

NPOs und der Staat – eine Beziehungskrise?

Liebe Leserin, lieber Leser!



Was bringt es Ihnen, dass an der Wirtschaftsuniversität Wien internationale anerkannte NPO-Forschung durchgeführt wird? Wir glauben: sehr viel. Vorausgesetzt, Sie erfahren davon.

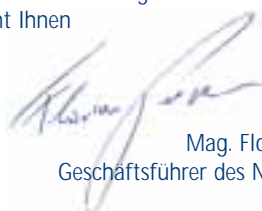
Damit unsere Forschungsergebnisse nicht unbeachtet in universitären Schubladen verschwinden, wurde vor über 4 Jahren das NPO-Institut an der WU Wien gegründet. Unsere Hauptaufgabe ist es, NPO-Forschung und NPO-Praxis zusammen zu bringen und die Kommunikation zwischen beiden Gruppen zu fördern.

Ein weiterer Schritt in diese Richtung sind die „NPO-News“, deren erste Ausgabe Sie gerade in Händen halten. Mit den „NPO-News“ informieren wir Sie über aktuelle Forschungsergebnisse, stellen Ihnen einzelne Projekte näher vor, bringen Roundtable-Diskussionen zwischen ForscherInnen und VertreterInnen der Praxis und berichten über Aktivitäten des NPO-Instituts.

Schwerpunktthema der ersten Ausgabe ist die Beziehung zwischen NPOs und öffentlicher Hand. Dazu diskutieren Natascha Zickbauer (WITAF) und Walter Marschitz (Österr. Hilfswerk) mit Michael Meyer (NPO-Institut). Außerdem stellen wir zu diesem Thema ein umfassendes Forschungsprojekt vor, das seit einiger Zeit an der WU Wien läuft. In den weiteren Beiträgen erfahren Sie mehr über die Workshops „Marketingorientierung in NPOs“ und „Legal Compliance für NPOs“ und wie Sie von den Leistungen des NPO-Instituts profitieren können.

Wir hoffen, die NPO-News bringen Ihnen nützliche und unterhaltsame Informationen und freuen uns über jedes Feedback!

Interessante und anregende vier Seiten wünscht Ihnen



Mag. Florian Pomper
Geschäftsführer des NPO-Instituts

Natascha Zickbauer, Bereichsleiterin Arbeitsassistenten für Gehörlose beim WITAF, und Walter Marschitz, Bundesgeschäftsführer des Österreichischen Hilfswerks im Gespräch mit Michael Meyer vom NPO-Institut.



v.l.n.r.: Meyer, Zickbauer, Marschitz

Meyer:

Wie würden Sie die Beziehung Ihrer Organisation zur öffentlichen Hand beschreiben? Gibt es da wirklich eine Krise?

Zickbauer:

Früher war sicherlich der persönliche Handlungsspielraum größer. Mit der zunehmenden Etablierung der Arbeitsassistenten hat die öffentliche Hand immer genauer hingeschaut, weil da auch immer mehr Geld fließt. Jetzt kommt auch verstärkt das Argument:

„Da können wir nichts machen, das kommt von woanders, das kommt aus Brüssel.“ Es wird zunehmend schwierig, Ansprechpartner zu finden, die Verantwortung übernehmen.

Marschitz:

Es geht darum, die etwas schlampige Beziehung der öffentlichen Hand zu privaten Trägern in Richtung einer partnerschaftlichen Beziehung neu zu ordnen. Wir als soziale Organisationen streben ein partnerschaftliches Verhältnis auf gleicher Augenhöhe an. Es geht um die Frage, wer im Sozialbereich welche Aufgaben übernehmen soll. Vieles können private NPOs besser.

Zickbauer:

In unserem Fall hat das Bundessozialamt den Auftrag, behinderte Menschen in den Arbeitsmarkt zu integrieren, nach außen gegeben und war froh, dass sich Leute mit Ideen und Idealismus gefunden haben. Jetzt

haben wir manchmal das Gefühl, wir haben was aufgebaut, wir haben die Expertise, und wir meinen schon, dass man auf uns hören sollte – was nicht immer passiert.

Marschitz:

Wenn sich der Staat mehrerer NPOs bedient, gibt es die Chance, dass ein Wettbewerb der Ideen und damit eine Weiterentwicklung entsteht. Was aber schlecht funktioniert, ist der koordinierte Input von Know-How und der praktischen Erfahrung aus dem NPO-Bereich in den politischen Prozess. Da spielt die Bürokratie ihr eigenes Spiel, was im Sozialbereich auch heißt: Bund gegen Bundesländer.

