Feier gezielt für Fundraising zu nutzen. Ferner zeigen auch die Kunstuniversitäten weitreichende Kontakte zu in- und ausländischen Stiftern und Mäzenen auf. Auch hier gibt es vereinzelt Privatstiftungen, welche von den Kunstuniversitäten selbst treuhänderisch verwaltet und deren Mittel für Preise und Auszeichnungen von Nachwuchskünstlerinnen und –künstlern verwendet werden.

Zu den im Einwerben von Stiftungsgeldern erfolgreichsten Universitäten zählt in Österreich sicherlich die Veterinärmedizinische Universität Wien, welche es mitunter erreichte, z.B. von der Messerli Stiftung umfangreiche Mittel für zusätzliche Forschung zu erhalten. Seit der Etablierung eines professionellen

⁶⁹ Infolge sollen nur einige Beispiele genannt werden.

Fundraisings sind auch an der Medizinischen Universität Innsbruck die Erfolge in der privaten Mittelakquise nachweislich gestiegen, wobei das Fundraising hier auch durchaus international betrieben wird. *Sui generis* zeigen Österreichs Privatuniversitäten, wie z.B. die Paracelsus Privatuniversität Salzburg, nachhaltige Erfolge in der Akquise von privaten Mitteln, insbesondere auch was das Einwerben von privaten Stiftungsgeldern betrifft.

Aber auch kleinere Universitäten wie die JKU haben bereits Zugänge zu Privatstiftungen aufgebaut, wie z.B. zur Schweizer Hörbinger-Stiftung, welches das *Hoerbinger Research Institute for Smart Actuators* sowohl in der Auftragsforschung als auch zweckungebunden finanziell unterstützt. Des Weiteren ist die Universität Salzburg zu nennen, welche gerade private Mittel für die Finanzierung von Doktoratskollegs wie auch für die Einrichtung von Stiftungsprofessuren sowie für die Stärkung des naturwissenschaftlichen Bereichs nutzt. Die TU Graz oder die Montanuniversität Leoben stellen hingegen Beispiele dar, wo man bislang noch nicht aktiv an Stiftungen herangetreten ist. Stiftungen agieren bzw. beteiligen sich hier bislang aus Eigeninteresse.

Bedeutung von ausländischen Stiftungen

Einige Universitäten haben bereits auch Erfahrungen mit ausländischen Stiftungen, vorwiegend mit Stiftungen in Deutschland und der Schweiz, gesammelt; teils waren die Bemühungen erfolgreich, teils waren die Bemühungen schwierig und sind gescheitert. Dabei geht es vorwiegend um die Akquise von Mitteln für Projekte und Stipendien im Rahmen von kompetitiven Ausschreibungen. Erfahrungen haben hier allerdings auch gezeigt, dass nur wenige ausländische Stiftungen international tätig bzw. offen sind; d.h. es muss zumeist ein Bezug zum Land des Stiftungssitzes gegeben sein. Universitäten versuchen folglich dieser Anforderung zu begegnen, indem sie sich in Kooperation mit Partnern vor Ort um diese Mittel bewerben. In Einzelfällen wird auch Liechtenstein als Ziel der privaten Mittelakquise genannt. Auch wird von einzelnen Interviewpartnerinnen und -partnern angemerkt, dass es in der Akquise von privaten Mitteln in Zukunft verstärkt darum gehen muss, Brücken zu anderen Ländern, Kulturen zu schlagen. So werden in diesem Zusammenhang China, Indien und die USA ebenso genannt wie Osteuropa, wo durchaus unterschiedliche „mindsets“ anzutreffen sind.

Fundraising

Kriterien für die Zusammenarbeit mit privaten Förderern

Für Kooperationen kommen grundsätzlich nur Unternehmen und Personen in Betracht, die auf eine nachhaltige und gesellschaftlich verantwortungsvolle Unternehmensführung Bedacht legen. Zu einer diesbezüglichen Beurteilung werden in der Regel seitens der Universitäten Kriterien herangezogen, welche bei einem nachhaltigen und ethischen Investment üblich sind. Eine Einflussnahme von Sponsoren oder Förderern auf Forschung und Lehre wird von allen Interviewpartnerinnen und -partnern strikt abgelehnt. Folglich dürfen Kooperationen und Mittelzuwendungen auch keine Einflussnahme auf operativer Ebene begründen bzw. soll eine solche grundsätzlich auch nicht beabsichtigt werden.

Fundraisinginstrumente

Universitäten setzen unterschiedliche Instrumente in unterschiedlichem Umfang zwecks Fundraising ein. Zu den gängig eingesetzten Fundraisinginstrumenten zählen gezielte Schreiben (postalisch und digital), persönliche Kontakte, Events (Gala-Dinner, Jahresfeste) und die Nennung auf der Website. Als am wichtigsten wird eindeutig der direkte Kontakt gesehen, vor allem wenn das Fundraising auf Großspenden fokussiert ist. Geht es darum, „echte“ Mäzene anzutreffen, so gilt es, den Auftritt und Kontakt höchst exklusiv zu gestalten. Massenaussendungen werden in diesem Fall als Tabu angesehen.

Beindet sich das Thema Fundraising bei vielen Universitäten nach wie vor im Aufbau und wurde dort daher eine klare Strategie mit entsprechenden Instrumenten zumeist noch nicht definiert, so gibt es dennoch einige Beispiele, die bereits umgesetzt werden. Hier sind zu nennen: Hörsaalsponsoring, Sponsoring von Events, Mittelakquise für Lehrstühle (Stiftungsprofessuren), Instituts-Branding, strategische Zusammenarbeit und Profilbildung mit Unternehmen. Auch gibt es regionale Besonderheiten wie z.B. das „Linzer Modell“, welches sich durch eine enge Verzahnung zwischen dem Land Oberösterreich, der Stadt Linz und industriellen Partnern ausweist und gerade die Kooperation als Motivator für zusätzliche private Mittel hervorhebt. Ein ähnliches Modell wird auch in Salzburg, wo gerade der emotionale Bezug zur Region gegeben ist, mit Universitäten, dem Land Salzburg und Stiftern bzw. Mäzenen gelebt.

Fundraisinginstrumente werden auch getestet. So werden z.B. an der Universität Wien verschiedene Fundraisinginstrumente im Rahmen des 650-Jahr-Jubiläums getestet. Damit einhergehend strebt die

Universität auch eine Professionalisierung der für Fundraising zuständigen Einrichtung an, wobei die Fundraisingagenden eng mit der PR gekoppelt werden. Auch wurde zu diesem Zweck ein „*high-level committee*“ nominiert, dessen Aufgabe es ist, für die Universität zukunftssträchtige Visionen zu entwickeln und diese auch zu kommunizieren.

Erfolgsfaktoren beim Wissenschaftsfundraising

Zu den Erfolgsfaktoren zählen allen voran persönliche Kontakte und professionelles Management. Auch die Unmittelbarkeit der Wirkung bzw. in manchen Fällen die Nachhaltigkeit der Investition sind ein wichtiger Faktor, um attraktiv für Investitionen von privaten Mitteln zu sein. Andere Faktoren sind „*Offenheit, Transparenz und Vision.*“ Insbesondere müssen auch Erfolgsgeschichten an die Öffentlichkeit getragen werden.

Der Aufbau von Wissenschaftsförderung/Fundraising bedarf Zeit. Die Universität/Institution bzw. die einzelnen Departments/Einheiten müssen sichtbar sein - Erfolge müssen daher verstärkt nach außen kommuniziert und Kontakte gepflegt werden. Gerade bei Kooperationsprojekten werden gute Kommunikation, Transparenz und der Aufbau von Partnerschaften als wichtigste Erfolgsfaktoren angesehen. Für die Akquise von Stiftungsgeldern zeigen Erfahrungen, dass je konkreter ein Projekt definiert bzw. formuliert ist, desto erfolgreicher gestaltet sich die Anbahnung. In diesem Zusammenhang wird auch angemerkt, dass einige Universitäten noch lernen müssen, Geld gezielt abzuholen und Österreichs Universitäten dabei professioneller werden müssen. Dabei geht es vor allem um die Frage: Wie organisiert man die Akquise von privaten Mitteln, wie tritt man an Förderer heran?

Vereinzelte Universitäten setzen auch auf Exklusivität und organisieren z.B. Galadiner mit der Universitätsleitung. Gerade der persönliche Kontakt mit der Rektorin bzw. dem Rektor wird hier als ganz essentiell und entscheidend angesehen. Der Zeitfaktor (im Sinne „genug Zeit zu haben“ spielt hier auch eine ganz wesentliche Rolle. Nicht zuletzt ist auch die Person des Fundraisers als zentral anzusehen - Diskretion und das Zulassen von Ergebnisoffenheit gelten hier als wichtige Eigenschaften.

Neben all den genannten Faktoren ist es aus Sicht einer Privatuniversität auch die Qualität der universitären Leistungen, welche als Stärke der Universität kommuniziert werden müssen und somit ein qualitativ hochwertiges Angebot (inklusive neuer, zukunftssträchtiger Wege) für Förderer darstellen. Gerade der unternehmerische Gedanke einer Privatuniversität trägt hier dazu bei, Verantwortungsbewusstsein gegenüber dem Geldgeber auszustrahlen. Offensichtlich wird dieser unternehmerische Gedanke bei Privatuniversitäten anders als bei öffentlichen Universitäten gelebt. Demnach suchen und pflegen Privatuniversitäten auch viel pro-aktiver persönliche Kontakte zu Mäzenen, Stiftern, privaten Förderern etc. Eine klare Mission zu „*Was tun wir, wofür stehen wir, was machen wir und was machen unsere Absolventinnen und Absolventen*“ wird hierfür als ebenso wichtig wie die Kommunikation von Erfolgen bzw. das Erzählen von „*success stories*“ angesehen.

Dokumentation

Die Erfolge/Erlöse im Rahmen der privaten Drittmittelakquise werden in universitätseigenen Datenbanken erfasst wie auch von allen Universitäten in der jeweiligen Wissensbilanz ausgewiesen.

Instrumente, um privaten Förderern zu danken

Instrumente, um privaten Förderern zu danken, werden je nach Universität unterschiedlich gehandhabt. So gibt es z.B. an der WU Namensgebungen (wie z.B. Hörsaal-sponsoring) und Spendertafeln, aber auch Ehrungen oder ganz spezielle universitäre Anlässe (wie z.B. Veranstaltungen wie das Gala Dinner) als Dank für die Förderer der Universität. Darüber hinaus werden die Förderer auch namentlich im Jahresbericht, in diversen sonstigen Publikationen sowie auf der Website genannt. Auch die Universität Graz setzt Hörsaalbenennungen, Einladungen in die Forschungseinrichtungen (z.B. Universitätsführungen) und Medienpräsenz (z.B. durch Pressemeldungen) ein, um privaten Förderern zu danken. Auch werden Stifter mit einer Tafel im Eingangsbereich der Universität und auf der Homepage gewürdigt. Im Gegensatz dazu hat man an der Universität Wien noch keine Hörsaal-Benennungen und auch noch keine Aufbereitung von Würdigungen auf der Homepage vorgenommen.

Was klassische Mäzene anbelangt, so zeigen Erfahrungen, dass diese oftmals keine Information nach außen kommuniziert haben möchten. Es gibt hier tatsächlich viele Argumente gegen *Publicity*, die auch zu respektieren sind. Vielmehr werden in diesem Fall Instrumente wie persönliche Briefe, gemeinsames Essen, Ehrentafeln, Ehrenzeichen oder Ehrentitel eingesetzt. Ferner wird in diesem Zusammenhang von einem im Fundraising ausgewiesenen Interviewpartner auch angemerkt, dass „klassische“ Mäzene in der Regel keine

Gegenleistung fordern. Erfahrungen zeigen, dass es vielmehr die Gruppe der „Neureichen“ ist, welche u.U. versuchen, sich in Universitäten einzukaufen. Bei „echten“ Mäzenen hingegen sind Gegenleistungen kein Thema.

Rahmenbedingungen

Unbestritten ist, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Engagement der privaten Förderer im Bildungs- und Forschungsbereich essentiell sind. Ein ganz entscheidendes Kriterium ist dabei die steuerliche Absatzbarkeit. Viele Interviewpartnerinnen und –partner merken an, dass die steuerliche Absatzbarkeit von Privatpersonen und Einrichtungen in Österreich durchaus liberaler gestaltet werden könnte. Derzeit werden Steuervorschriften (wie z.B. die Stiftungseingangssteuer) und das Kriterium der „Unmittelbarkeit von Spenden“ durchaus auch als „prohibitiv“ wahrgenommen. Angesichts dessen werden von der Mehrzahl der befragten Akteure eine Verbesserung der steuerlichen Begünstigungen, eine Ausweitung der Absatzbarkeit für private Förderer wie auch eine allgemeine Reform des Stiftungswesens als für die Zukunft wichtig angesehen. Darüber hinaus wird auch angemerkt, dass die steuerlichen Rahmenbedingungen oftmals zu wenig publik sind, sodass auch so manche Akteure in für Fundraising zuständigen Organisationseinheiten durchaus noch Kenntnisbedarf haben.

Eine andere Stellungnahme weist darauf hin, dass das derzeit geltende Privatstiftungsrecht in Österreich zwar als „Bremser“ philanthropischen Handelns gesehen wird, es aber dennoch als fraglich gilt, ob eine Lockerung der „hemmenden Stiftungsgesetze“ ein Vorteil für die Universitäten wäre. So wird von einem Interviewpartner vermutet, dass entsprechende Gesetzesänderungen das Spendenvolumen für Universitäten tatsächlich nur gering erhöhen könnten, abgesehen davon dass Österreich als Standort für ausländische Stiftungen an Attraktivität gewinnen könnte. Dementsprechend steht der Interviewpartner einer Liberalisierung des Privatstiftungsgesetzes auch sehr skeptisch gegenüber, zumal die gesamtstaatlichen Konsequenzen nur schwer abschätzbar sind. Eine gänzlich andere und interessantere Frage stellt für ihn hingegen eine weitgehende Änderung des Einkommensteuerrechtes zugunsten philanthroper Zahlungsflüsse (wie z.B. keine Spendendeckelung, Abweichung vom Prinzip des steuerlichen Kalender-/Geschäftsjahres) dar.

Allesamt herrscht unter allen Interviewpartnerinnen und –partnern Konsens, dass es schließlich all jene Rahmenbedingungen zu verändern gilt, welche das Fundraising erleichtern bzw. welche für Österreich ähnliche Rahmenbedingungen schaffen wie sie in anderen Ländern üblich sind. In diesem Zusammenhang wird auch festgehalten, dass die Initiativen des Fundraising Verbands zu begrüßen sind, ist dieser nicht nur mit dem Thema verbunden, sondern wird dieser auch als ein wichtiger Adressat für eine (in Zukunft noch größer werdende) Berufsgruppe angesehen.

