

GIVING CIRCLES

Eine Spende, vereinte Wirkung

Eine Studie zum gemeinschaftlichen Spenden


WIDER
SENSE
TraFo gGmbH

GIVING CIRCLES

Eine Spende, vereinte Wirkung

Eine Studie zum gemeinschaftlichen Spenden

Mit freundlicher Unterstützung der

**KURT & MARIA
DOHLE STIFTUNG**



- 5 Vorwort
- 6 Exposé
- 8 Spenden ist nicht gleich Spenden
Was macht Giving Circles einzigartig?
- 14 Man nehme Passion,
Geselligkeit und ein paar Euro
*Zutaten für einen erfolgreichen
Giving Circle*
- 22 Giving Circles in Deutschland
Ein Anfang
- 32 Anhang



Die vielen kleinen zivilgesellschaftlichen Organisationen – das Frauenhaus, der Sportverein, die Kirchengemeinde, das Mehrgenerationenhaus, die Tafel oder der Schulförderverein – sind unverzichtbar für ein gelingendes Zusammenleben im Gemeinwesen. Davon sind wir als Kurt und Maria Dohle Stiftung überzeugt. Die Stiftung leistet daher immer wieder lokale, unbürokratische Hilfe mit kleineren Spenden für engagierte Menschen und Vereine, die Nachbarschaft stärken, soziale Gerechtigkeit ermöglichen oder einfach nur „da sind“ für ihre Mitmenschen.

Als Kurt und Maria Dohle Stiftung haben wir uns deshalb der nordamerikanischen Bewegung der „Giving Circles“, des gemeinschaftlichen Gebens vor Ort, sofort verbunden gefühlt. Denn in unserem lokalen Engagement finanzieren wir immer gemeinsam mit vielen anderen Menschen und lokalen (öffentlichen) Institutionen – alles Akteur*innen, die selbst um die Herausforderungen im Kiez, Veedel oder Quartier wissen. Wir sind überzeugt, dass Giving Circles in Deutschland einen Beitrag leisten können, um diese lokale Kultur des Gebens und Füreinanderdaseins lebendiger, zugänglicher und bunter zu machen – und hoffentlich auch großzügiger, damit wichtige Organisationen mehr Unterstützung erfahren.

Wir wünschen dieser Studie viele Leser*innen und hoffen, dass sie ein kleiner Anstoß ist für die Entstehung von „Giving Circles“ in Deutschland; damit diese Teil des lokalen gesellschaftlichen Engagements werden können – so wie es Bürgerstiftungen, Service Clubs oder Freiwilligenagenturen schon sind.

Felix Dresewski
Geschäftsführer der Kurt und Maria Dohle Stiftung

Exposé

Jede einzelne Spende zählt. Doch was ist, wenn Menschen sich in Gruppen zusammenschließen würden, um gemeinsam zu spenden? Wäre das nicht wirkungsvoller und würde obendrein noch Spaß machen? Solche meist von Privatpersonen gegründeten Gruppen – Giving Circles genannt – gibt es bereits. In den USA, Australien, Kanada und Großbritannien haben sie sich in den letzten Jahrzehnten bewährt und sind ein wichtiger Teil des lokalen gesellschaftlichen Engagements geworden. Seit Beginn ihres Aufkommens haben Giving Circles in den USA landesweit circa 1,29 Milliarden US-Dollar an Spenden getätigt.¹ Nach Schätzungen aus dem Jahr 2016 sind in den USA an die 150.000 Menschen Mitglied in einem Giving Circle gewesen.²

In Deutschland gibt es vereinzelt Giving Circles. Ein Beispiel sind die Spendenparlamente. Seit der Gründung des ersten Spendenparlaments 1996 in Hamburg hat sich dieses, an eine große Zahl von Spender*innen adressierte Format des gemeinsamen Gebens in zahlreichen Kommunen in Deutschland verbreitet. Die Spendenparlamente sind eine Innovation, die zeigt, wie gemeinsames Geben organisiert werden kann.³ Bürgerstiftungen sind ein weiteres Format des Miteinandergebens.⁴

In Deutschland könnten verschiedene Formen von Giving Circles noch viel mehr bewegen. Durch sie würde gesellschaftliches Engagement vielfältiger, niederschwelliger und leichter werden. Denn Giving Circles nutzen die Kraft der Gemeinschaft, um kleinen Einzelspenden große Wirkung zu verleihen. Die Mitglieder legen ihre Beträge zu einer großen Spende zusammen und finanzieren damit vor allem gemeinnützige Projekte und Organisationen in ihrer Umgebung. Dabei machen sie sich ein Bild über gesellschaftliche Probleme in ihrer Region und lernen einander persönlich kennen.

Giving Circles können also auch als Brücken zwischen Spender*innen und Empfänger*innen verstanden werden, die

1 Bearman, J., Carboni, J., Eikenberry, A. and Franklin, J., 2016. *The Landscape of Giving Circles – Collective Giving Groups in the U.S.* Giving Circles Research Group.

2 Ebenda

3 Weitere Informationen zu Spendenparlamenten: <https://www.spendenparlament.de/>

4 Weitere Informationen zu Bürgerstiftungen: <https://www.buergerstiftungen.org/de/> und <https://www.aktive-buerger-schaft.de/>

5 Deutscher Spendenrat e.V. & Growth from Knowledge, 2020. Bilanz des Helfens 2020.

6 Villanueva, E., 2018. Decolonizing Wealth: Indigenous Wisdom to Heal Divides and Restore Balance. Berrett-Koehler Publishers; Giridharadas, A., 2018. Winners Take All: The Elite Charade of Changing the World. Alfred A. Knopf, Inc.