Meyer:

In der öffentlichen Verwaltung sollten ja ExpertInnen sitzen, die entscheiden können, welche der privaten NPOs Bestbieter sind, also das beste Qualitäts-Preis-Verhältnis haben.

Wie sind da Ihre Erfahrungen?

Marschitz:

Dort müsste man sicher mehr investieren, nicht Geld, sondern Gehirnschmalz. In der Gesundheits- und Sozialpolitik haben wir seit Jahren nicht wirklich eine Strategie. Es müsste messbare Ziele und Qualitätsstandards geben, die für objektive Ausschreibungsverfahren eine Voraussetzung sind.

Zickbauer:

Wir brauchen Qualitätsstandards und Dokumentationen, aber wer entwickelt sie? Geld für externe Hilfe gibt es selten.

Marschitz:

Wir in Österreich haben in diesem Bereich einen schwachen Support von den Unis und der Wissenschaft. Das Hinterland der Experten, die bei der Entwicklung von Standards und Kriterien helfen könnten, gibt es kaum.

Zickbauer:

An sich sollte der Bestbieter den Zuschlag erhalten. Nur fürchte ich, dass die öffentliche Hand nicht die Ressourcen hat, den Bestbieter zu ermitteln. Ein Problem ist auch die Fristigkeit der Verträge: Wenn nur kurzfristige Verträge ausgeschrieben werden, erfahre ich im Juli des laufenden Jahres, dass das Projekt abgedreht wird. Ich fürchte nicht die Konkurrenz, aber ich habe nicht den Eindruck, dass die Strukturen, wie sie im Moment sind, damit umgehen können.

Marschitz:

Was die Kriterien für die Auftragsvergabe betrifft, sehe ich drei Dinge: (1) Es gibt

Standards, die sich entwickeln, die zum Teil auch von den Organisationen selbst vorangetrieben werden. Die fünf großen Träger haben z.B. gemeinsam für die mobile Pflege Qualitätsstandards entwickelt. (2) Das Preis-Leistungs-Verhältnis. (3) Es gibt auch ein Recht der Politik, sozialpolitische Ziele zu setzen. Diese Ziele müssen auch bei der Auftragsvergabe eine Rolle spielen, sonst brauchen wir keine Sozialpolitik. Diese drei Punkte sollten den Maßstab bilden und den NPOs auch klar kommuniziert werden.

Meyer:

Ein Problem bei der öffentlichen Hand als Auftraggeber könnte auch sein, dass institutionelle Entscheider oft risikoavers sind, also nur etablierte NPOs beauftragen. Sehen Sie dieses Problem auch?

Marschitz:

Wir haben ein dreifaches Kundenbild: Erstens, der eigentliche Kunde, z.B. der zu Pflegende. Zweitens, der Vermittler, meist der Angehörige. Und drittens, der Zahlende, vielfach die öffentliche Hand. Wo der Kunde relativ wenig mitzureden hat und nur die öffentliche Hand entscheidet, wird nach deren Logik entschieden. Wo die Kunden oder die Vermittler stärker mitreden, wirkt das als Regulativ.

Meyer:

Glauben Sie nicht, dass unter diesen Rahmenbedingungen immer mehr NPOs ihren NPO-Charakter verlieren? Oder dass sie von Profit-Unternehmen aus lukrativen Märkten gedrängt werden – z.B. im Pflegebereich?

Zickbauer:

Was die NPOs auszeichnet, wo sie aber auch gefordert sind, ist, dass wesentliche Teile ihrer Leistungen nicht messbar sind. Wo wir Sachen anbieten, die für uns selbstverständlich sind, die wir gar nicht extra dokumentieren. So manches Gespräch am Rande, das der Arbeitsplatzhaltung und –sicherheit unserer KlientInnen dient, wird ein beinhardter kommerzieller Anbieter wohl nicht führen.

Marschitz:

Es wird zwar eine Kommerzialisierung des Bereiches geben, aber die NPOs werden nicht verdrängt werden, weil sie die Möglichkeit haben, zusätzliche Ressourcen in Form ehrenamtlicher Arbeit und Spenden einzubringen. Und dann haben NPOs ja eine andere

Marschitz:

Die Förderlandschaft wäre transparent und vereinheitlicht, zumindest aber zwischen den Bundesländern abgestimmt.

Meyer:

Danke für das Gespräch.