Weitere Anmerkungen

Weitverbreitet ist auch die Ansicht unter den Interviewpartnerinnen und -partnern, dass sich ein angelsächsisches Modell bzw. dessen Kultur der Philanthropie nicht einfach auf ein Land wie Österreich, das von Katholizismus geprägt und ein Hochsteuerland ist, übertragen lässt. Hier in Österreich unter den vorgegebenen Rahmenbedingungen eine ausgewiesene Kultur der Philanthropie zu schaffen, bedarf Jahre der Aufbauarbeit und des Vertrauensbildens in ein System, welches seit jeher von der öffentlichen Hand getragen wird und in welchem auf allen Ebenen (inklusive der politischen Ebene) bislang *„mehr gejammert als Taten gesetzt und Erfolge kommuniziert wurden“*. Prioritäres Ziel muss es daher sein, in der Bevölkerung eine Imagekorrektur zu schaffen.

In der Öffentlichkeit ist oftmals das Bild präsent bzw. dominierend, dass öffentliche Universitäten *„ein schwarzes Loch“* sind - dieses Bild ist auch für die Universitätsvertreterinnen und –vertreter nicht verwunderlich. So fordern viele Interviewpartnerinnen und –partner die Umsetzung der Studienplatzfinanzierung, welche nach ihrer Ansicht als einziger Reparaturmechanismus gesehen wird, um in das System Universität mehr Kostenwahrheit und Transparenz zu bringen. Auch wird in diesem Zusammenhang angemerkt, dass das gesamte Hochschulsystem derzeit vorwiegend Unzufriedenheit kommuniziert, so werden z.B. Studierende aus dem System geprüft, die Universitäten sind nicht Eigentümer der Gebäude, sie sind nicht darauf ausgerichtet, unternehmerisch zu agieren etc. – all diese Rahmenbedingungen/Evidenzen tragen schließlich dazu bei, dass Privatpersonen/Mäzene Skepsis gegenüber öffentlichen Institutionen haben. Anders stellt sich hingegen das Bild der Privat- und Landesuniversitäten dar. Hier spielt der Einsatz von privaten Mitteln seit Beginn an und nachweislich auch in der regionalen Politik eine wichtige Rolle. Privatuniversitäten haben dadurch ein anderes Ansehen und auch einen anderen Stellenwert im Bewusstsein der Bevölkerung.

Generell braucht es somit einen Sinneswandel in Österreich. Die Bevölkerung muss Vertrauen in das öffentliche System Wissenschaft und Forschung gewinnen, denn der Status quo zeigt, dass die Österreicherin bzw. der Österreicher „*lieber in Kulleraugen von Tieren Geld fließen lässt als in Nachwuchs, Visionen und Innovationen.*“ Der Großteil der Nachlässe geht in Österreich nach wie vor in die katholische Kirche und den Tierschutz.⁷⁰

Um nun private Förderer zu motivieren, wird neben der anzustrebenden Verbesserung der steuerlichen Rahmenbedingungen das Modell des „*matching funding*“ begrüßt. Was das *matching funding* anbelangt, so wird seitens zahlreicher Universitätsvertreterinnen und –vertreter angemerkt, dass dieses bereits in Form der Hochschulraum-Strukturmittel Eingang finden hätte sollen, allerdings die Umsetzung nicht so praktiziert wird wie sie zuvor geplant bzw. diskutiert wurde (Stichwort: Deckelung, Verteilungsmodell). Dennoch Erfahrungen von Universitäten (z.B. im Hinblick auf Stiftungsprofessuren) zeigen, dass das *matching funding* durchaus als Türöffner bzw. Motivator funktionieren kann, indem es auch andere motiviert, zu investieren. Voraussetzung ist, dass das *matching funding* als authentisches Modell gelebt wird; d.h. private Mittel sollten tatsächlich nach einem transparenten Schlüssel durch öffentliche Mittel aufgestockt werden.

Darüber hinaus werden auch PPP-Modelle für Wissenschaft und Forschung in Österreich als ausbaufähig wahrgenommen. Überhaupt gilt es, in Zukunft an Österreichs Universitäten neue und kreative Wege der Finanzierung zu gehen, wobei mitunter auch das Thema *Crowdfunding* (welches für kleinere Projekte als durchaus gut vorstellbar angesehen wird) angesprochen werden sollte. Schließlich wird auch vereinzelt auf die Rolle der Universitätsräte hingewiesen, welche in Zukunft noch stärker die Rolle als Multiplikator bzw. Türöffner wahrnehmen sollten, gerade dann, wenn es um die Akquise privater Mittel geht.

Zusammenfassend lässt sich wohl folgendes Bild zeichnen: „*Mäzene haben Visionen, wollen eine Zukunft sehen*“ – damit gehen auch drei zentrale Herausforderungen einher: (1) die Universitäten müssen ihre Hausaufgaben machen, d.h. in ihrem Auftreten professioneller, in der Kommunikation von Leistungen und im unternehmerischen Handeln besser und in Bezug auf Kosten transparenter werden; (2) die Politik muss angehalten sein, die richtigen Signale zu senden, und (3) es ist dringend notwendig, in der Bevölkerung Vertrauen zu bilden, nicht zuletzt um für Philanthropie sensibilisiert zu sein.

6.4 Stimmungsbild aktiver und potentieller Mäzene

Das Stimmungsbild aktiver und potentieller Mäzene der Forschungsfinanzierung basiert auf Interviews, die mit Vertreterinnen und Vertretern von Stiftungen und Unternehmen geführt wurden, welche entweder bereits in der philanthropischen Forschungsfinanzierung aktiv sind oder potentiell als Forschungsmäzene in Frage kommen, weil sie sich in verwandten Bereichen engagieren oder ein entsprechendes Engagement planen. Ziel der Gespräche war es,

- die Motivlage für das philanthropische Engagement besser zu verstehen,
- zu erfahren, welche Techniken der Unterstützung die Mäzene verwenden,
- welche mittelbaren Gegenleistungen typischer Weise von den Mäzenen in Anspruch genommen werden (z.B. Logopräsentation, Mäzen als Namensgeber, Vertretung in Entscheidungs- oder Beratungsgremien),
- welche Faktoren die Spendenbereitschaft maßgeblich beeinflussen und
- welche Fundraisingtechniken der „*Sponsees*“ (Spendenempfänger) sich besonders positiv oder negativ auf die Spenderbereitschaft der Mäzene auswirken.

Bei der Auswahl wurde darauf Wert gelegt, Interviewpartnerinnen und -partner zu finden, die durch eine unterschiedliche Herkunft⁷¹ gekennzeichnet sind und möglichst neben der Stiftung auch andere Formen der Institutionalisierung abdecken. Darüber hinaus wollte das Autorenteam der Studie sicherstellen, dass anhand der Interviews ein möglichst breites und charakteristisches Bild der Motiv- und Stimmungslage potentieller und aktiver Mäzene gezeichnet wird.

Beschränkt wurde die Auswahl der Gesprächspartnerinnen und -partner durch die geringe Zahl der zu führenden Interviews und die Schwierigkeit, jene Personen zu finden, die sowohl den genannten Kriterien genügen als auch zu einem Gespräch bereit waren. Das Segment der Mäzene ist typischer Weise durch ein

⁷⁰ Auch laut Spendenbericht 2014 unterstützen die Österreicher am liebsten Kinder, Tiere und die Katastrophenhilfe im Inland.

⁷¹ Mit unterschiedlicher Herkunft sind unterschiedliche Wirtschaftsbereiche und Branchen gemeint, in denen die Mittel erwirtschaftet wurden, die nun als philanthropische Investitionen eingesetzt werden.

hohes Maß an Zurückhaltung und Verschwiegenheit gekennzeichnet, so dass sich die Suche nach geeigneten Vertreterinnen und Vertretern als sehr anspruchsvoll gestaltete. Insgesamt konnten acht Interviews durchgeführt werden (Liste der Interviewpartnerinnen und -partner siehe im Anhang III). Die Gesprächsergebnisse werden infolge gemäß den gewählten Zielsetzungen dargestellt.

Motivlage der Mäzene für das philanthropische Engagement

Die Spendenmotive der Gesprächspartnerinnen und -partner lassen sich eindeutig auf ihre eigene Geschäftstätigkeit und/oder ihre Entwicklungsgeschichte zurückführen. Für institutionelle Mäzene bedeutet das, dass sie in jenen Bereichen und möglicherweise auch in jenem geographischen Gebiet Entwicklungsarbeit leisten, in denen sie geschäftlich aktiv sind, wo sie ihre Wurzeln haben und ihre finanziellen Ressourcen erwirtschaften. Für persönliche Mäzene heißt es, dass sie sich in Feldern engagieren, die ihr persönliches Interesse ansprechen, sei es weil sie von der aktuellen Geschäftstätigkeit des Mäzens berührt werden oder im Zuge der eigenen Lerngeschichte Bedeutung gewonnen haben. Für Mäzene, die sowohl institutionelle als auch persönliche Züge aufweisen, wie z.B. eigentümergeführte Unternehmen oder Stiftungen, die gemäß ihrer Statuten verwaltet werden aber nach wie vor unter dem Einfluss ihrer Initiatoren stehen, vermischen sich diese Motivlagen. Unabhängig davon, welchem der drei Typen ein Mäzen angehört, der Zusammenhang zwischen dem, was man mag oder tut, und den Bereichen, für die man gerne Mittel spendet, scheint immer so stark zu sein, dass eine Abweichung überhaupt nur in Einzelfällen vorkommt.

Dies hat allerdings spürbare Konsequenzen für den wirtschaftspolitischen Handlungsspielraum der öffentlichen Hand, insbesondere was die Gestaltung von Rahmenbedingungen und Anreizen für philanthropische Investitionen in der Forschungsfinanzierung betrifft. So steht die These im Raum: Unabhängig davon, welche Maßnahmen man setzen sollte, kurz- bis mittelfristig wird man nur auf die Intensität oder Dosierung der Spendentätigkeit wirken oder allenfalls kleine inhaltliche Abweichungen im Engagement erzielen können. Erst in der langen Frist lassen sich Maßnahmen setzen und Rahmenbedingungen so verändern, dass mehr und mehr potentielle Spender eine mit dem Forschungsbereich verknüpfte Geschäftstätigkeit oder Lerngeschichte entwickeln, die wieder die Grundlage für ein Engagement als philanthropischer Forschungsfinanzier bilden kann.

Die Zielgruppe für kurz- bis mittelfristig orientierte Maßnahmen, um die private Spendentätigkeit für die Forschungsfinanzierung zu forcieren, wird daher hauptsächlich Spender umfassen, die entweder bereits im Forschungsbereich aktiv sind oder die sich mit ihrem philanthropischen Engagement knapp an der Grenze zur Forschungsfinanzierung bewegen und nur einen kleinen Anstoß benötigen, um dort auch tatsächlich tätig zu werden („*marginal sponsors*“).

Die Zielgruppe von langfristigen Initiativen und Maßnahmen wird hingegen dort zu suchen sein, wo sich Interesse und aktive Teilnahme am Forschungsbetrieb mit einer starken wirtschaftlichen Leistungsbereitschaft und dem Wunsch, Geld zu verdienen, mischen. Eine solche Kombination von Wissenschaft und Wirtschaft findet man unter anderem in der Gruppe der *High-Tech*-Unternehmensgründer, die wissenschaftliche Ergebnisse mit einer starken Ertrags- und Performanceorientierung wirtschaftlich verwerten möchten.

Von Mäzenen verwendete Techniken der Unterstützung

Venture Capital Investoren verwenden üblicherweise Meilensteinpläne, die sie ihrem Finanzierungsprogramm von Wachstumsunternehmen zugrunde legen, um die Performance ihrer Beteiligungsunternehmen besser überwachen und eine hohe Einsatzbereitschaft des Unternehmensmanagements erwirken zu können. Werden im Zuge des Finanzierungsprogramms Meilensteine nicht erreicht, können Gegenmaßnahmen ergriffen werden, die bis zum Abbruch des Finanzierungsprogramms reichen können.

Eine ganz ähnliche Maßnahme hat die Jacobs Foundation gesetzt, als sie an die Internationale Universität Bremen einen Betrag von 200 Mio. Euro spendete. Entsprechend der Vereinbarung sollte die Jacobs Foundation über einen Zeitraum von fünf Jahren jährlich eine Summe von 15 Mio. Euro an die Universität zahlen und nur dann den verbleibenden Teil der Spende in Höhe von 125 Mio. Euro an das bestehende „*Endowment*“ der Universität abtreten, wenn diese es geschafft hat, den bereits bezahlten Betrag von 75 Mio. Euro aus eigener Kraft in der gegebenen Zeitperiode zu verdoppeln. Auf diese Weise wollte der Spender klare Anreize setzen, dass sich die Universität im privaten Fundraising engagiert und ihre Spenderbasis erweitert, um mehr Unabhängigkeit und Zukunftsfähigkeit zu erlangen. Als Ausdruck ihrer

Wertschätzung hat sich die Universität im Ausgleich für die Spende in „Jacobs Universität Bremen“ umbenannt (vgl. European Commission 2008, S. 56).

Auf die Frage, welche Anreizmechanismen und -techniken die Interviewpartnerinnen und -partner bei ihren Spenden einsetzen, waren die Reaktionen der meisten sehr ähnlich. Sie glauben, dass nur Großspender in der Lage sind, Techniken der beschriebenen Art einzusetzen. Diese verfügen bereits durch das Volumen ihrer Spende über einen so starken Einfluss auf den Sponsee, dass sie entsprechende leistungsverstärkende Verhaltensänderungen auslösen können. Kleine oder mittlere Spender haben nach ihrer Ansicht nicht die gleichen Möglichkeiten. Bei eindringlicher Nachfrage hat sich aber gezeigt, dass bestimmte Erwartungen an die zu erbringenden Leistungen (nicht Gegenleistungen) der Sponsees sehr wohl mit dem Fluss von Spendenmitteln verknüpft sind und dass Geldleistungen als Reaktion auf extreme, unerwünschte Ereignisse auch eingestellt werden können. Spender wollen dezidiert als Unterstützer erfolgreicher Institutionen auftreten, welche die in sie gesetzten Erwartungen erfüllen können. Ähnlich wie mit der privaten Investitionstätigkeit scheint auch mit dem philanthropischen Engagement privater Spender ein Allokationsgedanke verbunden zu sein, demzufolge die investierten Mittel eine gute „performance“ abwerfen müssen, wenn auch nicht in Form von monetären Rückflüssen an den Spender, sondern bei der Erfüllung des Spendenzwecks. Anders als bei profitorientierten Investitionen wird der Zusammenhang zwischen Investitionen und Rückflüssen für Spenden aber bei Weitem nicht so streng überwacht. Die Toleranzbreiten sind größer, die Beziehungen zwischen Investor und „Investee“ sind persönlicher und ihr Umgang ist von Anerkennung und Freundlichkeit geprägt. Das Prinzip der Mittelallokation, verbunden mit klaren Leistungserwartungen und einem Monitoring ihrer Erfüllung, ist aber das gleiche wie bei profitorientierten Investitionen.