7 Paulson, A., 2001. A pooling of funds to boost donors' impact. Christian Science Monitor, 93, 18.

für Transparenz und Vertrauen zwischen ihnen sorgen. Sie können auch Bestandteil größerer Verbünde von Geber*innen sein, wie den Bürgerstiftungen. Das ist wichtig, denn laut Fachleuten ist die Spendenbereitschaft in Deutschland noch nicht auf dem Niveau, auf dem sie sein könnte.⁵

Es gibt auch eine wachsende Kritik an den vereinzelt Großspenden einiger vermögender Menschen.⁶ Im Gegenteil dazu setzen Giving Circles auf die Beteiligung möglichst vieler Bürger*innen an Spendenaktivitäten – sozusagen von den Menschen für die Menschen. Manche sehen in Giving Circles darum sogar eine „Demokratisierung der Philanthropie“.⁷

In jedem Fall bieten Giving Circles uns die Chance, individuelles Spenden zu koordinieren und dadurch wirkungsvoller zu machen. Wie das funktioniert, beantwortet diese Studie anhand folgender Fragen:

- > Was sind Giving Circles?
- > Was sind die Zutaten für einen erfolgreichen Giving Circle?
- > Wie kann dieses Format des Gebens in Deutschland etabliert werden?

Die Studie fußt auf eigener Recherche in Form von Interviews mit Praktiker*innen und Expert*innen sowie auf publizierter Literatur und Forschung. Interviews wurden geführt mit:

- > Wendy Steele, Gründerin und Geschäftsführerin von Impact100
- > Jessica Bearman, Bearman Consulting und Mitglied der Collective Giving Research Group
- > Dylan Smith, Gründer der Fremantle Foundation und selbstständiger Berater
- > Jörg Richert, Mitbegründer und Geschäftsführer von KARUNA
- > Johanna Strohmeier, AsA e.V. Bonn
- > Andrea Frank, Spenderin

Spenden ist
nicht gleich
Spenden
*Was macht
Giving Circles
einzigartig?*

Der Zweck eines Giving Circles ist gemeinnützig und ein Ausdruck gesellschaftlichen Engagements. Einzelpersonen bündeln ihre Spenden und entscheiden gemeinsam, an welche gemeinnützige Organisation oder welches Projekt die nun größere Geldsumme gehen soll. Daneben besteht die Möglichkeit, gemeinsam etwas über ein gesellschaftliches Thema zu lernen und sich mit anderen Menschen auszutauschen und zu vernetzen.

Kurz erklärt: Was ist ein Giving Circle?

Giving Circles entstehen, wenn Menschen einer Region ein gemeinsames Anliegen haben. Manchmal werden sie auf Grundlage einer identitätsstiftenden Eigenschaft gebildet, wie zum Beispiel Geschlecht, ethnische oder religiöse Zugehörigkeit. So gibt es Giving Circles, die nur aus Frauen bestehen oder ihre Arbeit an bestimmte gesellschaftliche oder religiöse Werte knüpfen. Eine solche Beschränkung ist kein Muss und hängt allein von den Gründer*innen des Giving Circles ab.

Giving Circles sind meist selbstorganisiert, unabhängig und nicht bloß eine Spenden-Aktion für eine einzelne Wohltätigkeitsorganisation. Die Höhe der Spendenbeträge der einzelnen Mitglieder in Giving Circles kann sehr unterschiedlich sein. Giving Circles unterstützen eine breite Palette wohltätiger Zwecke und Organisationen, zum Beispiel die Jugend- oder Altenhilfe, Kunst und Kultur oder Tier- und Naturschutz. Dabei kann es sich sowohl um Geldspenden als auch um Zeitspenden ihrer Mitglieder handeln.

Drei verschiedene Modelle

Giving Circles können ganz unterschiedlich aussehen. Prinzipiell gibt es jedoch drei Modelle, wie ein Giving Circle funktionieren kann. Eine Kombination aus den folgenden Basismodellen ist möglich.

MODELL 1 Ehrenamtlich und privat

Einzelpersonen schließen sich entweder privat oder als eigener Verein zusammen. Im Englischen werden Giving Circles häufig auch als „grassroots organisations“ („Basisorganisationen“) bezeichnet, um die (lokale) Nähe des Engagements zu beschreiben. Sie spenden für gemeinnützige Organisationen und Projekte und organisieren und verwalten sich eigenständig.

MODELL 2 An eine Institution angebunden

Einzelpersonen bilden einen Giving Circle, der z. B. an eine Bürgerstiftung angedockt ist. Die Bürgerstiftung hilft dem Giving Circle bei Verwaltung und Organisation, stellt Räumlichkeiten und Technik zur Verfügung. Die Spenden der Giving-Circle-Mitglieder werden meist von der Bürgerstiftung verwaltet. Neben Bürgerstiftungen bieten einige gemeinnützige Organisationen die Möglichkeit zur Gründung eines Giving Circles an, dessen Spenden dann für die Gastgeberorganisation gedacht sind.

MODELL 3 Öffentliches Event

Bei diesem Modell organisieren Stiftungen oder andere Akteur*innen offene Spendenveranstaltungen. Spenden wird hier als ein gesellschaftliches Event inszeniert. Es nehmen erfahrungsgemäß vor allem junge Berufstätige teil, die sich nicht nur engagieren, sondern auch vernetzen und bilden wollen.

Die Modelle im Vergleich

Wer entscheidet?

Wer spendet?

Beispiel

MODELL 1 Ehrenamtlich und privat

(1) Mitglieder entscheiden gemeinsam oder (2) ein Ausschuss entscheidet, welche Organisationen/Projekte unterstützt werden.

(1) Einzelpersonen spenden an einen gemeinsamen Fonds oder (2) Einzelpersonen spenden ihr Geld direkt an eine Organisation oder ein Projekt. Teilweise gibt es Spendenminima oder feste Spendenbeträge.