Forschungsprojekt

Von der Subvention zum Leistungsvertrag

Forschungsfragen:

Welche Koordinations- und Steuerungsformen prägen leistungsverträgliche Beziehungen zwischen NPOs und der öffentlichen Hand?

Welchen Unterschied gibt es zu Subventionsbeziehungen? Welche Auswirkungen haben Leistungsverträge auf die interne Entscheidungsstruktur von NPOs?

Methodik:

12 Fallstudien, die theoriegeleitet ausgewählt wurden, wo jeweils EntscheidungsträgerInnen aus den NPOs und aus den Geld- bzw. Auftraggeberorganisationen interviewt werden.

Projektteam:

ao.Univ.-Prof. Dr. Alfred Zauner (Projektleiter), Mag. Susanne Praschak, Dr. Michael Meyer, Dr. Peter Heimerl-Wagner, o.Univ.-Prof. Dr. Wolfgang Mayrhofer

Ergebnisse:

Präsentation beim NPO-Forschungsdialog am 24. Jänner 2003, Anmeldung über das NPO-Institut

Weitere Informationen:

Susanne.Praschak@wu-wien.ac.at, Tel. 01/31336-5039

Zielsetzung, sie haben idealerweise einen Überbau, eine sozialpolitische Vision, die sie im Wettbewerb für viele Kunden vertrauenswürdiger macht.

Meyer:

Eine Frage noch zum Abschluss:

Angenommen, es würde ein Wunder passieren, und die Beziehung zu ihren öffentlichen Geldgebern wäre über Nacht so, wie Sie sich das immer gewünscht haben. Woran würde Sie das zuallererst merken?

Zickbauer:

Wir hätten Vertragssicherheit und Ressourcensicherheit, meine Anfragen würden prompt beantwortet.

Personalia:

Mag. Natascha Zickbauer, geb. 1972, Psychologin und Mediatorin, seit 1999 im Verein WITAF, als Arbeitsassistentin für Gehörlose, seit 2001 Bereichsleiterin AASS für Gehörlose Wien und NÖ

Mag. Walter Marschitz, geb. 1966, Jurist, seit 2001 Bundesgeschäftsführer des Österreichischen Hilfswerks, vorher Geschäftsführer der Julius Raab-Stiftung, seit Jahren im NPO-Bereich tätig

Dr. Michael Meyer, Vorstandsmitglied des NPO-Instituts

... aus dem NPO Alltag ...



Das NPO-Institut - Die Spezialisten für angewandte NPO-Forschung



Seit bald 5 Jahren gibt es das NPO-Institut an der WU Wien. Dabei können unsere Mitglieder das NPO-Institut auf drei Arten nutzen:

- Erstens als Forschungsplattform.
- Zweitens als Kontakt- und Wissensplattform.
- Drittens als Beratungsdrehscheibe.

Das NPO-Institut ist an vielfältigen, z.T. internationalen Forschungsprojekten beteiligt. Wir untersuchen das Management von NPOs, ihre Leistungen, Rahmenbedingungen und ihre volkswirtschaftliche Bedeutung. Teils werden diese Projekte von NPOs an uns herangetragen, teils werden sie aus Mitteln der Forschungsförderung bezahlt. Mitglieder haben die Möglichkeit, eigene Forschungsprojekte zu initiieren, oder von den Ergebnissen anderer Projekte zu profitieren (z.B. durch Bestellung von Publikationen oder Teilnahme an Veranstaltungen).

Das NPO-Institut bietet laufend Workshops, Vorträge u.a. Veranstaltungen an, für Mitglieder entweder exklusiv oder stark ermäßigt.

Marketingorientierung in NPOs Workshopbericht

Am 23. Mai 2002 nahmen insgesamt 22 TeilnehmerInnen an dem vom NPO-Institut veranstalteten Workshop teil, bei dem u.a. Schritte der Marketingplanung vorgestellt wurden. Besonderes Interesse fand eine aktuelle empirische Erhebung zum Status-quo der Marketingorientierung in NPOs.*) Kernergebnisse der Studie waren: Insgesamt wird der Erfolgsbeitrag von Marketing branchenübergreifend hoch eingeschätzt. Im Alten-/Pflegebereich und in Krankenanstalten ist die Marketingorientierung von NPOs deutlich stärker ausgeprägt als in Einrichtungen des öffentlichen Sektors. Trotzdem verfügen die dafür Verantwortlichen oft nicht über eine marketingspezifische Ausbildung sowie über eine mittelmäßige Selbsteinschätzung. Hierarchisch ist Marketing in den meisten NPOs zwar hoch, aber organisatorisch nicht als eigener Bereich verankert. Hier gäbe es in vielen Organisationen Verbesserungsbedarf.