Aus wirtschaftspolitischer Sicht ist mit dieser Grundhaltung privater Spendenaktivität der große Vorteil verbunden, das mehr Spenden nicht nur mehr Geld, sondern auch mehr effizient eingesetztes Geld bedeuten. Unabhängig, in welche Bereiche die Mittel fließen, der Spender wird ein Auge darauf haben, dass es die gewünschten Effekte erzielt und nicht einfach versickert.

Typische „Gegenleistungen“ für philanthropische Investitionen

Per Definition werden philanthropische Investitionen ohne eine direkte Gegenleistung getätigt. Das heißt, der Spender erhält keine in Geldwerten messbare oder einschätzbare Leistung im Austausch für sein „investment“. Sehr wohl kann ihm der Sponsee aber eine indirekte Gegenleistung anbieten, die zwar nicht oder nur sehr schwer in Geldwerten zu messen ist, für den Spender aber dennoch von erheblicher Bedeutung sein kann. Unter solche Gegenleistungen fallen z.B. die Nominierung des Spenders in ein Beratungs- oder Entscheidungskomitee des Sponsees, die Präsentation des Spenderlogos bei Veranstaltungen, die Umbenennung von Räumlichkeiten oder Gebäuden zu Ehren des Spenders⁷², die Einladung des Spenders zu prestigereichen Veranstaltungen, der Zugang des Spenders zu Netzwerken einflussreicher Personen und Institutionen etc. Nicht als indirekte Gegenleistung zählt dagegen die Erfüllung des Spendenzwecks durch den Sponsee, an dem die Performance des philanthropischen Investments gemessen wird. Als Beispiel dazu wurde im vorhergehenden Kapitel die „Stärkung der Unabhängigkeit und Zukunftsfähigkeit“ der Jacobs Universität Bremen genannt. Der Spendenzweck steht dabei im Zentrum der jeweiligen Spendenaktivität und kann nicht dazu gebraucht werden, das philanthropische Engagement des Spenders durch „angenehme Zugaben“ zu versüßen, wie dies die indirekten Gegenleistungen tun sollen.

Wie alle Interviews ausnahmslos gezeigt haben, gibt es von Seiten der Spender nur ein beschränktes Interesse an indirekten Gegenleistungen. Bei Spenden, die nicht im Kernbereich der philanthropischen Aktivitäten liegen, ist man meist schon zufrieden, ein kurzes Feedback vom Sponsee zu erhalten, freut sich aber über einen etwas ausführlicheren Bericht zu den positiven Konsequenzen der eigenen Spende. Immerhin ist das Hauptmotiv für die Spender, Hilfestellungen in Bereichen zu bieten, an denen ein persönliches oder institutionelles Interesse besteht. Handelt es sich um Spenden, die den Kernbereich des Engagements betreffen, werden oft darüber hinausgehende Leistungen erwartet, wie etwa den Namen oder das Logo des Spenders geeignet zu positionieren oder auch das Angebot, einen Sitz in einem Beratungs- oder Entscheidungsgremium zu übernehmen. Solche Gegenleistungen werden aber meist nicht direkt gefordert. Ein Spender will umworben werden und folglich sollte man ihm nicht das Gefühl geben, dass er eine Gegenleistung fordert, sondern ihm vielmehr Verständnis entgegenbringen, dass er in Abhängigkeit von der Höhe seines Engagements auch ein Interesse hat, aus der Nähe zu sehen, wie sein Spendenziel verfolgt wird. In vielen Fälle wie zum Beispiel im Rahmen von „Capital Campaigns“ haben

⁷² Wie im Falle der Jacobs Universität Bremen.

Großspender sogar einen erheblichen Einfluss auf das Einwerben weiterer Mittel zur Erreichung der Spendenziele. Vielfach sind sie in ihren Positionen im Spendenkomitee (Kampagne-Komitee, „*Governing Board*“) ausschlaggebend für den Fortschritt des Fundraisings und manchmal sogar dafür, ob eine kritische Hürde übersprungen und die Kampagne zu Ende geführt werden kann.

Aus Sicht des Sponsees ist es daher nicht nur entscheidend, sich zu überlegen, welche Gegenleistungen für einen potentiellen Spender interessant sein könnten und wie sie am besten präsentiert und verkauft werden, sondern auch ob und wie man den Spender anhand der Gegenleistungen als Promotor und Multiplikator für die weiteren Fundraisinganstrengungen gewinnt.

Maßgebliche Einflussfaktoren für die Spendenbereitschaft

In den Interviews wurden im Wesentlichen vier Faktoren genannt, welche die Spendenbereitschaft der Mäzene nicht nur beeinflussen sondern maßgeblich bestimmen. Diese Faktoren können zwar klar voneinander unterschieden werden, sie sind inhaltlich aber dennoch eng miteinander verknüpft. Zu den Einflussfaktoren zählen:

1. Die steuerlichen Rahmenbedingungen, unter denen Spenden getätigt werden können.
2. Das politische und gesellschaftliche Klima, in dem gespendet wird.
3. Die Erwartung, beim Spendenengagement von der öffentlichen Hand unterstützt zu werden.
4. Der deklarierte Wunsch, dass Sponsees und in abgeschwächter Form auch der Spender auf das Erreichen der Spendenziele hinarbeiten können, ohne dabei konterkariert zu werden.

Steuerliche Rahmenbedingungen

„Spenden sind als freiwillige Zuwendungen grundsätzlich nicht abzugsfähig. Aufgrund gesetzlicher Anordnung sind jedoch Spenden an die in § 4a EStG 1988 genannten Einrichtungen betraglich begrenzt als Betriebsausgaben oder als Sonderausgaben abzugsfähig.“ So leitet das Finanzministerium seinen Artikel zur „Absetzbarkeit von Spenden“ auf seiner Homepage ein (vgl. BMF, 2014). Unter die per Gesetz spendenbegünstigten Einrichtungen fallen unter anderem Universitäten, ihre Fakultäten und Institute, gesetzlich errichtete Forschungsförderungsfonds, die ÖAW und vergleichbare ausländische Einrichtungen.

Diese gesetzlichen Bestimmungen belegen, dass die öffentliche Hand private Spendenaktivitäten zwar nicht grundsätzlich steuerfrei stellen wollte, einem Bereich der philanthropischen Forschungsfinanzierung aber eine steuerbegünstigte Sonderstellung eingeräumt hat; eine Sonderstellung, die allerdings „betraglich“ mit 10 % des Gewinns bzw. nach Maßgabe des § 18 Abs. 1 Z 1 begrenzt wurde.

Aus Sicht der Interviewpartnerinnen und -partner ist die grundsätzliche Besteuerung von Spenden ein inakzeptabler und nicht nachvollziehbarer Eingriff der öffentlichen Hand in Maßnahmen zur Förderung des Gemeinwohls und zur gegenseitigen Unterstützung in der Zivilgesellschaft. Von manchen wird allerdings die Steuerbegünstigung von Zuwendungen an den Forschungsbereich goutiert, wohingegen eine zweite Gruppe darin nicht mehr als eine „Pro-Forma-Maßnahme“ sieht, mit der man nur optische Verbesserungen erzielen wollte. Für die Interviewpartnerinnen und -partner kommen Spenden insgesamt nur in Betracht, wenn die Freude und Begeisterung am Spendenzweck die Verärgerung über die steuerliche Situation übersteigen. Für die zweite Gruppe ist der Ärger über die Besteuerung von Spenden allerdings so groß, dass Bereiche, die von der öffentlichen Hand dominiert werden, wie etwa Wissenschaft und Forschung, als mögliche Spendenfelder weitgehend ausscheiden.

Die grundsätzliche Besteuerung von Spenden ist aber nicht der einzige Grund, warum man die Finanzierung bestimmter Segmente des Sozial- und Wirtschaftsgefüges hauptsächlich der öffentlichen Hand überlässt.

- Einige der Interviewpartnerinnen und -partner haben auf die insgesamt hohe Steuerbelastung von Unternehmen und Haushalten in Österreich hingewiesen. Vor diesem Hintergrund sind sie der Ansicht, dass ausreichend Mittel verfügbar sein müssten, um öffentlich dominierte Bereiche wie Wissenschaft und Forschung auch öffentlich zu finanzieren und ein privates Zusatzengagement zumindest weitgehend überflüssig zu machen.
- Darüber hinaus wurden auch die administrativen Aufwendungen genannt, die mit der Einrichtung gemeinnütziger und daher (teilweise) steuerbefreiter Stiftungen einhergehen. Wie die Interviews und auch ein Artikel im Magazin des Wissenschaftsfonds (vgl. Bernhard, 2014, S. 36ff) zeigen, sind viel Geduld, Einsatzbereitschaft und beträchtliche monetäre Investitionen notwendig, um

Vermögenswerte, die der gemeinnützigen Verwendung im Bereich von Wissenschaft und Forschung gewidmet wurden, auch tatsächlich dieser Bestimmung zuzuführen.

Politisches und gesellschaftliches Klima

Viele der Gesprächspartnerinnen und -partner haben auch auf das aktuelle politische und gesellschaftliche Klima hingewiesen, welches geprägt ist von Diskussionen zu Vermögens- und Reichensteuern, bei denen nicht deutlich wird, wofür die zusätzlich geforderten Mittel eigentlich benötigt werden. Die Forderungen scheinen mehr auf Geldbeschaffung ausgerichtet zu sein als darauf, bestimmte gesellschaftliche Ziele zu verfolgen, die sich auf einem breiten Konsens stützen.

In einem solchen Umfeld ist aus Sicht vieler Interviewpartnerinnen und -partner die Motivation sehr gering, einen freiwilligen finanziellen Beitrag zu einem Bereich zu leisten, der stark von der öffentlichen Hand dominiert wird, wie das auf die Forschungsfinanzierung zutrifft. Würde die Steuerlast ohne klar ersichtliche Gründe weiter erhöht werden, müsste man sogar damit rechnen, dass die Betroffenen auch noch ihr bisheriges Engagement aufgeben werden.

Einfluss auf das Erreichen der Spendenziele

Wie bereits zuvor im Kapitel zu den „verwendeten Techniken der Unterstützung“ näher ausgeführt, verfolgen Spender bestimmte Spendenziele und investieren Zeit und Mühe, um diese auch zu erreichen. Vorbehalte gegenüber Spendenaktivitäten in Bereichen, die stark durch öffentliches Engagement geprägt sind, entwickeln sie, weil

- sie erwarten, dass die von ihnen geleisteten Spenden im Verhältnis zum Engagement des dominanten Finanziers zu klein sind, um Änderungen in Richtung der geplanten Spendenziele bewirken zu können;
- sie befürchten, dass es zu Änderungen der rechtlichen Situation und/oder zu Interventionen aus politischen Gründen kommt, die sie nicht beeinflussen können und die ihre Spendenziele konterkarieren.

Die Folge daraus ist, dass man sich gar nicht erst für Spendenaktivitäten in Bereichen interessiert, die bereits durch dominante Finanziers besetzt sind.

Unterstützung durch die öffentliche Hand

Es ist aber nicht nur das erdrückende Übergewicht der öffentlichen Hand bei der Finanzierung grundlagenorientierter Forschung, das potentielle Mäzene von Spendenaktivitäten abhält. Wie die Interviews gezeigt haben, befürchten sie auch, dass die eigenen Spenden öffentliche Mittel substituieren könnten, so dass sich die öffentliche Hand angesichts angespannter Budgets in dem Maße aus den betroffenen Bereichen zurückzieht, in dem sich private Spender engagieren.

Um solchen Vorbehalten vorzubeugen und klare Anreize für ein privates Spendenengagement an Universitäten zu setzen, hat man in Großbritannien im Jahr 2008 ein „*Matched Funding Scheme*“ eingeführt und dieses drei Jahre lang gezielt betrieben. Im Rahmen des Programms, das an anderer Stelle ausführlicher beschrieben wird (vgl. Kapitel 5.4), wurden die von privaten Spendern eingeworbenen Mittel unabhängig von der Spendenhöhe durch die öffentliche Hand mit einem bestimmten Faktor vervielfacht. Dadurch wurde den privaten Spendern nicht nur ein Signal von Stabilität in finanziell angespannten Zeiten gegeben, sondern auch klar kommuniziert, dass man gemeinsam an den gleichen Stricken zieht und nicht die Privaten das öffentliche Engagement ersetzen müssen. Um den Effekt des Programms so groß wie möglich zu gestalten, wurde es von Begleitmaßnahmen flankiert, die zum einen die Bedeutung von universitären Leistungen und des privaten Engagements zu ihrer Unterstützung kommuniziert und zum anderen die Fundraisingfähigkeiten der Universitäten aufgebaut und weiterentwickelt haben. Die Erfolge des „*Matched Funding Schemes*“, die gut dokumentiert sind (vgl. Ireland et al., 2012 und More Partnership, 2012), machen es aus wirtschaftspolitischer Sicht jedenfalls zu einem beachtenswerten Pilotprogramm im Bereich der privaten Forschungsfinanzierung.⁷³

⁷³ Eine nähere Beschreibung der Effekte des „*Matched Funding Schemes*“ findet sich auch im Maßnahmenenteil dieser Studie.

Beliebte und unbeliebte Fundraisingtechniken der Spendenempfänger

Im Wesentlichen gibt es drei unterschiedliche aber wechselseitig verknüpfte Segmente beim Spender, auf welche die Sponsees mit ihrem Fundraising abzielen. Sie können

- auf die Organisation und die Entscheidungsprozesse beim Spender fokussieren,
- die Inhalte ihres Angebots eng auf die Präferenzen der wesentlichen Entscheidungsträger beim Spender ausrichten, sowie
- die indirekten Gegenleistungen an den Bedürfnissen des Spenders orientieren.

Wie die internationalen Beispiele für universitäres Fundraising (vgl. Kapitel 5) gezeigt haben, gibt es zu Punkt 2 die Technik der Diversifizierung des Angebotes, die vielfach praktiziert wird. Vor allem die *Cambridge University* ist ein Meister in diesem Fach. Neben globalen, ungebundenen Spendenmöglichkeiten, die aus Sicht der Universität besonders interessant sind, weil die Mittel nach den eigenen Vorstellungen allokiert werden können, bietet sie auch viele gebundene, spezifische Spendenoptionen, die von bestimmten Forschungsgebieten über innovative Forschungsideen, die Unterstützung begabter Studentinnen und Studenten bis hin zur Erhaltung historischer Gebäude reichen, um die Interessen der Spender möglichst breit anzusprechen.