+100 Who Care

- > Circa 650 Ortsgruppen weltweit finanzieren lokale wohltätige Projekte.
- > Die Mitglieder spenden während der vierteljährlichen Ortsgruppenversammlungen jeweils 100 US-Dollar direkt an eine von drei präsentierenden Organisationen.
- > Gemeinsam bilden die Ortsgruppen das globale Netzwerk „100 Who Care Alliance“.



MODELL 2 An eine Institution angebunden

(1) Mitglieder entscheiden gemeinsam oder (2) ein Komitee trifft eine (Vor-)Auswahl, welche Organisationen/Projekte unterstützt werden.

Einzelpersonen spenden meist festgelegte Beträge an einen gemeinsamen Fonds. Teilweise gibt es eine Mindestspende oder feste Spendenbeträge.

Catholic Community Foundation, USA

- > Ausschließlich katholische Mitglieder
- > Die Empfängerorganisationen müssen in der Diözese Phoenix liegen und ihre Ziele sich mit katholischen Werten vereinbaren lassen.
- > Es stehen verschiedene Mitgliedschaften zur Auswahl.



MODELL 3 Öffentliches Event

Ein Veranstalter entscheidet, welche Organisationen/Projekte vorgestellt werden. Mitglieder entscheiden dann individuell, wen davon sie unterstützen.

Einzelpersonen spenden an gemeinsame Fonds oder Projekte, bestimmen jedoch selbst über die Höhe ihrer Geld- bzw. Zeitspende.

The Funding Network (TFN), London, UK

- > Vernetzung von Spender*innen mit kleinen gemeinnützigen Organisationen durch Veranstaltungen.
- > Auf kurze Pitches seitens der Organisationen folgt eine Fragerunde und anschließend die Spendenrunde, die im Stil einer Auktion gestaltet ist (Geld- und Zeitspenden möglich).
- > Wird unterstützt von einer Investment-Bank.



5 gute Gründe für einen Giving Circle

Nachdem wir das „Wer“, „Was“ und „Wie“ beantwortet haben, stellt sich berechtigterweise die Frage des „Warum“ bzw. des „Wieso“. Warum braucht es ausgerechnet Giving Circles und wieso sollte jemand dabei mitmachen? Tatsächlich haben Giving Circles viele Vorzüge, die in der Fachliteratur ausgiebig beschrieben und von Praktiker*innen bestätigt werden. Beim Versuch sie alle zusammenzufassen, ergaben sich fünf übergeordnete Argumente.

1. GRUND

Freude an der Gemeinschaft

Giving Circles funktionieren als Team. Man sitzt im selben Boot und hat das gleiche Ziel vor Augen: Gemeinsam gemeinnützige Organisationen und Projekte unterstützen. Es macht Spaß, Teil einer Gruppe zu sein und zusammen zu entscheiden, wohin das gesammelte Geld gehen soll. Dabei steht das Miteinander im Vordergrund und es geht nicht selten gesellig zu. Gerade darum eignen sich Giving Circles auch für Berufstätige und Leute mit weniger Freizeit, denen bisher der Anreiz gefehlt hat, sich zu engagieren.

2. GRUND

Gemeinsam wirken

Giving Circles schaffen nicht nur Gemeinschaft, sie erzeugen auch eine andere gesellschaftliche Wirkung. Eine gemeinsame Spende ist eine größere Spende, die einer Einzelperson meist nicht möglich wäre. Es ist eine Spende, die mit einer hohen Legitimation verbunden ist. Es ist eine Spende, die von Empfänger*innen in einem Arbeitsschritt bearbeitet werden kann. Es ist eine Spende, die die Arbeit für die Empfängerorganisation planbarer macht. Der Giving Circle entfaltet somit Wirkung in verschiedene Richtungen für die Gesellschaft.

8 Siehe hierzu den Bericht der Enquete-Kommission „Zukunft des bürgerschaftlichen Engagements“ aus dem Jahr 2002 und die Engagement-Berichte des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend.

9 Deutscher Spendenrat e.V. & Growth from Knowledge, 2020. Bilanz des Helfens 2020.

5 gute Gründe für einen Giving Circle

3. GRUND

Maximale Flexibilität

Giving Circles sind alltagstauglich, weil die Mitglieder sie selbst gestalten. So ist es zum Beispiel kein Ausschlusskriterium, wenn man wenig Zeit hat. Denn in einem Giving Circle kann man sich auf Wunsch zeitlich begrenzt engagieren. Giving Circles sind also eine flexible und unverbindliche Form gesellschaftlichen Engagements und entsprechen damit den Anforderungen von vielen Menschen in einer modernen Gesellschaft. Ebenso arbeiten sie projektbasiert, was für das bürgerschaftliche Engagement immer wieder von Expert*innen gefordert wurde.⁸

4. GRUND

Vielfalt ermöglichen

Giving Circles können dabei helfen, dass Deutschlands Spendenlandschaft bunter wird. Denn Fakt ist, in Deutschland spenden vor allem ältere Personen und vermögende Privatpersonen.⁹ Giving Circles werden von ihren Mitgliedern individuell auf ihre Interessen und Bedürfnisse hin gestaltet. Sie bilden also keinen Ersatz, aber eine Alternative zu üblichen Spendenformaten wie Service Clubs (bspw. Lions Club, Rotary, ...) oder zur Einzelspende. Giving Circles könnten Dynamik und Diversität des gesellschaftlichen Engagements stärken.

5. GRUND

Mitreden und Mitentscheiden

Als Mitglied in einem Giving Circle lernt man immer wieder Neues über ein Thema, ein gesellschaftliches Problem und mögliche Lösungen. Dazu tauscht man Argumente aus, diskutiert und ist an wichtigen Entscheidungen beteiligt, wie z. B., wohin die gemeinsame Spende gehen soll. Das ist nicht nur gerecht, sondern motiviert und schafft Vertrauen. Darüber hinaus können Mitglieder auch eigene Ideen und Vorschläge einbringen, um den Giving Circle mit ihren unterschiedlichen Ansichten und Erfahrungen zu bereichern.