In der Reflexion der gegenwärtigen Marketingstärken, -schwächen und -perspektiven wurde der größte Veränderungsbedarf von den TeilnehmerInnen in einer Steigerung des

Wir bieten unseren Mitgliedern:

- Informationen zu aktuellen Forschungsprojekten
- Zugang zu Forschungsergebnissen
- Vermittlung von Diplomarbeiten/Dissertationen
- Literaturtipps
- Vermittlung von ForscherInnen und BeraterInnen
- Workshops zu aktuellen Forschungsthemen
- Organisation und Moderation von Veranstaltungen
- Infos zur Mitgliedschaft:
npo-institut@wu-wien.ac.at
Tel.: 01/31336-5878

Dabei können Sie nicht nur die Bedeutung aktueller Forschungsergebnisse für Ihre eigene Arbeit diskutieren, sondern Sie haben auch die Möglichkeit, Kontakte zu ForscherInnen und KollegInnen aus der Praxis zu knüpfen. Durch unsere Teilnahme an internationalen Konferenzen können wir dabei mit Ihnen auch über Trends aus anderen Ländern diskutieren.

Darüber hinaus unterstützen wir unsere Mitglieder nach Möglichkeit z.B. bei Anfragen nach NPO-Literatur oder bei der Suche nach Vortragenden für Veranstaltungen oder nach MitarbeiterInnen mit WU-Ausbildung (StudentInnen-Datenbank).

Aufgrund unserer praxisorientierten Ausrichtung haben wir einen Überblick über den Beratungsmarkt und stellen Know-how auf Anfrage gerne unseren Mitgliedern zur Verfügung. In einzelnen Fällen vermitteln wir unseren Mitgliedern auch BeraterInnen und TrainerInnen, die speziell mit Anforderungen und Besonderheiten von NPOs vertraut sind.

Wir freuen uns, dass immer mehr NPOs unsere Leistungen in Anspruch nehmen und die Zahl unserer Mitglieder stetig steigt. Falls Sie noch nicht zu unseren über 170 Mitgliedern gehören und jetzt Näheres über die Mitgliedschaft beim NPO-Institut erfahren möchten, rufen Sie uns einfach an oder schreiben Sie uns eine e-mail. Wir senden Ihnen gerne eine Infomappe zu.

Nützen Sie die Möglichkeiten, die unser Kompetenzzentrum der NPO-Forschung auch für Ihre Organisation bietet.

ao.Univ.-Prof.Dr. Ruth Simsa
Obfrau des NPO-Instituts

Standpunkte

Mag. Dr. Werner Kerschbaum
stellvertretender Geschäftsführer
des Österreichischen Roten Kreuzes



Meine NPO-Klimaprognose:
Die Prognose für das
allgemeine Klima für NPOs
in Österreich:

NPOs sollten mehr . . .
. . . „aus dem Fenster schauen“ und sich
konsequent und professionell mit jetzigen und zukünftigen
Anspruchsgruppen und deren Bedürfnissen beschäftigen



Heute: bedeckt
• Mittelknappheit
• Rückzug öff. Hand
• Mgmt Qualität v. NPOs

NPOs sollten weniger . . .
. . . „in den Spiegel schauen“ und sich weniger mit sich selbst
bzw. mit Dingen beschäftigen, die den unterschiedlichen
Anspruchsgruppen keinen oder nur geringen Nutzen stiften



in einem Jahr: bedeckt
• wenig Veränderung

Die größte Herausforderung für unsere NPO ist es, . . .
. . . trotz großer Erfolge und zunehmender Größe fokussiert,
bescheiden, flexibel, innovativ, neugierig, und für talentierte
MitarbeiterInnen zunehmend attraktiv zu sein



in 5 Jahren: wolkig
• mehr Kooperationen
• mehr Verantwortung
• mehr Professionalität

Marketingbewusstseins, in Kooperationen, mehr Klarheit und Verantwortung in der Erfolgsmessung, der Entwicklung einer längerfristigen Gesamtstrategie und mehrjährigen

Finanzierungsplänen(-verträgen) gesehen. Ergebnisse des Workshops wurden schriftlich dokumentiert und den Teilnehmern zur Verfügung gestellt.



Workshop:
Marketing-
orientierung
in NPOs

Alles in allem war es ein sehr interessanter, diskursfreudiger Workshop bei dem – so hoffen wir – nicht nur wir Seminarleiter (Dr. Dieter Scharitzer und Dr. Claudia Klausegger) sondern auch die Teilnehmer Vieles mitnehmen konnten.