Die internationalen Beispiele haben aber auch Belege für Fundraisingtechniken zu Punkt 3 geliefert. So gilt das „Kampagne Komitee“ als eines der wesentlichen Elemente von „*Capital Campaigns*“, in das einflussreiche Großspender berufen werden, um ihren Beitrag zu würdigen aber auch um sie als Multiplikator für das Aufbringen weiterer Spenden nutzen zu können. Wie im Abschnitt zu den „Gegenleistungen für philanthropische Investitionen“ näher ausgeführt, wird der Spender so in die Lage versetzt, an der Arbeit des Sponsees teilzuhaben und darüber hinaus durch Eigeninitiative auf die Erreichung der Spendenziele hinzuwirken.

Die Interviews haben gezeigt, dass die Mäzene mit diesen Grundtechniken des Fundraisings vertraut sind und ihren professionellen Einsatz schätzen. Sie weisen aber auch darauf hin, dass die Grundtechniken bei Weitem nicht von allen Sponsees beherrscht werden. Oft werden die Spender nur mangelhaft eingebunden und über die Verfolgung der Spendenziele nur wenig informiert, was infolge zu Enttäuschungen über das Spendenengagement führt, das man dann als eine weitere Konsequenz auch nicht mehr erneuert sondern einfach auslaufen lässt.

Darüber hinaus haben die Interviewpartnerinnen und -partner von Techniken berichtet, die auf die Organisation und den Entscheidungsprozess des Spenders abzielen. Allerdings wurden hier vor allem Negativbeispiele genannt. Wird z.B. ein Spendenantrag vom Mäzen durch das dafür zuständige Entscheidungsgremium abgelehnt, so kommt es durchaus vor, dass der gleiche Antrag über eine einflussreiche Persönlichkeit, die dem Gremium oder einzelnen ihrer Mitglieder nahesteht, neuerlich und mit einem gewissen Druck eingebracht wird. Zwar ist dieser Einsatz von „Beziehungskapital“ in manchen Fällen erfolgreich, so dass tatsächlich eine Spende getätigt wird. Eine enge und nachhaltige Verbindung zwischen Spender und Sponsee kann auf einer solchen Basis allerdings nicht entstehen.

Weitere über die genannten Beispiele hinausgehende Techniken wurden im Zuge der Interviews mit den Mäzenen nicht besprochen. Das bedeutet aber nicht, dass keine weiteren Techniken eingesetzt werden sondern vielmehr, dass die Spender nur eine unscharfe Vorstellung davon besitzen, was Fundraisingtechniken überhaupt sind. In einer Position, in der man für seinen Einsatz und seine Großzügigkeit gewürdigt wird, nimmt man nicht immer wahr, dass bestimmte Angebote eher auf professionellen Grundsätzen als auf Reaktionen der Freude und Anerkennung beruhen.

6.5 Resümee

Ist die Stiftungslandschaft in Österreich bei Weitem nicht in jenem Ausmaß ausgeprägt wie in Deutschland oder der Schweiz, so hat in jüngster Zeit (nicht zuletzt dem Umstand Rechnung tragend, dass öffentliche Universitäten zunehmend mit Budgetknappheit konfrontiert sind) die Akquise von privaten Mitteln, darunter auch von privaten Stiftungsgeldern, zunehmend Interesse geweckt. Nehmen private Förderer, Stifter und Mäzene je nach Universität eine unterschiedliche Bedeutung in der Universitätsfinanzierung ein, so zeigen die Interviews doch ein stimmiges Bild, was die Bedeutung bzw. die Potentiale der privaten Wissenschaftsförderung betrifft:

- Private Wissenschaftsförderung wird ausschließlich als Ergänzung zur staatlichen Finanzierung von öffentlichen Universitäten/Institutionen im Bereich Wissenschaft und Forschung gesehen. Darüber hinaus fördern private Mittel die Vielfalt an der Universität, generieren Innovationen und stärken die Unabhängigkeit.
- Unternehmenskooperationen nehmen in der Akquise von privaten Mitteln an Österreichs Universitäten den wichtigsten Stellenwert ein, die Bedeutung von Stiftungen und Mäzenen variiert je nach Universität, Alumni werden zumeist nur als Hoffungsmarkt gesehen.
- Österreichs Universitäten sind unterschiedlich gut aufgestellt, geht es darum, ein professionelles Fundraising zu betreiben. Zumeist sind die Fundraisingagenden (sofern diese von der Universität überhaupt aktiv verfolgt werden) zentral organisiert und unterliegen der Zuständigkeit des Rektorats. Keine der österreichischen Universitäten verfügt über eine klare, strategisch verankerte Fundraisingstrategie. An vielen Universitäten befindet sich dieser Bereich überhaupt erst im Aufbau.
- Einzelne Universitäten sind bereits erfolgreich, was die Mitteleinwerbung von (Privat-)Stiftungen, Spendern und Mäzenen betrifft. Werden bei der Mitteleinwerbung von Stiftungen durchaus auch bereits von manchen die nationalen Grenzen überschritten (häufig ist man hier bemüht, sich im Rahmen von kompetitiven Ausschreibungen deutscher und schweizerischer Stiftungen um Mittel für Stipendien oder Forschungsprojekte zu bewerben), so zählt bei Mäzenen vor allem der direkte Kontakt (diskret und persönlich, teils auch exklusiv gestaltet) als Erfolgsfaktor.
- Mäzene und private Förderer investieren vor allem in Visionen, Ideen und neue Wege – werden hierzu „*success stories*“ kommuniziert, so bestärken diese die Entscheidung für philanthropisches Engagement. Dem entsprechend trifft der Matthäus-Effekt auch an Österreichs Universitäten zu.
- Als Chance für Wissenschaft und Forschung wird gesehen, dass sich Mäzene und private Förderer durchaus auch bereit zeigen, in unkonventionellen Themen wie auch Gebieten der Geisteswissenschaften zu investieren.
- Definitiv kein Motivator für philanthropisches Engagement ist die Darstellung der Bedürftigkeit von öffentlichen Einrichtungen/Universitäten.
- Mäzene und private Stifter zeichnen sich oftmals auch dadurch aus, dass sie eine emotionale Verbundenheit zu einem Thema bzw. einer Region haben.
- Darüber hinaus eignen sich gerade die Bereiche Musik und Kunst, sich zu repräsentieren. Folglich weisen sich hier Unternehmen als genauso wichtige Kooperationspartner und Förderer aus wie Mäzene, Stifter und Privatpersonen.

Allesamt zeigen die Interviews mit Vertreterinnen und Vertretern der Universitäten, dass der Zugang zu privaten Mitteln wie z.B. zu Stiftungen und Mäzenen durchaus noch ausbaufähig ist. In diesem Zusammenhang ist auch festzuhalten, dass die Interviews zeigen, je professioneller das Fundraising betrieben wird, desto größer sind auch deren Erfolge.

Auch die Interviews mit den ausgewählten Mäzenen geben ein sehr klares Stimmungsbild von der Angebotsseite der philanthropischen Forschungsfinanzierung in Österreich wieder. So gibt es gute Gründe, warum die öffentliche Hand und die spendeninteressierten Forschungseinrichtungen und Universitäten auch verstärkt finanzkräftige Mäzene für philanthropisches Engagement in Wissenschaft und Forschung gewinnen sollten. Die Gründe sind:

- Die öffentliche Hand würde dadurch Partner bei der Forschungsfinanzierung bekommen, die zusätzliches Geld investieren und dabei auf eine effektive und effiziente Mittelverwendung entlang der jeweiligen Spendenziele achten.
- Spendeninteressierte F&E-Einrichtungen würden nicht nur neue Finanziere zur Umsetzung ihrer Vorhaben erschließen, sondern auch Multiplikatoren gewinnen, die sie dabei unterstützen, ihre Fundraisingagenden aufzubauen, zu professionalisieren und zu festigen.

Kurz- bis mittelfristig lässt sich das Potential an interessierten Sponsoren der Grundlagenforschung allerdings nicht beliebig erweitern. Die Interviews haben sehr klar gezeigt, dass Mäzene nur in Bereichen investieren, die entweder ihre aktuelle Geschäftstätigkeit berühren oder im Zuge ihrer bisherigen Lerngeschichte von Bedeutung waren. Will man mehr Sponsoren gewinnen, wird man mit langfristigen Maßnahmen Wirtschaftsbereiche forcieren müssen, wo sich Interesse und aktive Teilnahme am

Forschungsbetrieb mit einer starken wirtschaftlichen Leistungsbereitschaft vermischen, wie etwa bei *High-Tech*-Unternehmensgründern aller Ausrichtungen. Kurz- bis mittelfristig kann man nur Anreize setzen, um das Engagement von Mäzenen zu intensivieren, die bereits im Forschungsbereich aktiv sind oder die sich mit ihren philanthropischen Aktivitäten knapp an der Grenze zur Forschungsfinanzierung bewegen und nur einen kleinen Anstoß benötigen, um dort auch tatsächlich tätig zu werden („*marginal sponsors*“).

Unabhängig davon, welche Maßnahmen konkret gesetzt werden, konnte eine Reihe von Faktoren identifiziert werden, welche auf jeden Fall zu berücksichtigen sind, weil sie einen entscheidenden Einfluss auf das philanthropische Engagement in der Forschungsfinanzierung haben:

- Die steuerlichen und administrativen Rahmenbedingungen, die vor allem von der betragslich begrenzten Abzugsfähigkeit des § 4a EStG 1988 sowie durch die insgesamt hohe Steuerbelastung und die ungünstigen Bestimmungen zur Einrichtung gemeinnütziger Stiftungen geprägt sind.
- Das aktuelle politische und gesellschaftliche Klima, das von Diskussionen um Vermögens- und Reichensteuern bestimmt wird und kein positives Umfeld für eine hohe Spendenbereitschaft schafft.
- Die Befürchtungen der Mäzene, dass sie zum Spielball von rechtlichen Änderungen und politischen Interventionen im Bereich von Forschung und Wissenschaft werden, die ihre Spendenziele konterkarieren.
- Die Meinung, dass Spenden im Bereich Wissenschaft und Forschung nicht von der öffentlichen Hand unterstützt werden, sondern umgekehrt sogar Gefahr laufen können, öffentliches Engagement zu substituieren.

7 Conclusio

Die vorliegende Studie hat versucht, einen breiten Bogen um das Thema Philanthropie in der Wissenschaft zu spannen: ausgehend von der Historie, der Pfadabhängigkeit von Wissenskulturen und ihrer Förderer über Begriffsdefinitionen und der Darlegung von rechtlichen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen von Stiftungen im internationalen Vergleich bis hin zur näheren Betrachtung von ausgewählten Universitäten, welche sich im Fundraising bzw. Einwerben von privaten Mitteln als besonders erfolgreich ausweisen, sowie der Darlegung der österreichischen Situation.

Mittels der *Good Practices* war es vor allem Ziel, in der internationalen Hochschulpraxis angewandte, erfolgreiche Fundraisinginstrumente zu identifizieren und darzulegen, nicht zuletzt um vor diesem Hintergrund auch Potentiale an den österreichischen Universitäten auszuloten. Dass Österreichs Universitäten teils engagiert, teils weniger engagiert bzw. dadurch auch unterschiedlich erfolgreich in der Akquise von privaten Mitteln, insbesondere was das Einwerben von Spenden- und Stiftungsgeldern betrifft, sind, zeigt eine Umfrage unter den österreichischen Universitäten. Neben dem Erfassen des Engagements und der Aktivitäten, welche österreichische Universitäten im Fundraising bereits aufweisen, war es vor allem auch Ziel, die bis dato gemachten Erfahrungen mit Stiftungen, Mäzenen, Spendern etc. und damit das Stimmungsbild seitens der Universitäten abzuholen. Demgegenüber stehen die Sichtweisen von aktiven und potentiellen Mäzenen, welche sich vor allem auf die Rahmenbedingungen des Gesamtsystems beziehen. Alles in allem stellt schließlich einen wesentlichen Input für die infolge vom Projektteam kurz skizzierten Handlungsoptionen dar. Zuvor soll allerdings noch eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse der Studie erfolgen.

7.1 Zusammenfassung

Wird über Stiftungskultur diskutiert, so ist diese Diskussion zunächst in den historischen Kontext zu stellen, um überhaupt Verständnis zu schaffen, **welche Tradition und Funktionen und vor diesem Hintergrund welche Bedeutung das Stiftungswesen für die Forschungsförderung in den einzelnen Ländern heute einnimmt**. So zeigt sich historisch gesehen für Länder wie Großbritannien oder die USA, dass hier Stiftungen schon vor dem Einsetzen eines staatlichen Engagements vorhanden und somit für die staatliche Forschungsförderung Wegbereiter waren. Damit hat hier auch die Kultur des individuellen Spendens eine größere Bedeutung als in vielen europäischen Ländern, in denen Stiftungen eine komplementäre Funktion zum Staat einnehmen, und die Hauptverantwortlichkeit für die Forschungsförderung beim Staat liegt. Stiftungen engagieren sich hier im Wesentlichen, um Innovationen voranzubringen oder eventuell auch um staatliche Aufgaben zu ergänzen, was nicht bedeutet, dass Stiftungen für eine Korrektur des staatlichen Handelns verantwortlich sind. Die Verantwortlichkeit für die Forschungsförderung durch den Staat schlägt sich somit auch im individuellen Spenderverhalten nieder: Dieses richtet sich offenbar stärker auf jene Zwecke, die als wohltätig wahrgenommen werden.

Was die **steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen** betrifft, so wird die steuerliche Behandlung von Privatstiftungen in Österreich gemeinhin als sehr generös wahrgenommen, wenn auch diese in der Vergangenheit durch die steuerrechtlichen Änderungen deutlich an Attraktivität eingebüßt hat. So ist z.B. durch die Abschaffung der Erbschaftsteuer die Steuerersparnis bei der Stiftungsgründung in einen steuerlichen Nachteil durch die weiterhin bestehende Stiftungseingangssteuer umgeschlagen. Der Status der Gemeinnützigkeit und damit die steuerlich bevorzugte Behandlung sind in Österreich nicht an die Rechtsform der Stiftung gebunden und daher auch kein steuerrechtlicher Vorteil der Privatstiftung. Die weiterhin relevanten Vorteile einer Privatstiftung sind vielmehr außerhalb der steuerlichen Behandlung zu suchen, wie z.B. in den Nachfolgeregelungen und dem Gläubigerschutz.