Man nehme
Passion,
Geselligkeit
und ein paar
Euro

*Zutaten für
einen erfolg-
reichen Giving
Circle*

Tipps aus Wissenschaft und Praxis

Der Aufbau eines Giving Circles ist trotz vieler Vorteile kein Kinderspiel. Wer einen Giving Circle starten möchte, ist gut beraten, sich vorher zu informieren – und sich von erfolgreichen Projekten inspirieren zu lassen.

| Leitfragen | Beobachtung |
|---|--|
| Warum soll der Giving Circle gegründet werden? | Sich dem Ziel bereits am Anfang bewusst sein: Der Sinn und Zweck eines Giving Circles sollte schriftlich festgehalten werden. |
| Wie können sich möglichst alle interessierten Menschen ohne großen Aufwand beteiligen? | Die Dinge einfach halten: Der Giving Circle sollte möglichst vielen Menschen offenstehen und unkompliziert sein. |
| „Was wünsche ich mir?“ im Vergleich zu „Was ist wahrscheinlich oder möglich?“ | Realistische Erwartungen haben: Organisator*innen und Mitglieder eines Giving Circles sollten ihre Vorstellungen von Beginn an laut aussprechen und abwägen. |
| Wer übernimmt Verantwortung für die Website, den Newsletter, Spendenbescheinigungen, ...? | Aufgaben klar verteilen: Es sollte anfangs festgelegt werden, wer für was zuständig ist. |
| Welche Aufgaben können von ehrenamtlichen Mitgliedern und welche müssen von ausgebildetem Personal übernommen werden? | Das richtige Personal engagieren: Ein Giving Circle sollte nicht mehr ausschließlich von ehrenamtlichen Mitgliedern organisiert werden, wenn er eine bestimmte Größe erreicht hat. |
| Wo gibt es vielleicht Probleme und Engpässe, Missverständnisse und Wissenslücken? | Feedback einholen: Mitglieder sollten den Organisator*innen regelmäßig ihre Meinungen und Ideen unterbreiten können. |
| Welche Voraussetzungen müssen zur Annahme und Verarbeitung von Spenden geschaffen werden? | Spenden abwickeln: Ein Giving Circle muss Spenden abwickeln können, vor allem, wenn jedes Mitglied eine Spendenquittung erhalten will. Hier können Bürgerstiftungen oder digitale Spendenplattformen wie betterplace.org oder hausdesstiftens.org hilfreich sein. |

Wendy Steele, Impact100



Wendy Steele ist die Gründerin und Geschäftsführerin von Impact100, einem internationalen Netzwerk aus einzelnen Spendengruppen, die alle nach dem gleichen Prinzip funktionieren. Mittlerweile gibt es mehr als 60 Impact100-Gruppen weltweit.

Warum haben Sie Impact100 gegründet?

Ich erfand das Impact100-Modell im Jahr 2001. Frauen hatten immer noch mit Hürden zu kämpfen, die sie daran hinderten, selbstbewusst als Spenderinnen aufzutreten und sich in dieser Rolle für ihre Gemeinschaft zu engagieren. Ich gründete Impact100 also vor allem, um Frauen zu ermächtigen, ihre Gemeinden zum Besseren verändern zu können.

Was macht das Impact100- Modell einzigartig?

Es macht das Spenden für wohltätige Zwecke demokratischer. Es ermöglicht Frauen, ihre eigenen Ideen zu verwirklichen und das Ruder zu übernehmen. Wer möchte, erhält ein Training, um die Gruppe bei anfallenden Aufgaben effektiv unterstützen zu können. Wer „nur“ spenden möchte, ist ebenso willkommen.

Zweitens, vergibt Impact100 nur große Spenden in Höhe von 100.000 US-Dollar oder sogar mehr. Wir haben darum einen soliden Überprüfungs- und Verwaltungsprozess. So stellen wir sicher, dass zu jeder Zeit sorgfältig gehandelt wird. Jede Impact100-

„Es ermöglicht Frauen, ihre eigenen Ideen zu verwirklichen und das Ruder zu übernehmen.“

Ortsgruppe wird darum von einem erfahrenen lokalen Führungsteam geleitet. Dazu erhalten sie vom Impact100 Global Council Beratung und Anleitung. Wir geben das Impact100-Modell grundsätzlich kostenlos weiter und freuen uns, wenn es weiterverbreitet wird.

Wie funktioniert das Impact100-Modell im Einzelnen?

Das Impact100-Modell ist einfach: Versammeln Sie mindestens 100 Frauen, die jeweils 1.000 US-Dollar spenden. Dieses Geld wird zu Spenden von 100.000 US-Dollar oder mehr zusammengefasst. Gemeinnützige Organisationen können Bewerbungen in fünf großen Schwerpunktbereichen einreichen und werden von den Mitgliedern überprüft, bis fünf Finalist*innen (eine*r aus jedem Schwerpunktbereich) ausgewählt wurden. Diese Finalist*innen stellen sich den Mitgliedern bei einem Event vor und jedes Mitglied gibt ihre Stimme ab. Wer die meisten Stimmen bekommt, erhält die Spende.

**Jessica Bearman,
Bearman Consulting
und Collective
Giving Research
Group**



Jessica Bearman ist Expertin für Giving Circles und arbeitet mit Stiftungen und anderen gemeinnützigen Organisationen zusammen. Sie konzentriert sich auf deren Organisationsentwicklung. Jessica Bearman hat zahlreiche Publikationen zu Giving Circles und kollektivem Spenden veröffentlicht.

**Wer kann einen
Giving Circle
starten?**

Zum Beispiel eine Gruppe von Freunden, Vereine, Stiftungen, Unternehmen, Universitäten – die Liste ist endlos. Wichtig ist, dass die Gründer*innen ein konkretes Ziel vor Augen haben. Veranstalter*in eines Giving Circles zu sein, erfordert besonders anfangs viel Einsatz und Zeit. Für die Mitglieder ist es dafür umso leichter mitzumachen.