Dr. Claudia Klausegger
Mitglied des wissenschaftlichen Beirats des NPO-Instituts

*) Für Mitglieder des NPO-Instituts sind die Ergebnisse der Studie „Marketingorientierung in NPOs – Status Quo & Entwicklungsperspektiven“ bei den Herausgebern (e-mail: Claudia.Klausegger@wu-wien.ac.at oder Dieter.Scharitzer@wu-wien.ac.at) gegen einen Unkostenbetrag von EUR 20 (zzgl. USt.) erhältlich.

Legal Compliance für NPOs Workshopbericht: aktuelle rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen für Vereine

Das Inkrafttreten des Vereinsgesetzes 2002 und der steuerlichen Vereinsrichtlinien 2001 sollte für alle Vereine Anlass sein, einen kritischen Blick auf ihre eigene Verfassung zu richten und die Spielräume für ein erfolgreiches Management auszuloten. Im Rahmen einer solchen Legal Compliance-Untersuchung soll aufgezeigt werden, ob Managementpraxis und Statuten der NPO im geänderten rechtlichen und steuerlichen Rahmen bestehen können. Im Zuge des Seminars des NPO-Instituts am 1. Oktober 2002 präsentierten die Vortragenden Dr. Hartmut Schmidtmayr und Dr. Manfred Schwarz die wichtigsten Neuerungen und Konsequenzen des Vereinsgesetz 2002. Diese sind: Die Definition des ideellen Vereins, die zulässige Verwendung von Vereinsvermögen, die Mindestanforderungen an die Organisation und die entsprechende Ausgestaltung der Statuten. Präzisiert werden auch die notwendigen Streitschlichtungseinrichtungen und die Haftung des Vereins und seiner Organe. Neu ist u.a. die Aufnahme einer Regelung über die Anfechtbarkeit von Vereinsbeschlüssen. Von besonderer Bedeutung ist die Verankerung abgestufter Regeln über die Vereinsgebarung bis hin zu einer qualifizierten

Rechnungslegung für "große" Vereine anhand von Schwellenwerten. Die Vereinsrichtlinien 2001 sind eine Zusammenfassung der für die Zuerkennung abgabenrechtlicher Begünstigungen zu beachtenden Bestimmungen. Wer diese kennt, kann Steuerbelastungen vermeiden. Im Seminar wurden die wichtigsten Voraussetzungen für das Erlangen der abgabenrechtlichen Begünstigungen fallorientiert untersucht. Die bedeutsamen Fragen der Besteuerung von Einkünften von Vereinsmitgliedern, der Vereinsführung und von sonstigen für den Verein tätigen Personen und die sozialversicherungsrechtliche Beurteilung dieser Leistungsbeziehungen wurden behandelt. Da eine Legal Compliance Untersuchung nicht nur die Einhaltung der vereins- und abgabenrechtlichen Bestimmungen betrifft, wurden abschließend auch Berührungspunkte zu anderen Rechtsbereichen aufgezeigt.

Dr. Hartmut Schmidtmayr
Schmidtmayr & Sorgo Rechtsanwälte OEG

Dr. Manfred Schwarz
Geschäftsführender Gesellschafter der Royal Wirtschaftsprüfung & Steuerberater GmbH

Veranstaltungen 2003

Von der Subvention zum Leistungsvertrag
Forschungsdialog
Freitag, 24. Jänner 2003

Gewinn ohne Profit
Über den Stellenwert von Sprache
im NPO-Alltag
Workshop
Freitag, 4. April 2003

Partnerschaften zwischen NPOs und
gewinnorientierten Unternehmen
Workshop
Dienstag, 20. Mai 2003

Entwicklung einer Personalstrategie
für NPOs
Vorgehensweise und inhaltliche Profilierung
Kompakt-Workshop I
Montag, 3. November 2003

Gewinnung und Nutzung personal-
wirtschaftlicher Kennzahlen für NPOs
Kompakt-Workshop II
Montag, 17. November 2003

Impressum

Herausgeber:
NPO- Institut (Institut für interdisziplinäre Nonprofit Forschung an der Wirtschaftsuniversität Wien)
A - 1190 Wien, Reithlegasse 16
Tel.: 01/31336-5878, Fax: 01/31336-5879, npo-institut@wu-wien.ac.at, www.npo.or.at

Redaktion:
DSA Stefanie Bixa
stefanie.bixa@wu-wien.ac.at