Anders ist die Situation in der Schweiz, Deutschland und Großbritannien. Hier gibt es wesentliche, zusätzliche Anreizmechanismen, welche positiv zur Höhe von gemeinnützigen Stiftungen beitragen. Die wesentlichsten Punkte sind die vermehrte steuerliche Abzugsfähigkeit von Spenden bzw. Zustiftungen an gemeinnützige Stiftungen. Sowohl in Deutschland als auch in der Schweiz ist die steuerliche Abzugsfähigkeit mit max. 20 % des laufenden Einkommens doppelt so hoch wie in Österreich. In Deutschland gibt es speziell für gemeinnützige Stiftungen noch die Möglichkeit bis zu einer Mio. Euro an Zustiftungen über den Zeitraum von zehn Jahren abzusetzen. In Großbritannien wiederum wird die implizit bezahlte Steuer auf Spenden an gemeinnützige Organisationen den gemeinnützigen Organisationen zugeschrieben. Zusätzlich

gibt es mehr Möglichkeiten, die Spenden noch wirksamer den gemeinnützigen Organisationen zukommen lassen, wenn der Spender sich verpflichtet, über einen mehrjährigen Zeitraum laufend zu spenden. Die vermehrte steuerliche Absetzbarkeit von jährlich wiederkehrenden Spenden findet sich auch zum Beispiel in Dänemark.

Dass **europäische Hochschulen durchaus sichtbare Erfolge in der Einwerbung von privaten Mittel** aufweisen, zeigen die in der vorliegenden Studie als international **Good Practice** betrachteten Universitäten. Allen gemeinsam ist, dass sie angehalten sind, einen hohen Anteil an Drittmitteln zu akquirieren. So macht der Eigenfinanzierungsanteil an der ETH Zürich, der Universität St. Gallen und der Technischen Universität München jeweils mehr als 50 % des Gesamtbudgets aus. Neben Mitteln aus nationalen und europäischen Forschungsförderungsprogrammen und Kooperationen mit Unternehmen stellen hier Einnahmen von Stiftungen, Verbänden und Privatpersonen eine wichtige Ergänzung zum Universitätsbudget dar. Damit hat auch das Fundraising einen zentralen Stellenwert in der Universitätspolitik und in der strategischen Ausrichtung der Universitäten selbst eingenommen. Allen gemeinsam ist auch, dass sie **das Fundraising professionalisiert** haben. Das bedeutet, dass

1. die Bedeutung von privaten Mitteln im Leitbild der Universität verankert ist;
2. eine auf Fundraising abgestimmte Kommunikationsstrategie entwickelt wurde;
3. ein breites Spendenangebot geschaffen wurde;
4. eine eigene unabhängige, mit dem Namen der Universität assoziierte, gemeinnützige Stiftung ins Leben gerufen wurde, welche finanzielle Zuwendungen von Unternehmen, Institutionen und Privatpersonen bündelt;
5. es möglich ist, Zustiftungen in bestehende Stiftungen zu tätigen bzw. eine eigene Stiftung unter dem Dach der Universität einzurichten;
6. und es auch möglich ist, eine Testamentspende zu machen.

Die Universität Cambridge und die Universität Chalmers zeichnen sich darüber hinaus dadurch aus, dass sie eine „*Capital Campaign*“ aufgesetzt und umgesetzt haben, deren Erfolge mitunter auf eine professionelle Fundraisingstrategie basiert. Zusätzlich versuchen die Universitäten, ihre Absolventinnen und Absolventen für die Universität zu aktivieren. Der Aufbau und die Pflege von Alumni-Netzwerken (inklusive dem Kontakt zu Alumnis in Übersee) werden hier als wichtiges Fundraisinginstrument angesehen.

Als wichtig wird ferner das Vorhandensein eines Regelwerks betrachtet, welches darlegt, unter welchen Voraussetzungen private Zuwendungen angenommen und unter welchen Kriterien die Mittel an der Universität weitergegeben werden dürfen. Vor diesem Hintergrund hat die Mehrzahl der betrachteten Universitäten die **wichtigsten Grundsätze in einem sogenannten „Code of Conduct“ zusammengefasst**. Das Spendenangebot ist hierin ebenso festgehalten wie die Möglichkeiten der Gegenleistung und die Grenzen für Spendentätigkeit. Um den Handlungsrahmen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Universität einerseits wie auch für potentielle private Geldgeber andererseits noch verlässlicher und transparenter zu machen, hat die ETH Zürich darüber hinaus noch einen Verhaltenskodex für den Umgang mit Zuwendungen erstellt und auch öffentlich zugänglich gemacht.

Ein weiteres Charakteristikum von in Fundraising erfolgreichen Universitäten ist, dass sie **eine eigene Organisationseinheit/Stabstelle geschaffen** haben, welche sich **für den Auf- und Ausbau von Beziehungen zu potentiellen Spendern verantwortlich** zeigt. Damit fungieren diese Stellen auch als Anlaufstellen für Spender, welche neben Informationen über Spendentransfermöglichkeiten und -angeboten auch Auskunft über steuerliche und rechtliche Bestimmungen anbieten.

Statistiken belegen, dass in den meisten Ländern **die Bedeutung von gemeinnützigen privaten Organisationen in der Finanzierung von Forschung und Entwicklung** in den vergangenen Jahren zugenommen hat. Österreich liegt dabei mit einem Pro-Kopf Wert von 2,6 Euro im Jahr 2003 und 4,7 Euro im Jahr 2011 im Mittelfeld, allerdings weit hinter den angelsächsischen und den skandinavischen Ländern. An der Spitze hat Dänemark mit einem Anstieg von 24,6 (2003) auf 46,9 Euro pro Einwohner (2011) Schweden abgelöst.

Hat Österreich im Jahr 2011 insgesamt 984,8 Euro pro Einwohner für Forschung und Entwicklung ausgegeben, so stehen dem gegenüber 4,7 Euro, welche aus privaten gemeinnützigen Organisationen kommen, das macht ungefähr 0,5 % aus. Wird dieses Verhältnis für F&E-Ausgaben nur im Hochschulsektor betrachtet, so liegt Österreich hier in den Gesamtausgaben mit 252 Euro pro Einwohner deutlich vor Ländern wie Großbritannien oder den USA, und die 2,3 Euro pro Einwohner aus privaten gemeinnützigen Organisationen entsprechen dabei ungefähr einem Anteil von 0,9 %. Mit anderen Worten: **Es fließen in**

Österreich zwar Mittel aus privaten gemeinnützigen Organisationen in den F&E-Bereich der Hochschulen, allerdings zeigt sich hier auf jeden Fall noch Entwicklungspotential. Damit nimmt Österreich keine Sonderstellung im internationalen Vergleich ein, aber es gibt auch Länder, die ein viel stärkeres Engagement der privaten gemeinnützigen Organisationen für Wissenschaft und Forschung ausweisen: Allen voran die USA (8,1%), Dänemark (9,6%), Schweden (9,7%) und Großbritannien (14,1%), wo die privaten gemeinnützigen Organisationen durchaus einen erheblichen Anteil an F&E-Ausgaben im Hochschulsektor tragen.

Zu dieser Entwicklung beigetragen hat in jüngster Zeit nicht zuletzt auch der Umstand, dass öffentliche Universitäten zunehmend mit Budgetknappheit konfrontiert und somit angehalten sind, private Mittel - darunter auch private Stiftungsgelder und Spenden - verstärkt zu akquirieren. Nehmen private Förderer, Stifter und Mäzene offensichtlich je nach Universität eine unterschiedliche Bedeutung in der Universitätsfinanzierung ein, so zeigt die **unter Österreichs Universitäten** durchgeführte Umfrage doch ein **stimmiges Bild, was die Bedeutung bzw. die Potentiale der privaten Wissenschaftsförderung betrifft:**

- **Private Wissenschaftsförderung** wird ausschließlich **als Ergänzung zur staatlichen Finanzierung** von öffentlichen Universitäten/Institutionen im Bereich Wissenschaft und Forschung wahrgenommen;
- Als definitiv nicht motivierend für philanthropisches Engagement wird die Bedürftigkeit von öffentlichen Einrichtungen/Universitäten gesehen;
- Private Mittel ermöglichen es, die Vielfalt an der Universität zu fördern, Innovationen zu generieren und die Unabhängigkeit zu stärken;
- Unternehmenskooperationen nehmen in der Akquise von privaten Mitteln an Österreichs Universitäten den wichtigsten Stellenwert ein, die Bedeutung von Stiftungen und Mäzenen variiert je nach Universität;
- Alumni werden zumeist nur als Hoffungsmarkt gesehen.

Geht es darum, **Fundraising professionell zu betreiben**, so sind **Österreichs Universitäten unterschiedlich gut aufgestellt**. Die Fundraisingagenden (sofern diese von der Universität überhaupt aktiv verfolgt werden) werden dabei zumeist zentral organisiert und unterliegen der Zuständigkeit des Rektorats. Keine der österreichischen Universitäten verfügt allerdings über eine ausgearbeitete, strategisch verankerte Fundraisingstrategie oder einen „Code of Conduct“. An vielen Universitäten befindet sich Fundraising überhaupt erst im Aufbau. Dennoch einzelne Universitäten sind bereits durchaus erfolgreich, was die Mitteleinwerbung von (Privat-)Stiftungen, Spendern und Mäzenen betrifft. Die **wichtigsten Erfahrungen** lassen sich dabei wie folgt kurz skizzieren:

- Werden bei der Einwerbung von Stiftungsgeldern durchaus auch nationale Grenzen überschritten (häufig ist man hier bemüht, sich im Rahmen von kompetitiven Ausschreibungen deutscher und schweizerischer Stiftungen um Mittel für Stipendien oder Forschungsprojekte zu bewerben), so zählt bei Mäzenen vor allem der direkte Kontakt als Erfolgsfaktor. Dieser Kontakt muss diskret und persönlich sein, teils wird dieser auch exklusiv gestaltet.
- Für Mäzene und private Förderer sind vor allem Visionen, Ideen und neue Wege von Interesse. Werden hierzu „*success stories*“ kommuniziert, so bestärken diese die Entscheidung für philanthropisches Engagement.
- Das Kommunizieren von Stärken und damit einhergehend die Motivation, Stärken zu stärken, macht den **Matthäus-Effekt** auch an Österreichs Universitäten evident.
- Mäzene und private Förderer zeigen sich allerdings auch durchaus bereit, in unkonventionellen Themen wie auch in Gebieten der Geisteswissenschaften zu investieren.
- Oftmals zeichnen sich Mäzene und private Stifter auch dadurch aus, dass sie eine emotionale Verbundenheit zu einem Thema bzw. einer Region haben.

Allesamt zeigen die Interviews mit Vertreterinnen und Vertretern der Universitäten, dass der Zugang zu privaten Mitteln wie z.B. Stiftungen und Mäzenen noch ausbaufähig ist. Und - wie bereits anhand der internationalen *Good Practice*-Beispiele - zeigt sich: **Je professioneller das Fundraising an den Universitäten betrieben wird, desto größer sind auch deren Erfolge.**

Auch die Interviews mit den ausgewählten Mäzenen geben ein sehr klares Stimmungsbild von der Angebotsseite der philanthropischen Forschungsfinanzierung in Österreich wieder. Dabei **lässt sich das Potential an interessierten Sponsoren der Grundlagenforschung kurz- bis mittelfristig nicht beliebig erweitern**. So zeigt sich, dass Mäzene nur in Bereichen investieren, die entweder ihre aktuelle Geschäftstätigkeit berühren oder im Zuge ihrer bisherigen Lerngeschichte von Bedeutung waren. Kurz- bis mittelfristig kann man daher nur Anreize setzen, um das Engagement von Mäzenen zu intensivieren, die bereits im Forschungsbereich aktiv sind oder die sich mit ihren philanthropischen Aktivitäten knapp an der Grenze zur Forschungsfinanzierung bewegen und nur einen kleinen Anstoßes benötigen, um dort auch tatsächlich tätig zu werden („marginal sponsors“).

Unabhängig davon, welche Maßnahmen konkret gesetzt werden, konnte allerdings eine Reihe von Faktoren identifiziert werden, welche auf jeden Fall zu berücksichtigen sind, weil sie einen **entscheidenden Einfluss auf das philanthropische Engagement in der Forschungsfinanzierung** haben:

- Die steuerlichen und administrativen Rahmenbedingungen, die vor allem von der betragslich begrenzten Abzugsfähigkeit des § 4a EStG 1988 sowie durch die insgesamt hohe Steuerbelastung und die ungünstigen Bestimmungen zur Einrichtung gemeinnütziger Stiftungen geprägt sind.
- Das aktuelle politische und gesellschaftliche Klima, das von Diskussionen um Vermögens- und Reichensteuern bestimmt wird und kein positives Umfeld für eine hohe Spendenbereitschaft schafft.

Letztlich steht unter den Mäzenen die Befürchtung im Raum, dass sie zum Spielball von rechtlichen Änderungen und politischen Interventionen im Bereich von Forschung und Wissenschaft werden könnten, die ihre Spendeziele konterkarieren. Auch dass sie öffentliches Engagement substituieren könnten, wird als Gefahr gesehen.

7.2 Handlungsoptionen

Vor all diesem Hintergrund hat das Projektteam Maßnahmenvorschläge erarbeitet, die sich auf die internationalen *Good Practice*-Beispiele und die Ergebnisse der Interviews mit Universitätsvertreterinnen und -vertretern wie auch Mäzenen stützen. Sie richten sich zum einen an Universitäten, um Hilfestellungen für den Aufbau von Strukturen für ein erfolgreiches Fundraising zu bieten, und andererseits an aktive und potentielle Spender, um Rahmenbedingungen und Anreize zu schaffen, die das Spendenaufkommen spürbar erhöhen sollen. Die Vorschläge umfassen:

1. Regelgebundene Maßnahmen, die ein attraktives Klima für Spenden in Wissenschaft und Forschung schaffen
2. Maßnahmen zum Aufbau einer geeigneten Fundraisinginfrastruktur an den österreichischen Universitäten
3. Diskretionäre Maßnahmen, um Unterstützung für die universitären Fundraisingaktivitäten zu bieten und Anreize für private Spendenbemühungen zu schaffen

Regelgebundene Maßnahmen

Wie die Interviews mit den Mäzenen gezeigt haben, ist die Besteuerung von Spenden einer der wesentlichen Einflussfaktoren auf das Spendenverhalten. Die Interviewpartnerinnen und -partner betrachten die grundsätzliche Besteuerung von Spenden als einen problematischen und nicht nachvollziehbaren Eingriff der öffentlichen Hand in Initiativen zur Förderung des Gemeinwohls und zur gegenseitigen Unterstützung in der Zivilgesellschaft. Einige halten auch die steuerbegünstigte Sonderstellung von Universitäten und der ÖAW für nicht mehr als eine Pro-Forma-Maßnahme.