**Was sollte man
bei der Grün-
dung eines
Giving Circles
beachten?**

Stellen Sie sicher, dass Sie ein fähiges Team um sich versammeln. Die Rollen sollten klar verteilt sein, damit regelmäßig anfallende Aufgaben gewissenhaft erledigt werden. Stellen Sie von Anfang an sicher, dass alle Beteiligten die gleichen Erwartungen an den Giving Circle haben. So vermeiden Sie Enttäuschungen und Interessenskonflikte.

„Stellen Sie von Anfang an sicher, dass alle Beteiligten die gleichen Erwartungen an den Giving Circle haben.“

Welche Fragen sollten sich Gründer*innen eines Giving Circles unbedingt stellen?

Am wichtigsten ist das „Warum“. Warum wollen wir diesen Giving Circle gründen? Geht es in erster Linie darum, mehr Geld in gemeinnützige Organisationen zu bringen? Oder geht es darum, in einer bestimmten Gemeinde eine Kultur des gesellschaftlichen Engagements aufzubauen, die es dort bisher noch nicht gibt?

Dylan Smith, selbstständiger Berater



Dylan Smith ist Gründer und ehemaliger Geschäftsführer der Fremantle Foundation in Fremantle an der Westküste Australiens. Die Bürgerstiftung existiert seit 10 Jahren und unterhält einen eigenen Giving Circle, der jährlich mindestens 100.000 Euro spendet. Dylan Smith ist seit Kurzem als selbstständiger Berater tätig.

Was sind die Stärken von Giving Circles?

Auf den ersten Blick natürlich, dass Geld für einen guten Zweck gespendet wird. Darüber hinaus geht es jedoch auch darum, dass sich Menschen begegnen und austauschen. Giving Circles schaffen es, dass Menschen sich für Projekte in ihrer Umgebung begeistern lassen und etwas beisteuern möchten. Vor allem bei jungen Berufstätigen kommen Giving Circles gut an, weil sie Spaß machen und nicht zu viel Zeit in Anspruch nehmen. Außerdem können sie auch gut Familienmitglieder aller Altersgruppen, einschließlich Kinder, einbeziehen. Das ist mit Blick auf die nächsten Jahrzehnte wichtig, denn sie sind auch die Spender*innen von morgen und damit die Zukunft der Philanthropie.

Wie können Bürgerstiftungen und Giving Circles zusammenarbeiten?

In Australien werden die meisten Giving Circles von einer Bürgerstiftung veranstaltet. Dies liegt an den vielen Hindernissen für die Gründung und Führung einer gemeinnützigen Organisation, die steuerlich absetzbare Spenden erhalten kann. Es ist also effizient

„Vor allem bei jungen Berufstätigen kommen Giving Circles gut an, weil sie Spaß machen und nicht zu viel Zeit in Anspruch nehmen.“

enter, wenn eine solche Bürgerstiftung den Giving Circle gründet oder ihn zumindest ausrichtet, als wenn ein paar Privatpersonen das alleine tun. In den meisten Fällen steht die Bürgerstiftung dem Giving Circle außerdem beratend zur Seite und stellt sicher, dass alles professionell abläuft.

Wer oder was macht einen Giving Circle erfolgreich?

Bei einem Giving Circle geht es vor allem um Vertrauen. Darum sollten Abläufe und Entscheidungen immer mit gebührender Sorgfalt geprüft werden. Die Empfängerorganisationen sollten mit Bedacht ausgewählt werden und der Spendenprozess muss für alle nachvollziehbar sein. Dazu braucht man Personen, die etwas davon verstehen oder die Bereitschaft mitbringen, sich einzuarbeiten. Auch darum kann eine Zusammenarbeit mit einer Bürgerstiftung, die erfahren in solchen Dingen ist, sinnvoll sein.

Giving Circles in Deutschland *Ein Anfang*



Giving Circles könnten ein einfach zugängliches und umsetzbares Angebot sein, sich konkret vor Ort zu engagieren. In der Einleitung hatten wir schon auf das etablierte Format der Spendenparlamente und auch auf die Bürgerstiftungen als Orte des gemeinsamen Gebens hingewiesen. Bei der intensiven Recherche in Deutschland wird immer wieder von informellen Gruppen berichtet, die sich gemeinsam mit Geld für ein bestimmtes Thema einsetzen. Im weitesten Sinne kann man diese Zusammenkünfte als Giving Circles sehen, doch das Potenzial des gemeinsamen Gebens hierzulande scheint noch viel größer zu sein.

Offizielle Giving Circles, die als solche gegründet wurden, gibt es in Deutschland bisher nur wenig. Diese zumeist noch jungen Gruppen machen vor, wie gemeinsames Spenden funktionieren und gleichzeitig Spaß machen kann.

Dezentral und bequem: die Wohnzimmerspende

Die „Wohnzimmerspende“ ist eine private Online-Spendenaktion in der Corona-Krise.¹⁰ Ihr Ziel ist es, dass spendenwillige Menschen besser verstehen können, wie genau gewisse Programme und Vereine anderen helfen – und wofür tatsächlich Geld benötigt wird. Die Entscheidung, wer ihre Spende erhält und wie viel es ist, liegt bis zuletzt bei den Spender*innen.

¹⁰ Siehe <https://www.wohnzimmerspende.de/>

So funktioniert die Wohnzimmerspende

SCHRITT 1

Es wird sich zu einer Videokonferenz verabredet.

SCHRITT 2

Zwei zuvor ausgewählte gemeinnützige Organisationen berichten in der Videokonferenz kurz und prägnant über ihre Arbeit: Wie sie wem in der Corona-Krise konkret helfen.

SCHRITT 3

Teilnehmer*innen der Videokonferenz können direkt online spenden. So viel oder so wenig wie jede*r will oder kann. Entweder für alle etwas oder alles für eine Organisation. Für die Abwicklung der Spenden wird die transparente und unkomplizierte Spendenplattform von betterplace.org genutzt.

SCHRITT 4

Schon nach 45 Minuten wird die Spendensumme verkündet, die zusammengekommen ist.

**Jörg Richert,
KARUNA**



Jörg Richert ist Mitgründer und Geschäftsführer der 1990 gegründeten NGO KARUNA Zukunft für Kinder und Jugendliche in Not International e.V. Mit ihr und mit der im Jahr 2016 gegründeten KARUNA Sozialgenossenschaft kümmert er sich in Berlin und Brandenburg um Kinder und Jugendliche, die von Armut oder Obdachlosigkeit betroffen sind.

Wie haben Sie die Teilnahme an der Wohnzimmerspende empfunden?

Die Wohnzimmerspende läuft ganz entspannt ab und die Atmosphäre ist sehr familiär. Es wird sich direkt geduzt, das finde ich wundervoll. Ich habe mich direkt wohl und willkommen gefühlt. Alles in allem also eine sehr positive Erfahrung.

Was hat Ihnen die Teilnahme gebracht?

Definitiv Aufmerksamkeit für unsere Organisation und Tätigkeit – und natürlich eine Spende, die wir gut gebrauchen konnten. Außerdem macht das Interesse der Anwesenden einem Mut und bestätigt die Wichtigkeit unserer Arbeit.

Was halten Sie vom Spendenformat „Giving Circle“?

Ich finde das Konzept großartig! Es hat ernsthaftes Entwicklungspotenzial und sollte häufiger in Deutschland ausprobiert und angewandt werden.

Andrea Frank, Spenderin



Andrea Frank war schon bei mehreren Wohnzimmerspenden als Spenderin dabei. Sie engagiert sich in verschiedenen Kontexten für benachteiligte Kinder und Jugendliche und seit 2015 intensiv für Geflüchtete. Außerdem ist sie ehrenamtlich für eine private Stiftung tätig.

Wie kam es zu Ihrer Teilnahme an der Wohnzimmerspende?

Ein Freund hat mich durch Weiterleitung der Einladung darauf aufmerksam gemacht. Ich war von der Idee sofort begeistert und noch am selben Abend spontan dabei. Inzwischen habe ich bereits an vier Wohnzimmerspenden teilgenommen und sogar erstmalig eine eigene durchgeführt.

Welche Eindrücke und Erkenntnisse haben Sie durch die Wohnzimmerspende gewonnen? Was hat Ihnen die Teilnahme an der Wohnzimmerspende gebracht?

Das kurze und kompakte Format lässt sich – auch bei viel beschäftigten Personen – gut in den eigenen Alltag einbauen. Ich habe Projekte kennengelernt, von denen ich sonst nie etwas erfahren hätte. Durch den Austausch mit den anderen Teilnehmer*innen kommt man auch auf neue Ideen für die eigenen Projekte und kann umgekehrt Ideen weitergeben. Die Möglichkeit, direkt zu spenden, erhöht die Bereitschaft aller Beteiligten, etwas beizutragen.

„Die Möglichkeit, direkt zu spenden, erhöht die Bereitschaft aller Beteiligten, etwas beizutragen.“

Aus Sicht einer engagierten
Bürgerin, was halten Sie vom
Modell „Giving Circle“?

Ich finde es eine großartige Chance, engagierte Menschen aus unterschiedlichen Kreisen zusammenzubringen. Insbesondere gefällt mir die Offenheit. Jede*r kann mitmachen. Anders als in Service Clubs wie Rotary oder Lions muss man nicht erst aufgenommen werden und sich auch nicht dauerhaft verpflichten.

Johanna Strohmeier, AsA e.V. Bonn



Johanna Strohmeier ist Geschäftsführerin von AsA e.V. in Bonn, einer Anlaufstelle für jugendliche Geflüchtete in allen Lebenslagen. Sie repräsentiert ihre Organisation bei der letzten Wohnzimmerspende.

War die Wohnzimmerspende Ihre erste Erfahrung mit einem Giving Circle?

Nicht ganz. Ich durfte AsA in der Vergangenheit bereits bei den lokalen Rotariern in der Region Bonn/Rhein Sieg präsentieren – es war aber meine erste Erfahrung mit einem Online-Format dieser Art. Auch wenn der Ansatz der Gleiche ist, sind natürlich die Begegnungen auf einer Online-Plattform ganz andere.

Wie haben Sie den Ablauf der Wohnzimmerspende erlebt?

Mir hat die Wohnzimmerspende unheimlich viel Spaß gemacht. Ich schätze vor allem die entspannte, unkomplizierte Atmosphäre und den freundlichen Austausch mit den Teilnehmenden aus ganz Deutschland – und darüber hinaus! Auch die Art der Vorstellung in Interviewform und die parallel dazu laufende offene Frageunde hat mir sehr gut gefallen. Insgesamt ein wirklich schöner Abend, bei dem Menschen zusammenkommen, die Interesse an gemeinnützigen Organisationen haben und sich darüber informieren möchten – das Ganze in einem innovativen und zwanglosen Rahmen. Ich bin froh, dass ich die AsA dort präsentieren durfte!

„Die Möglichkeit, direkt in der Situation Fragen an die Vertreterin oder den Vertreter der Organisation stellen zu können, baut Berührungspunkte ab und schafft so ein Gespräch auf Augenhöhe.“

Wie schätzen Sie als Vertreterin einer gemeinnützigen Organisation das Potenzial von Giving Circles in Deutschland ein?