Will man Anreize für private Spender setzen, ihren philanthropischen Beitrag zur Forschungsfinanzierung zu erhöhen, sollte man jedenfalls die diesbezüglich bestehende Steuerbegünstigung des § 4a EStG 1988 erweitern, indem man auf ihre betragsmäßige Begrenzung gänzlich verzichtet oder diese zumindest substanziell erhöht.

Darüber hinaus ist aber auch das Konzept der Unmittelbarkeit anzupassen, das als begünstigten Zweck nur „die Durchführung von der österreichischen Wissenschaft dienenden Forschungsaufgaben“ (vgl. §4a Abs. 2 Z 1 EStG 1988) vorsieht. Damit sind allerdings Intermediäre wie z.B. Förderinstitutionen nicht erfasst, welche

die Spenden in systematischer Weise an die Forschung durchreichen würden und so für eine professionelle Allokation der verfügbaren Mittel sorgen könnten.

Steuerbegünstigungen, die von Mäzenen der Wissenschaft und Forschung genutzt werden können, finden sich aber nicht nur im Einkommenssteuergesetz. Solche Möglichkeiten bieten z.B. auch gemeinnützige Stiftungen nach dem BStFG sowie Privatstiftungen mit dem Status der Gemeinnützigkeit. Über die steuerliche Behandlung hinaus bieten diese Vehikel den Vorteil, dass sich Vermögenswerte bündeln und für einen bestimmten Zweck widmen lassen. Wenn Spender also nicht nur fallweise, sondern dauerhaft und mit einer klaren inhaltlichen Ausrichtung aktiv werden wollen, bieten sich gemeinnützige Stiftungslösungen an. Der Fall der Dr. Gottfried und Dr. Vera Weis Wissenschaftsstiftung hat jedoch gezeigt (vgl. Bernhard, 2014), wie groß der administrative Aufwand zur Einrichtung einer Stiftung nach BStFG und wie hoch die steuerliche Belastung bei der Einbringung des Vermögens in Form einer Stiftung tatsächlich sein können. Unter solchen Voraussetzungen ist ein verstärktes und nachhaltiges Engagement privater Spender im Bereich der Forschungsfinanzierung kaum vorstellbar.

Aus diesem Grund ist es sinnvoll, per Gesetz (oder Gesetzesänderung) eine eigenständige Rechtsstruktur zu schaffen, in die Vermögenswerte beliebiger Höhe eingebracht und für Zwecke der philanthropischen Finanzierung von Grundlagenforschung wieder ausgeschüttet werden können, ohne dass dabei eine steuerliche Belastung auftritt. Darüber hinaus sollte der Rechtsrahmen so gestaltet werden, dass sowohl die Einrichtung jedes einzelnen Spendenvehikels als auch das einmalige oder mehrmalige Einbringen von Mitteln ohne großen administrativen Aufwand durchzuführen sind. Dabei kann man sich z.B. am Zeit- und Arbeitsaufwand für die Gründung spezieller Kapitalgesellschaften wie etwa einer ZT-GmbH orientieren. Um Zweifel bezüglich des Verwendungszwecks für die steuerbegünstigten Mittel auszuräumen, sind entsprechende Prüfverfahren durch die FFG, in diesem Fall aber auch durch den FWF, denkbar, wie sie ja bereits im Rahmen der Forschungsprämie Verwendung finden.

Maßnahmen zum Aufbau einer Fundraisinginfrastruktur an Universitäten

Wie die internationalen *Good Practice*-Beispiele gezeigt haben, gibt es zwei Elemente, die den Fundraisingerfolg von Universitäten maßgeblich bestimmen:

- Fundraising wird mit Hilfe einer professionell geführten, mit geeigneten Anreizen ausgestalteten und in der Universitätsorganisation gut verankerten Fundraisingstelle (oftmals als „*Development Office*“ bezeichnet) betrieben. Nur so wird Fundraising zu einer dauerhaften Aktivität, die auf die Organisation und den Außenauftritt der Universität Einfluss nehmen kann, um sie für potentielle Spender attraktiv zu machen und diese langfristig als Partner zu gewinnen.
- „*Capital Campaigns*“ sind zeitlich befristete Initiativen, welche die Fundraisingaktivitäten der Universitäten fokussieren, das Bewusstsein für die Bedeutung der universitären Aufgaben gegenüber Großspendern aber auch gegenüber einer breiteren Öffentlichkeit stärken und das Fundraisingvolumen sprunghaft erhöhen sollen. Wegen ihres Marketingeffekts bringen „*Capital Campaigns*“ nicht nur mehr Spendengeld während der Kampagne selbst, vielfach stärken sie auch die laufenden Fundraisingbemühungen.

Um das philanthropische Fundraising auch in Österreich zu einer dauerhaften, gut verankerten und erfolgreichen Aufgabe der Universitäten zu machen, schlägt das Projektteam folgende aufeinander abgestimmte Maßnahmen vor, die schrittweise umgesetzt werden sollten:

1. Im Zuge eines Know-how Projekts sollen alle wesentlichen Informationen zur Funktionsweise und zu den Erfolgsfaktoren von „*Development Offices*“ und „*Capital Campaigns*“ auf internationaler Ebene erhoben und zu einem Handbuch und Nachschlagewerk für die Universitäten und die interessierte Öffentlichkeit zusammengestellt werden. Neben inhaltlichen Zusammenhängen sollte das Handbuch auch Kontaktadressen von internationalen Expertinnen und Experten zum Thema Hochschulfundraising enthalten.
2. Die erarbeiteten Ergebnisse sollen auch als Grundlage für das Design eines Förderprogramms, um professionell geführte „*Development Offices*“ an den österreichischen Universitäten zu etablieren, dienen. Die teilnehmenden Universitäten entwickeln Konzepte auf Basis der Programmvorgaben, die sich wieder eng an internationalen Erfolgsfaktoren orientieren. Finanziert werden die Einrichtung und der Betrieb eines „*Development Office*“ auf Grundlage der von den Universitäten erarbeiteten Konzepte für eine Dauer von maximal fünf Jahren. Danach müssen sich die *Offices* durch ihre Fundraisingerfolge selbst erhalten.

3. Eingeführt wird das Programm durch eine Veranstaltungsreihe an österreichischen Universitäten, welche die Ergebnisse des Know-how-Projekts aus Punkt 1 präsentiert und vermittelt sowie die Universitäten bei der Ausarbeitung der Konzepte für ihre *Development Offices* unterstützt. Die Veranstaltungs- und Seminarreihe sollte gemeinsam mit einem kompetenten Partner zum Thema Fundraising, wie z.B. dem Fundraising Verband Österreich, organisiert werden und renommierte, internationale Expertinnen und Experten als Vortragende zum Thema verpflichten.

Diskretionäre Maßnahmen

Mit der Hochschulraum-Strukturmittelverordnung 2012 wurde in Österreich (zusätzlich zum Globalbudget) ein Finanzierungsmodell (dessen Summe mit einem Gesamtbetrag von 63 Mio. Euro für die Leistungsvereinbarungsperiode 2013-2015 gedeckelt ist) eingeführt, das Universitäten mitemunter auch für das Einwerben von privaten Spendenmitteln belohnt. Konkret werden 2 % der Hochschulraum-Strukturmittel gemäß Verordnung auf die österreichischen Universitäten entsprechend dem Verhältnis der von ihnen insgesamt eingeworbenen Spendenmittel verteilt.

Diese Maßnahme ist zu begrüßen, bietet sie doch zusätzliche Unterstützung für die Universitäten, ihr philanthropisches Fundraising auszubauen, im Vergleich zu ähnlichen Initiativen wie z.B. in Großbritannien greift sie allerdings zu kurz. Der Unterschied liegt darin begründet, dass das „*Matched Funding Scheme*“, welches in Großbritannien von 2008 bis 2011 sehr erfolgreich lief (vgl. Ireland et al., 2012; More Partnership, 2012), öffentliche Mittel über einen genau festgelegten, nach außen transparent kommunizierten, fixen Schlüssel zu den durch Fundraising erfolgreich eingeworbenen Mittel hinzukamen. Dadurch konnte eine Signalwirkung hervorgerufen werden, welche auf der Seite der Spender zusätzliche Effekte, vor allem eine Bestärkung im philanthropischen Engagement durch die Erhöhung des Spendenvolumens und die dadurch höhere Sichtbarkeit der Spende sowie damit einhergehend auch höhere Wertschätzung, erzielt haben. Begleitet wurde dies von flankierenden Maßnahmen, welche die Universitäten unterstützten, ihre Fundraisingbemühungen auf effektive Weise und mit hoher Qualität weiterzuentwickeln.

Die zusätzlichen Effekte auf Spenderseite konnten vor allem erzielt werden, weil man das Programm und damit das öffentliche Engagement bei der Unterstützung von Fundraisingserfolgen publik gemacht hat und somit jeder interessierte Spender wusste, welche zusätzlichen Geldflüsse er mit seiner Spende auslösen wird. Wie die Interviews mit den Mäzenen im Rahmen der vorliegenden Studie gezeigt haben, hemmt die Erwartung der Spender, dass ihr eigenes finanzielles Engagement öffentliche Mittel substituieren könnte, ihre Spendenbereitschaft. Um solchen Erwartungen zu begegnen, bedarf es daher eines unmissverständlichen Signals. Ein Signal, welches beinhaltet, dass die öffentliche Hand privates Spendenengagement explizit unterstützt und nicht konterkariert, wie im Falle einer Spendenbesteuerung. In Großbritannien ist es trotz Finanz- und Wirtschaftskrise gelungen, die Zahl der Spender im „*Matched Funding Scheme*“ im Zeitraum von 2007 bis 2011 um rund 36 % zu erhöhen, wobei ein Spendenaufkommen von etwa £ 580 Mio. erzielt werden konnte, das zusätzliche öffentliche Mittel von mehr als £ 143 Mio. ausgelöst hat (vgl. More Partnership 2012, S. 113f.).

Die flankierenden Maßnahmen des „*Scheme*“ waren darauf gerichtet, die Fundraisingkapazitäten der teilnehmenden Universitäten weiterzuentwickeln, die Fundraisingserfolge einer breiteren Öffentlichkeit bekannt zu machen und die Programmteilnehmer zu verpflichten, an einem begleitenden Wirkungsmonitoring teilzunehmen.

Einen Ansatz, der mit positiven Signalen gegenüber den Spendern arbeitet, verfolgt auch der Wiener Wissenschafts-, Forschungs- und Technologiefonds (WWTF). Auf Beschluss des Wiener Gemeinderates vom Dezember 2014 werden jene Mittel, die der WWTF von privaten Sponsoren einwirbt, aus dem Budget der Stadt verdoppelt. Auch hier bildet das Wissen der Sponsoren um den von ihnen ausgelösten „budgetären Hebeleffekt“ einen starken zusätzlichen Spendenanreiz. Allerdings stößt die Mittelakquisition des WWTF an die Grenzen der im Gesetz vorgesehenen Unmittelbarkeit der „*Durchführung der von der österreichischen Wissenschaft dienenden Forschungsaufgaben*“ (vgl. §4a Abs. 2 Z 1 EStG 1988), die zwar forschende, nicht aber die forschungsfördernde Institutionen erfasst.

Vor diesem Hintergrund empfiehlt das Projektteam, sich **das in Großbritannien erfolgreich durchgeführte „*Matched Funding Scheme*“ zum Vorbild zu nehmen** und die bereits laufende Initiative im Rahmen der Hochschulraum-Strukturmittelverordnung entsprechend auszubauen. Neben der Aufstockung privater Spenden durch die öffentliche Hand mittels eines fix festgelegten, transparent kommunizierten Schlüssels sind dabei folgende ergänzende Elemente wichtig:

- Die Publizität der Maßnahmen, um privaten Spendern zu signalisieren, dass sie bei ihrer Spendenaktivität von der öffentlichen Hand unterstützt werden.
- Der Aufbau und die Weiterentwicklung von Infrastruktur und Know-how für ein professionelles Fundraising an Österreichs Universitäten.

Die Umsetzung des ersten Punktes kann ähnlich wie bei „*Matched Funding*“ über ein neu einzurichtendes Förderprogramm erfolgen oder auch über ein steuerliches Konzept, das sich zum Beispiel an der „*Gift Aid*“-Initiative in Großbritannien orientiert (vgl. Kapitel 5.4). Der zweite Punkt sollte durch Maßnahmen realisiert werden, wie sie im vorhergehenden Kapitel 7.2 näher beschrieben wurden.