Besonders in Zeiten, in denen Onlineformate immer mehr an Bedeutung gewinnen, sehe ich ein hohes Potenzial in Giving Circles. Sehr attraktiv finde ich, dass die Wohnzimmerspende so ein offenes und unkompliziertes Format ist. Es nimmt wenig Zeit und Energie der Teilnehmenden in Anspruch, und auch die Entscheidung über eine Spende wird ganz ungezwungen bei den Teilnehmenden belassen. Die Möglichkeit, direkt in der Situation Fragen an die Vertreterin oder den Vertreter der Organisation stellen zu können, baut Berührungspunkte ab und schafft so ein Gespräch auf Augenhöhe. Für uns als gemeinnützige Organisation erreichen wir dadurch auch Menschen, die in vielen Fällen wahrscheinlich noch nie von AsA gehört haben. So können wir in erster Linie Spender*innen und Mitglieder akquirieren, aber auch unseren Verein und unsere Ziele allgemein bekannter machen.

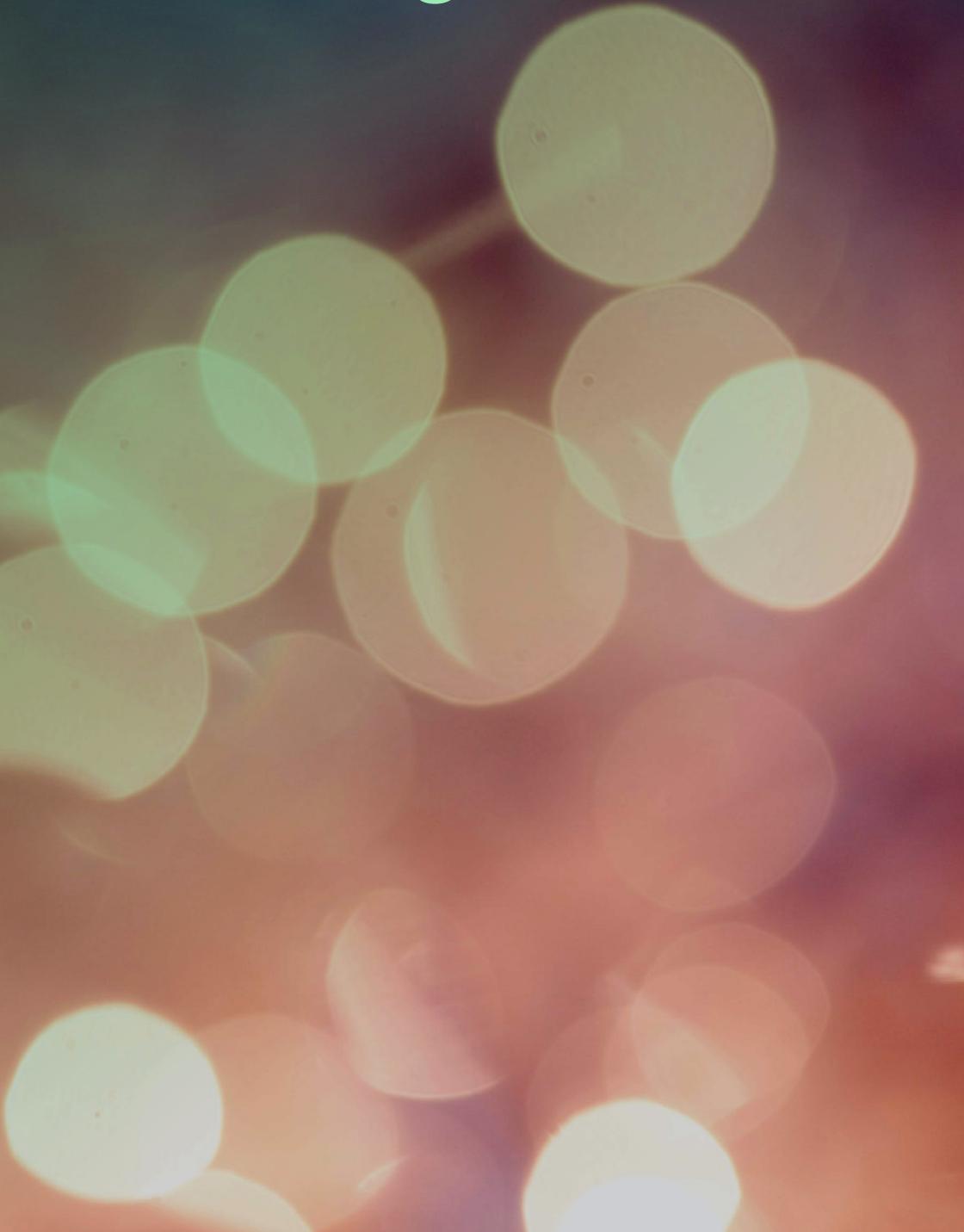
Giving Circles haben sich anderswo bereits bewährt. Warum also nicht auch in Deutschland? Die Voraussetzungen dafür sind gut. Nun braucht es engagierte Bürger*innen und Institutionen, die den ersten Schritt tun. Erste kleine Pflänzchen wie die Wohnzimmer-spende machen vor, wie es geht. Sie haben erkannt, welches Potenzial in Giving Circles steckt.



Wie diese Studie gezeigt hat, gibt es verschiedene Modelle und Varianten, einen Giving Circle zu gründen und zu gestalten. Interessierte können sich an das Autorenteam dieser Studie und die sich im Aufbau befindliche Webseite giving-circle.de wenden oder sich Rat bei bereits existierenden Netzwerken wie Impact100 oder +100WhoCare holen. Bürger*innen, Stiftungen sowie gemeinnützige Organisationen müssen nun die Initiative ergreifen, sich trauen – und loslegen. Zum Beispiel mit dem Lesen von reichlich vorhandener Fachliteratur, dem Brainstorming mit Freund*innen und Bekannten oder der eigenen Recherche am Computer zu Hause.