8 Literatur

- Adloff, F. (2014): Foundations and the Charisma of Giving: A Historical Sociology of Philanthropy in Germany and the United States, *Voluntas*, published online: DOI 10.1007/s11266-014-9508-4.
- Adloff, F. (2010): *Philanthropisches Handeln: Eine historische Soziologie des Stiftens in Deutschland und den USA*, Zugl.: Göttingen, Univ., Habil.-Schr., 2009, Frankfurt am Main u.a: Campus-Verlag.
- Albacete, N., Lindner, P., Wagner, K., Zottel, S. (2012): Household Finance and Consumption Survey des Eurosystems 2010: Methodische Grundlagen für Österreich, *Geldpolitik & Wirtschaft*, 3/2012-Addendum.
- Andreasch, M., Fessler, P., Mooslechner, P., Schürz, M. (2012): Fakten zur Vermögensverteilung in Österreich, in *Sozialbericht Österreich*, 247 – 265.
- Anheier, H. K. (2001): Foundations in Europe: A comparative perspective, *Civil Society Working Paper*, 18, http://efc-files.issuelab.org/CSWP18-revised_july_2001.pdf.
- Anheier, H. K., Leat, D. (2006): Creative Philanthropy: Toward a new philanthropy for the twenty-first century, <http://www.grantmakers.org/gfny/documents/052406HAnheierCreativePhilanthropyExecutiveSummary.pdf>.
- Bekkers, R., Wiepking, P. (2011): A Literature Review of Empirical Studies of Philanthropy: Eight Mechanisms That Drive Charitable Giving, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 40 (5), 924–973.
- Bernhard, St. (2014): Die Gottfried und Vera Weiss Wissenschaftsstiftung, *FWF info* 89, 2/14.
- BMF (2014): Absetzbarkeit von Spenden, <https://www.bmf.gv.at/steuern/selbststaendige-unternehmer/einkommensteuer/absetzbarkeit-spenden.html>.
- Breeze, B., Gouwenberg, B., Schuyt, Th., Wilkinson, I. (2011a): What Role for Public policy in Promoting Philanthropy?, *Public Management Review*, 13 (8), 1179–1195.
- Breeze, B., Gouwenberg, B., Schuyt, Th., Wilkinson, I. (2011b): Giving in Evidence: Fundraising from Philanthropy in European Universities, edited by the European Commission DG Research and Innovation, http://ec.europa.eu/euraxess/pdf/research_policies/Fundraising_from_Philanthropy_in_European_Universities.pdf.
- Boland, H. G. (2002): No longer emerging, fund raising is a profession, *The CASE International Journal of Education Advancement*, 3 (1), 7-21.
- Boland, H. G., Tempel, E. R. (2004): Measuring professionalism, in L. Wagner, J.P. Ryan (eds.), *Fundraising as a profession: Advancements and challenges in the field*, San Francisco: Jossey-Bass, 5-20.
- Bund gemeinnütziger Stiftungen, Julius Raab Stiftung, Erste Stiftung (Hrsg.) (2014): *Gemeinnützige Stiftungen: Wie wir Österreich zum Blühen bringen*, Wien: AV + Astoria Druckzentrum.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2014): Bundesbericht Forschung und Innovation 2014, http://www.bmbf.de/pub/bufi_2014.pdf.
- Bundesministerium für Finanzen (2014): BMF-Information zum Steuerabkommen mit dem Fürstentum Liechtenstein, https://www.bmf.gv.at/steuern/int-steuerrecht/Info_Steuerabkommen_AT_FL.pdf?4cxx82 (Zugriff am 10.7.2014).
- Bundeskanzleramt der Republik Österreich (2004): Grünbuch PPP: Stellungnahme der Republik Österreich, http://www.bka.gv.at/2004/9/6/stellungnahme_gruenbuch.pdf.
- Bundesverband Deutscher Stiftungen: *Stiftungen in Zahlen 2013*, http://www.stiftungen.org/fileadmin/bvds/de/Presse/Grafiken__Zahlen__Daten/2013/Stiftungszahlen_Bestand_und_Errichtung_und_Dichte_2013.pdf.
- Caboni, T. (2010): The Normative Structure of College and University Fundraising Behaviours, *The Journal of Higher Education*, 81 (3), 339–365.
- Cambridge University (2014): *Annual Report 2013: A brief overview*, Cambridge.
- Chalmers University (2013): *Priority operational Development 2014-2018*.
- Chalmers University (2010): *Chalmers for a sustainable Future: Visions, Missions and Strategies 2010-2020*, Gothenburg.
- Chalmers University of Technology Foundation (1997): *Statutes*, <http://www.chalmers.se/en/about-chalmers/chalmers-university-of-technology-foundation/Pages/statutes.aspx>.
- Chalmers University (o.J.): *Facts Chalmers 2011-12*.
- Coutinho, St., Toomse-Smith, M. (2013): *Giving to Excellence: Generating Philanthropic Support for UK Higher Education 2011-12*, Ross-CASE Survey Report, London.
- Donsbach, W., Brade, A.-M. (2013): *Forschungsfördernde Stiftungen in der Wahrnehmung ihrer Stakeholder*, http://www.volkswagenstiftung.de/fileadmin/downloads/publikationen/Forschungsfoerdernde_Stiftungen_in_der_Wahrnehmung_ihrer_Stakeholder.pdf.

- Eckerstorfer, P., Halak, J., Kapeller, J., Schütz, B., Springholz, F., Wildauer, R. (2014): Correcting wealth survey data for the missing rich: The case of Austria, Universität Linz, Working Paper 1401.
- Eckerstorfer, P., Halak, J., Kapeller, J., Schütz, B., Springholz, F., Wildauer, R. (2013): Vermögen in Österreich, Bericht zum Forschungsprojekt „Reichtum im Wandel“, Universität Linz.
- Ernst & Young: International Estate and Inheritance Tax Guide 2013.
- Estermann, Th., Pruvot, E. B. (2011): Financially Sustainable Universities II: European universities diversifying income streams, http://www.eua.be/Libraries/Publications_homepage_list/Financially_Sustainable_Universities_II_-_European_universities_diversifying_income_streams.sflb.ashx.
- Estermann, Th., Pruvot, E. B. (2011a): European Universities Diversifying Income, http://www.bzh.bayern.de/uploads/media/2-2011-estermann-pruvot_01.pdf.
- ETH Zürich (2014): ETH Jahresbericht 2013, https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/common/docs/publications/annual-reports/2013/ETH_Jahresbericht_2013_aktualisiert.pdf.
- ETH Zürich (2013): ETH Jahresbericht 2012, https://www.ethz.ch/content/dam/ethz/common/docs/publications/annual-reports/2012/ETH_Jahresbericht_2012.pdf.
- European Commission DG Research and Innovation (2014): The role of philanthropy in the promotion of responsible research and innovation, http://www.efc.be/programmes_services/resources/Documents/RRI.pdf.
- European Commission DG Research and Innovation (2011): Giving in Evidence: Fundraising from Philanthropy in European Universities, http://ec.europa.eu/euraxess/pdf/research_policies/Fundraising_from_Philanthropy_in_European_Universities.pdf.
- European Commission DG Research and Innovation (2008): Engaging Philanthropy for University Research: Fundraising by university from philanthropic sources: developing partnerships between universities and private donors, http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/rapport2007_final.pdf.
- European Commission DG Research and Innovation (2006): Giving More for Research in Europe: Strengthening the Role of Philanthropy in the Financing of Research, http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/philanthropy_conference_report_en.pdf.
- European Foundation Centre (2011): Comparative Highlights of Foundation Laws: The operating environment for foundations in Europe, Brussels.
- European Foundation Centre (2011): EFC Country Profile January 2011: United Kingdom (Focus on England and Wales), http://www.efc.be/programmes_services/resources/Documents/unitedkingdom.pdf.
- European Foundation Centre (2009): Understanding European Research Foundations: Findings from the FOREMAP project, http://www.stiftungen.org/fileadmin/bvds/de/News_und_Wissen/Kompetenzzentrum_Stiftungsforschung/2009/Report_EuropeanResearchFoundations_2009.pdf.
- Eurostat (2014): Statistics on R&D, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/main_tables [Zugriff am 2.6.2014].
- Farny, O., Degirmencioglu, A., Franz, M., Lunzer, G., Saringer, M. (2009): Stiftungsbesteuerung in Europa, Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.
- Fessler, P., Mooslechner, P., Schürz, M. (2012a): Household Finance and Consumption Survey des Eurosystems 2010: Erste Ergebnisse für Österreich, *Geldpolitik und Wirtschaft*, Q3/12, 26-67.
- Fessler, P., Mooslechner, P., Schürz, M. (2012b): Wiener Reichtumsbericht 2012, *Wiener Sozialpolitische Schriften*, Band 6, herausgegeben von der Magistratsabteilung 24, Wien.
- Fessler, P., Schürz, M., Wager, K. (2009): Das Immobilienvermögen privater Haushalte in Österreich, *Geldpolitik und Wirtschaft*, Q2/09, 113-134.
- Frank, A., Kralemann, M., Schneider, M. (2009): Stiftungsprofessuren in Deutschland: Zahlen, Erfahrungen, Perspektiven, Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft, http://www.stifterverband.info/publikationen_und_podcasts/positionen_dokumentationen/stiftungsprofessuren_in_deutschland/stiftungsprofessuren_in_deutschland.pdf.
- FSI (2014): FSI-Magazin, http://www.tugraz.at/fileadmin/user_upload/Institute/FSI/fsi_magazin_final.pdf.
- Fundraising Verband Austria (2014): Gemeinnützige Stiftungen: Zahlen, Daten und Fakten, <http://www.fundraising.at/LinkClick.aspx?fileticket=sxGCU5m%2FxcU%3D&tabid=394&language=de-DE>.
- Fundraising Verband Austria (2014): Spendenbericht 2014, Wien.
- Haibach, M. (2008a): Hochschulfundraising, Frankfurt am Main.

- Haibach, M. (2008b): Entwicklung und Perspektiven des Hochschul-Fundraisings, *Beiträge zur Hochschulforschung*, 30 (2), 10-35.
- Hammack, D. C., Anheier, H. K. (2010): American Foundations: Their Roles and Contributions to Society, in H. K. Anheier, D. C. Hammack (Hg.): American foundations: Roles and contributions, Washington, D.C: Brookings Institution Press, 3–27.
- Hansen, S. F (2012): Taxation of Charities National Report Denmark, EATLP annual congress in Rotterdam.
- HEFCE (2012): Matched funding scheme for voluntary giving 2008 to 2011, <http://www.hefce.ac.uk/whatwedo/invest/funds/volgiving/>.
- Ireland, E., Coutinho, St., Anderson, T. (2012): Giving to Excellence: Generating Philanthropic Support for UK Higher Education 2010-11, Ross-CASE Survey Report, London.
- Jochum, H (2012): Deduction of gifts and contributions and other tax incentives in the PIT and CIT for non-profit entities or activities, EATLP annual congress in Rotterdam: Taxation of charities Thematic report.
- Kalss, S. (2006): Die gemeinnützige Stiftung, in Studiengesellschaft für Wirtschaft und Recht: Das Recht der Non-Profit Organisation, Wien: Linde, 207-252.
- Kalss, S., Eiselsberg, M., Zollner, J. (2009): STIFTUNGSLAND ÖSTERREICH, Bucerius Law School, Hochschule für Rechtswissenschaft, Institut für Stiftungsrecht und das Recht der Non-Profit-Organisationen, Hamburg.
- Koller, T. (2001): Stiftungen und Steuern, Die Stiftung in der juristischen und wirtschaftlichen Praxis, Zürich.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2004): Grünbuch zu öffentlichen-privaten Partnerschaften und den gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften für öffentliche Aufträge und Konzessionen, KOM (2004) 327 endgültig.
- Lechner, E. (2009): Liechtensteinische Stiftungen im österreichischen Steuerrecht, Universität Wien, http://steuerrecht.univie.ac.at/fileadmin/user_upload/ord_finanzrecht/Liechtensteinische_Stiftungen_2009-11-30.pdf, Zugriff am (10.7.2014).
- Leo, H. (2012): Strategien zur Erhöhung der privaten F&E-Ausgaben, Bericht für den Rat für Forschung und Technologieentwicklung, Wien.
- Maecenata Institut (Hrsg.) (2013): 6. Forschungsbericht: Statistiken zum deutschen Stiftungswesen 2013 (Opusculum, 66), <http://www.maecenata.eu/images/documents/mi/resources/opusculum66.pdf>.
- Main, S. (2013): Leverage from public funding of science and research, edited by Research Councils UK, <http://www.rcuk.ac.uk/RCUK-prod/assets/documents/documents/LeverageReport.pdf>.
- Millner, R., Schneider, H., Meyer, M. (2014): Forschungsförderung durch Stiftungen in Österreich: Stiftungsaktivitäten, Anreize und Strukturen im internationalen Vergleich, Studie im Auftrag des BMWFW und FWF, Wien.
- More Partnership (2012): Review of Philanthropy in UK Higher Education: 2012 status report and challenges for the next decade, edited by HEFCE, <http://www.hefce.ac.uk/media/hefce/content/pubs/indirreports/2012/philanthropyinukhe/HEFCE%20Philanthropy%20Report.pdf>.
- Peirpont, R. (2003): Capital Campaigns: Hank Rosso's „Achieving Excellence in Fundraising“, John Wiley & Sons Inc., San Francisco.
- Pérez-Esparrells, C., Torre, E.M. (2012): The Challenge of Fundraising in Universities in Europe, *International Journal of Higher Education*, 1/2, 55-66.
- Pröll, F. (2008): Der „Mausefallen-Effekt“ und die neuen gesetzlichen Regelungen über die steuerneutrale Substanzaukehr bei österreichischen Privatstiftungen, *Zeitschrift für Steuerrecht*, 3, 81-86.
- Puwein, W., Weingärtler, M. (2008): Public Private Partnership in Österreich, Endbericht zum Jubiläumsfondsprojekt Nr. 12304, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien.
- Stolte, St. (2008): Private Stiftungen und Hochschulfundraising, *Beiträge zur Hochschulforschung*, 30 (3), 36-57.
- Task Force on Voluntary Giving to Higher Education (2004): Increasing voluntary giving to higher education, Nottingham.
- TUM (o.J.): Die Finanzen der TUM, <http://www.tum.de/die-tum/die-universitaet/die-tum-in-zahlen/finanzen/> [abgerufen am 11.11.2014].
- TUM (o.J.): Technische Universität München: The Entrepreneurial University, <http://www.tum.de/fileadmin/w00bfo/www/Broschueren/Imagebroschuere-de.pdf>.
- TUM (2014): Technische Universität München: Daten und Fakten 2014, http://www.tum.de/fileadmin/w00bfo/www/TUM_in_Zahlen/Facts_and_Figures_kurz_/20140904_Daten-Fakten_DE_WEB_DS.pdf.
- Universität St. Gallen (2014): HSG Jahresbericht 2013-2014, <http://www.unisg.ch/~media/sitecore/content/internet/hsgservices/hsgmediacorner/publikationen/hsgjahresbericht/jahresberichte/hsg-jahresbericht-2013-2014.pdf>.

- Universität St. Gallen (2014): HSG im Portrait: Zahlen und Fakten,
http://www.unisg.ch/~media/internet/content/dateien/unisg/universitaet/portrait/zahlenfakten/%202014_zahlenfakten_d.pdf?fl=de.
- Vasic, D., Jelavic, I., Silic, D. (2012): Fundraising Strategies for Higher Education Institutions: Financing with a Special Reference to United States Models, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2458578.
- Von Schnurbein, G., Fritz, T. (2014): Philanthropie für die Wissenschaft: Wie Schweizer Stiftungen die Forschung unterstützen, *CEPS Forschung & Praxis*, 11,
http://edudoc.ch/record/112148/files/Wissenschaftsfoerderung_web.pdf?version=1.
- Warren, A., Hoyler, M., Bell, M. (2014): Strategic cultures of philanthropy: English universities and the changing geographies of giving, *Geoforum*, 55, 133–142.
- Weber, S. (2004): Public Private Partnership – ein unbekanntes Wesen?, in F. Mittendorfer, S. Weber (Hrsg): *Public Private Partnerships Gestaltung aus ökonomischer und juristischer Sicht*, LexisNexis: Wien.
- WKO (2013): Die Besteuerung von Privatstiftungen, Wirtschaftskammer Österreich,
https://www.wko.at/Content.Node/Service/Steuern/Einkommensteuer-und-Koerperschaftsteuer/Koerperschaftsteuer/est-koest_DieBesteuerungvonPrivatstiftungen.pdf.