Damit die Demokratisierung von Philanthropie in Deutschland nicht nur bloße Theorie bleibt, braucht es jetzt sowohl Überzeugungstäter*innen als auch Pioniere, die das Format Giving Circles erproben wollen. Wir laden Sie herzlich dazu ein, diese Studie dabei als Motivation und Erstinformation zu nutzen.

Anhang



Bürgerstiftung

Eine Bürgerstiftung ist eine unabhängige, gemeinnützige Stiftung von Bürger*innen für Bürger*innen mit möglichst breitem Stiftungszweck. Sie engagiert sich nachhaltig und dauerhaft für das Gemeinwesen in einem geografisch definierten Raum und ist in der Regel fördernd und operativ für alle Bürger*innen ihres Einzugsgebietes tätig. Sie unterstützt mit ihrer Arbeit bürgerschaftliches Engagement.

Fundraising

Beim Fundraising geht es um die Beschaffung von (Spenden-) Geldern und Sachleistungen. Eine Sachspende könnte z. B. ein Fahrzeug sein oder eine Dienstleistung in Form einer Zeitspende.

Giving Circle

Einzelpersonen, die für einen gemeinnützigen Zweck spenden möchten, kommen zusammen und legen ihre Spenden zusammen. Sie entscheiden gemeinsam, wohin sie das Geld (und andere Ressourcen wie Zeit) spenden wollen. Dabei lernen sie in der Gruppe etwas über ihre Region, deren Menschen und über Philanthropie im Allgemeinen.

Philanthropie

Philanthropie umfasst jede private freiwillige Handlung für einen gemeinnützigen Zweck. Meist geht es dabei um die Bereitstellung privater finanzieller Mittel für gemeinnützige Zwecke. Dazu zählen z. B. Nachbarschaftshilfe, spontane Spenden oder soziale Bewegungen.

Stiftung

Wer sich langfristig für einen gemeinnützigen Zweck engagieren möchte, kann sein Vermögen in eine Stiftung geben. Die Stiftung legt das ihr übertragene Vermögen sicher und gewinnbringend an. Die so erwirtschafteten Überschüsse werden für den gemeinnützigen Zweck ausgegeben. Das gestiftete Vermögen selbst muss als Grundkapital der Stiftung erhalten bleiben. Denn eine Stiftung ist für die Ewigkeit gedacht und kann in der Regel nicht aufgelöst werden.

- Bearman, J., 2008. A Handbook For Giving Circle Hosts. Washington D.C.: Forum of Regional Associations of Grantmakers, online abrufbar unter:
<https://www.unitedphilforum.org/system/files/resources/A%20Handbook%20for%20Giving%20Circles%20Hosts.PDF>
- Bearman, J., Carboni, J., Eikenberry, A. and Franklin, J., 2016. The Landscape of Giving Circles – Collective Giving Groups in the U.S. Giving Circles Research Group, online abrufbar unter:
<http://johnsoncenter.org/wp-content/uploads/2017/11/Giving-Circles-Research-Full-Report-1-WEB.pdf>
- Bearman, J. und Franklin, J., 2018. Dynamics Of Hosting Giving Circles And Collective Giving Groups. Collective Giving Research Group, online abrufbar unter:
<https://scholarworks.iupui.edu/bitstream/handle/1805/17744/giving-circle-hosting18.pdf>
- Boyd, J. und Partridge, L., 2017. Collective Giving And Its Role In Australian Philanthropy. Southbank: Creative Partnerships Australia, online abrufbar unter:
https://www.communitybusinesspartnership.gov.au/wp-content/uploads/2017/07/collective_giving_report_2017.pdf
- Carboni, J. L. & Eikenberry, A., 2018. Giving Circle Membership. How Collective Giving Impacts Donors. Collective Giving Research Group, online abrufbar unter:
<https://johnsoncenter.org/wp-content/uploads/2018/11/Giving-Circles-Membership-Executive-Summary-WEB.pdf>
- Deutscher Spendenrat e.V. & Growth from Knowledge, 2020. Bilanz des Helfens 2020. Berliner Pressekonferenz 3. März 2020, online abrufbar unter:
https://www.spendenrat.de/wp-content/uploads/2020/03/Bilanz_des_Helfens_2020.pdf
- Dresewski, F. & Alberg-Seberich, M., 2020. Leitfaden Wohnzimmerspende. Anleitung zum Nachmachen, online abrufbar unter:
https://www.wohnzimmerspende.de/20200825_Leitfaden_Wohnzimmerspende.pdf
- Weiterführende Links
- <http://whatisagivingcircle.com/>
<https://mygivingcircle.org/>
<https://www.givingtuesday.org/blog/2019/10/give-better-together-how-start-or-join-giving-circle>

Herausgeber

WIDER SENSE TraFo gGmbH
Monbijouplatz 2
D-10178 Berlin

Telefon: +49 30 240 88 240
E-Mail: info@widersense-trafo.org

Stand

November 2020

Konzept und Redaktion

Michael Alberg-Seberich
Felix Dresewski
Nicola Duensing
Julia Oestreich
Christian Schrade
Lisa Steinke

Gestaltung

Büro Dawallu
dawallu.de

Bildnachweise

Titel, Foto: Madison Kaminski auf
Unsplash / Seite 4, Foto: Matt
Seymour auf Unsplash / Seite 8,
Foto: Nobo Xious auf Unsplash /
Seite 14, Foto: Milada Vigerova auf
Unsplash / Seite 22, Foto: Chris
Montgomery auf Unsplash /
Seite 32, Foto: Sharon Mccutcheon
auf Unsplash, Bilder der interviewten
Personen (Seiten 16, 18, 20, 25, 26, 28),
Foto: Privat

Diese Studie wurde mit freundlicher
Unterstützung der Kurt und Maria
Dohle Stiftung erstellt.

dohle-stiftung.com

widersense-trafo.org

Eine Studie zum gemeinschaftlichen Spenden

Mit freundlicher Unterstützung der

KURT & MARIA
DOHLE STIFTUNG