Anhang I Datenquellen

F&E-Ausgaben (in Euro pro Einwohner) finanziert durch gemeinnützige private Organisationen im internationalen Vergleich, 2003 und 2011

Land	2011	2003
AUT	4,7	2,6
BEL	4,5	2,5
BGR	0,1	0
CHE	9,4	9,2
CYP	0,5	1,3
CZE	0	1
DEU	3,2	2,1
DNK	46,9	24,6
ESP	1,7	0,9
EST	0,3	0,2
FIN	16,8	8,7
FRA	5,5	5
GBR	23,9	22,6
GRC	1,3	1,1
HUN	1,2	0,3
IRL	2,7	0
ISL	5	14,3
ITA	10	4,3
JPN	8,3	7,2
KOR	2,2	1,1
LTU	0,1	0
LUX	14	1,1
NLD	24,3	12
NOR	13	6,2
POL	0,2	0,1
PRT	5	1,9
ROM	0,1	0
RUS	0,2	0,1
SVK	0,3	0,1
SVN	0	0,1
SWE	41,5	37,5
TUR	2,2	1
USA	33,3	27

Anmerkung: Für einige Länder gelten abweichende Jahre: Schweiz 2004/2008, Italien 2005/2011, USA 2003/2009, Japan und Korea 2003/2010.

Quelle: Eurostat

F&E-Ausgaben (in Euro pro Einwohner) gesamt und im Hochschulbereich finanziert durch unterschiedliche Sektoren im internationalen Vergleich, 2011

Jahr	Land	F&E-Ausgaben im Hochschulsektor gesamt	F&E-Ausgaben des privaten Non-Profit Sektors im Hochschulsektor	Unternehmensfinanzierte F&E-Ausgaben	Öffentlich finanzierte F&E-Ausgaben	Privat, vom Non-Profit Sektor finanzierte F&E-Ausgaben	F&E-Ausgaben gesamt
2011	AUT	252	2,3	454,6	352,1	4,7	984,8
2011	BEL	165,9	3,7	446,8	173,9	4,5	742,8
2011	BGR	3,1	0	5	11,6	0,1	29,8
2008	CHE	326,9	0,8	922,1	308,9	9,4	1352,3
2011	CYP	56,6	0,2	11,6	74,7	0,5	105,8
2012	CZE	75,2	0	99,7	100,7	0	273,9
2012	DNK	416,6	40,3	787,6	380,9	48,1	1311,5
2011	ESP	85,8	0,8	134,7	135,2	1,7	303,9
2012	EST	91,7	0,1	145,9	109,3	0,3	284,9
2012	FIN	273	10	797,6	337,6	16,3	1264,9
2011	FRA	145,4	1,5	381	245,1	5,5	692,8
2012	GBR	138,8	19,6	239,1	151,6	24,1	523,9
2012	GRC	48	0,3	37,3	60,6	1,1	120,3
2012	HRV	20,5	0,1	29,5	35,1	0,2	77,2
2012	HUN	23,3	1	59,4	46,7	1,1	126,6
2012	IRL	159,8	2,7	299,9	183,8	2,8	616,7
2011	ISL	201,8	3,8	361,3	321,6	5	760,2
2011	ITA	93,5	1,6	147,3	136,9	10	326,8
2010	JPN	135,7	1,3	800,7	181,1	8,3	1054,6
2010	KOR	62,7	0,8	416	155	2,2	579,4
2012	LTU	53,1	0,1	25,9	39,4	0,2	98,9
2011	LUX	131,8	0,7	559	356,7	14	1169,1
2012	MLT	49,8	0,1	63,9	47,2	0,4	137,3
2011	NLD	239,8	18,1	363,9	259,1	24,3	728,9
2011	NOR	371,9	11,2	523,7	551,6	13	1185
2012	POL	30,6	0,1	28,8	45,7	0,4	89
2011	PRT	93	1	108,6	103,1	5	246,5
2012	ROM	6,3	0	11	16	0,1	32,1
2012	RUS	11,4	0,1	33,4	83,1	0,2	122,5
2012	SRB	18,3	0	2,3	20,4	0	39,7
2012	SVK	36,8	0,3	40,8	45	0,4	108,3
2012	SVN	50,2	0	302,2	135,1	0,5	481
2011	SWE	367,5	35,7	794,6	383,8	41,5	1386,6
2011	TUR	29,4	2,2	29,7	18,9	2,2	64,7
2009	USA	132,8	10,8	576,8	307,1	33,3	944,8

Quelle: Eurostat

Anhang II Interviewleitfaden

Philanthropie für die Wissenschaft

Ziel der Erhebung - beauftragt durch das BMWFW und den FWF - ist es, die Stiftungsaktivitäten, deren Anreize und Strukturen an Österreichs Universitäten zu erfassen.

Allgemeine Daten

Universität:

Name der Interviewpartnerin/des Interviewpartners:

Position:

Universitätsspezifische Informationen

1. Bedeutung privater Wissenschaftsförderung generell und für die eigene Universität

- 1.1. Was verstehen Sie unter privater Wissenschaftsförderung?
- 1.2. Was unterscheidet private von staatlicher (antragsgebundener) Wissenschaftsförderung?
- 1.3. Ordnen Sie bitte die nachfolgenden Sätze nach ihrer Gültigkeit für die Bedeutung der privaten Wissenschaftsförderung (1-5):
 - 1.3.1. Private Wissenschaftsförderung ersetzt staatliche Finanzierung.
 - 1.3.2. Private Wissenschaftsförderung ergänzt staatliche Finanzierung.
 - 1.3.3. Private Wissenschaftsförderung fördert die Vielfalt an der Universität.
 - 1.3.4. Private Wissenschaftsförderung generiert Innovation.
 - 1.3.5. Private Wissenschaftsförderung stärkt die Unabhängigkeit der Universität.
- 1.4. Wo bestehen (ethische/moralische) Grenzlinien der privaten Wissenschaftsförderung?
- 1.5. Sehen Sie einen Unterschied zwischen Fördergeldern aus der Wirtschaft und von Nonprofit-Organisationen?
- 1.6. Welchen Nutzen hat Ihre Universität von der privaten Wissenschaftsförderung?
- 1.7. Welche Potenziale sehen Sie in der privaten Wissenschaftsförderung für die Universitäten in den kommenden zehn Jahren allgemein...
- 1.8. ...und speziell für Ihre Universität?
- 1.9. Gibt es einen Matthäus-Effekt (Wer hat, dem wird gegeben)?
- 1.10. Was sind Motive für private Förderer? Was fördern private Stiftungen bevorzugt?
- 1.11. Wie fördern Stiftungen? Eher konservativ oder eher innovativ?
- 1.12. Welches sind die größten Missverständnisse auf Seiten privater Förderer?

2. Strategische Verortung

- 2.1. Welche Bedeutung spielt private Wissenschaftsförderung im Leitbild/Strategie der Universität?
- 2.2. Seit wann beschäftigt sich die Universität auf strategischer Ebene mit privater Wissenschaftsförderung?
- 2.3. Wie fließen die meisten privaten Fördergelder an Ihre Universität (Ranking)?
 - 2.3.1. Passiv durch die Förderer an ein bestimmtes Department/Institut etc.
 - 2.3.2. Passiv durch die Förderer an die Zentralstelle der Universität.
 - 2.3.3. Persönliche Kontakte zwischen einzelnen Professorinnen und Professoren bzw. Forscherinnen und Forschern und Geldgebern.
 - 2.3.4. Aktiv durch gezielte Ansprache der Universität.
 - 2.3.5. Anderes, nämlich.....
- 2.4. Was macht Ihre Universität attraktiver als andere? Oder stehen Sie nicht in einem Wettbewerb?
- 2.5. Hat Ihre Universität eine Strategie zur Gewinnung privater Förderer formuliert? Was sind die Eckpunkte (monetäre Ziele, inhaltliche Schwerpunkte)? Wie weit sind Sie mit der Umsetzung?
- 2.6. Wer ist an der Universität verantwortlich für die private Wissenschaftsförderung? Gibt es eine zentrale Ansprechpartnerin bzw. einen zentralen Ansprechpartner?
 - 2.6.1. Wo ist diese Einrichtung organisatorisch angesiedelt?
 - 2.6.2. Ist diese Einrichtung auf Fundraising spezialisiert?

- 2.6.3. Betreut sie Fundraisingagenden neben anderen Aufgaben? (Welchen?)
- 2.6.4. Wie viele VZÄ arbeiten innerhalb dieser Einrichtung am Thema?
- 2.6.5. Welche Anreizsysteme, welche Weiterbildungsmaßnahmen, welche Rekrutierungsstrategie haben Sie für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter implementiert?
- 2.7. Welche Gruppen von privaten Wissenschaftsförderungen sind für Sie von besonders großer Bedeutung? (Nennen Sie bitte maximal drei der folgenden Kategorien: Konzerne und Grossunternehmen, KMU, Alumni, Stiftungen und andere gemeinnützige Förderinstitutionen, Mäzene, andere)
- 2.8. Was zeichnet Stiftungen als Förderer aus (im Gegensatz zu anderen privaten und staatlichen Förderern)? Wo sehen Sie die größten Herausforderungen beim Fundraising von Stiftungsgeldern?

3. Spezifikationen

- 3.1. Nennen Sie bitte ein Erfolgsbeispiel und ein Negativbeispiel für private Wissenschaftsförderung durch Stiftungen an Ihrer Universität.
- 3.2. Was sind die Erfolgsfaktoren beim Wissenschaftsfundraising?
- 3.3. Welche Eckpunkte gelten an Ihrer Universität für gestiftete Professuren?
- 3.4. Welche generellen Kriterien gelten bei der Zusammenarbeit mit privaten Förderern?
- 3.5. Setzt die Universität Anreize (z.B. Verdoppelung der Mittel) bei privater Förderung? (Im Vergleich: Gibt es so etwas für öffentliche Fördergelder?)
- 3.6. Gibt es generelle Informationen oder Dokumentationen zur privaten Mittelbeschaffung?
- 3.7. Welche Fundraisinginstrumente nutzen Sie?
- 3.8. Ist eine private Förderung schon einmal nicht zustande gekommen? Wenn ja, woran lag es?
- 3.9. Worin sind privat geförderte Projekte besser? (als basisfinanzierte Forschung)
- 3.10. Arbeiten Sie mit ausländischen Stiftungen zusammen?
- 3.11. Wie kontaktieren Sie Stiftungen?
- 3.12. Welche Instrumente/Massnahmen verwenden Sie, um privaten Förderern zu danken?

4. Rahmenbedingungen

- 4.1. Welche rechtlichen Rahmenbedingungen fördern oder hemmen die private Wissenschaftsförderung?
- 4.2. Welche steuerlichen Rahmenbedingungen fördern oder hemmen die private Wissenschaftsförderung?
- 4.3. Welche Massnahmen (steuerliche, rechtliche) würden Sie fordern, um die private Wissenschaftsförderung zu begünstigen?

5. Sonstige Anmerkungen/Anregungen

Anhang III Interviewpartnerinnen und Interviewpartner

Vertreterinnen und Vertreter österreichischer Universitäten

Interviewpartnerin/Interviewpartner	Universität/Institution	Position
Mag. Barbara Abraham	Institute of Science and Technology Austria	Deputy Head Finance, Head of Grant Office
Univ. Prof. Dr. Horst Bischof Dipl.-Ing. Christoph Adametz	Technische Universität Graz	Vizerektor für Forschung
Dr. Andrea B. Braidt Mag. Michaela Glanz	Akademie der bildenden Künste Wien	Vizerektorin für Kunst und Forschung Forschungsservice
MMMag. Marco Freek	Medizinische Universität Innsbruck	Stabsstelle für Wissenstransfer Abteilung Marketing, Veranstaltungen, Internationales – Internationale Sommerakademie
Mag. Elisabeth Gerwin	Universität Mozarteum Salzburg	
Dr. Sonja Hammerschmid	Veterinärmedizinische Universität Wien	Rektorin
Mag. Dr. Paul Jankowitsch	Technische Universität Wien	Vizerektor für Finanzen
Dr. Martha Mühlburger	Montanuniversität Leoben	Vizerektorin für Finanzen
Univ.-Prof. Dr. Markus Müller	Medizinische Universität Wien	Vizerektor für Forschung
Univ. Prof. Dr. Heinrich Schmidinger	Universität Salzburg	Rektor
Dr. Karl Schwaha Mag. Claudia Kögler	Universität Wien	Vizerektor für Infrastruktur Büro des Rektorats
Univ. Prof. Barbara Sporn Mag. Johanna Czech	Wirtschaftsuniversität Wien	Vizerektorin für Forschung, Inter- nationales und External Relations Fundraising & Sponsoring
Mag. Isabella Staska-Finger	Johannes Kepler Universität Linz	Leiterin Stabsstelle für Forschungsstrategie
Dr. Gottfried Stienen	Paracelsus Medizinische Privatuniversität	Leiter Fundraising & Unternehmenskommunikation, stv. Kanzler
Univ.-Prof. Dr. Oliver Vitouch	Alpen-Adria-Universität Klagenfurt	Rektor
Beatrice Weinelt	Karl-Franzens-Universität Graz	Abteilungsleiterin Fundraising & Alumni

Aktive und potentielle Mäzene

Interviewpartnerin/Interviewpartner	Organisation	Funktion
Dr. Hannes Androsch	Stiftung Hannes Androsch	Industrieller, Vorsitzender des Rates für Forschung und Technologieentwicklung
Rudolf Bauer	Dr. Gottfried und Dr. Vera Weiss Wissenschaftsstiftung	Stiftungsvorstand
Mag. Christian Knill	Knill Energy Holding GmbH	CEO
Mag. Johannes Krahwinkler	Familie Scheuch Privatstiftung	Vorsitzender des Stiftungsvorstandes
Hans Neunteufel	PIN Privatstiftung	Vorstandsvorsitzender, Vorsitzender des Aufsichtsrates der Wacker Neuson SE
M.Sc. Franz Karl Prüller	Erste Bank Stiftung	Vorstand
DDr. Michael Tojner	Global Equity Partners Beteiligungs-Management GmbH	Geschäftsführer, CEO/Präsident/Delegierter des Verwaltungsrates der Montana Tech Components AG
Mag. Norbert Zimmermann	Berndorf Privatstiftung	Vorstand, Vorsitzender des Aufsichtsrates der Berndorf AG

Expertinnen und Experten

Interviewpartnerin/Interviewpartner	Organisation	Funktion
Dr. Günther Lutschinger	Fundraising Verband Austria	Geschäftsführer
Dr. Michael Stampfer	Wiener Wissenschafts-, Forschungs- und Technologiefonds	Geschäftsführer

Authors: Brigitte Ecker, Thomas Jud, Simon Loretz, Andrea Kottmann, Marion-Bianca Brandl

Titel: Forschungsförderung durch Stiftungen in Österreich: Stiftungsaktivitäten, Anreize und Strukturen im internationalen Vergleich

Projektbericht/Research Report

© 2015 Institute for Advanced Studies (IHS)

Stumpergasse 56, A-1060 Vienna • ☎ +43 1 59991-0 • Fax +43 1 59991-555 • <http://www.ihs.ac.at>
