

Grantee Review Report 2019

Grantee Review Report 2019

Dieser Report wurde vom Center for Philanthropy Studies (CEPS) der Universität Basel in Zusammenarbeit mit SwissFoundations erarbeitet. Die Inhalte sind auf Deutsch und Französisch verfasst. Zudem besteht ein executive summary auf Englisch.

Le Center for Philanthropy Studies (CEPS) de l'Université de Bâle a élaboré le présent rapport en collaboration avec SwissFoundations. Son contenu est disponible en français et en allemand. La synthèse est également disponible en anglais.

This report has been written by the Center for Philanthropy Studies (CEPS) at the University of Basel in collaboration with SwissFoundations. The contents are presented in German and French. The executive summary is additionally provided in English.

Initiiert durch Stiftung Mercator Schweiz und SwissFoundations.

Initié par Stiftung Mercator Schweiz et SwissFoundations.

Initiated by Stiftung Mercator Schweiz and SwissFoundations.

IMPRINT

Autoren | Auteurs :
Prof. Dr. Georg von Schnurbein
Alice Hengevoss, MA in Economics



Universität Basel
Center for Philanthropy Studies
Steinengraben 22
4051 Basel, Schweiz

Vorwort

Avant-propos



Als Akteure mit privaten Mitteln bewegen Förderstiftungen die Gesellschaft aus der Mitte heraus. Sie tun dies auf unterschiedliche Art und Weise. Die meisten Förderorganisationen setzen ihren Zweck nicht oder nur teilweise selbst um, sondern arbeiten mit Partnerorganisationen zusammen, indem sie deren Projekte und Initiativen unterstützen. Wollen Stiftungen die Qualität ihrer Arbeit beurteilen, sind sie also auf Feedback dieser Partner angewiesen. Der vorliegende Grantee Review Report präsentiert erstmalig die Ergebnisse einer systematischen und umfassenden Befragung von 416 geförderten und 252 abgelehnten Projektpartnern Schweizer Förderorganisationen. Die beteiligten Stiftungen erhalten damit nicht nur individuelle Evaluationen ihrer Förderfähigkeit, -prozesse und -kommunikation, sondern durch den Vergleich mit anderen teilnehmenden Organisationen auch Hinweise, wo sie ansetzen und optimieren können.

Der Schweizer Stiftungssektor hat erkannt, dass es nicht mehr reicht, nur im stillen Kämmerchen gute Arbeit zu leisten. Förderorganisationen, die gesellschaftlich relevant sein wollen, müssen

En tant qu'acteurs philanthropiques disposant de fonds privés, les fondations donatrices jouent un rôle important au sein de la société, et ce de différentes manières. La plupart d'entre elles ne réalisent pas — ou seulement en partie — leurs objectifs par elles-mêmes ; elles travaillent plutôt en partenariat avec des organisations, dont elles soutiennent les projets et initiatives. Lorsqu'elles souhaitent évaluer la qualité de leur travail, les fondations sont alors tributaires du feedback de leurs partenaires. Le présent Grantee Review Report présente pour la première fois les résultats d'une enquête réalisée auprès de partenaires d'instances donatrices suisses (416 bénéficiaires de projets soutenus et 252 requérants dont la demande a été rejetée). Les fondations participant à l'étude disposent ainsi d'évaluations individuelles de leur activité de soutien, de leurs processus et de leur communication, mais aussi, grâce à la comparaison avec d'autres organisations participantes, d'informations sur la manière dont elles pourraient optimiser leurs soutiens futurs.

sichtbar, zugänglich und nachvollziehbar sein. Sie müssen mit der Gesellschaft kommunizieren, um auch von ihr verstanden zu werden. In diesem Sinne verfolgt der Grantee Review Report auch die Absicht, einen neuen Stakeholderdialog anzustossen.

SwissFoundations dankt den beteiligten Förderstiftungen wie auch dem Center for Philanthropy Studies der Universität Basel herzlich für ihr Mitwirken und die aufschlussreichen Resultate. Ein besonderer Dank geht an alle Partner, die ihre Zeit investiert und an der Umfrage teilgenommen haben.

Den Lesenden wünsche ich eine lehrreiche und inspirierende Lektüre.

Beate Eckhardt
Geschäftsführerin SwissFoundations

Pour le secteur suisse des fondations donatrices, il est désormais reconnu qu'il n'est plus suffisant de fournir du bon travail, sans échange avec l'écosystème. Pour être socialement pertinentes, elles se doivent d'être accessibles, compréhensibles et de rendre visible la portée de leurs actions. À cet égard, le Grantee Review Report a aussi pour intention d'initier un nouveau dialogue entre les différentes parties prenantes. SwissFoundations remercie chaleureusement les fondations donatrices participantes ainsi que le Center for Philanthropy Studies de l'Université de Bâle pour leur contribution et les résultats prometteurs de cette étude. Un remerciement tout particulier est adressé à tous les partenaires qui ont donné de leur temps pour participer à l'enquête.

Je vous souhaite une agréable lecture.

Beate Eckhardt
Directrice de SwissFoundations

Inhaltsverzeichnis

Table des matières

Glossar | Glossaire

Executive Summary | Synthèse

Einführung: Spiessrutenlauf oder Vergnügen? | Introduction: Parcours du combattant ou démarche aisée ?

Umfragedesign & deskriptive Daten | Design de l'enquête & données descriptives

Verständnis & Einflussnahme | Expertise & influence

Kommunikation & Transparenz | Communication & Transparence

Antragsprozess | Préparation de la demande

Förderphase | Phase de soutien

Stiftungsspezifische Fragen | Questions spécifiques liées aux fondations

Umgang mit abgelehnten Anträgen | Traitement des demandes rejetées

Aufwand des Gesuchauswahlprozesses | Coûts du processus de sélection de demande

Schlussfolgerungen & Empfehlungen | Conclusions & recommandations

Glossar¹

Glossaire¹

| | |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Stiftung Fondation | <p>Als Stiftung werden in dieser Studie verkürzt Förderstiftungen bezeichnet. Förderstiftungen sind gemeinnützige Förderorganisationen, die zur Finanzierung ihrer Tätigkeit nicht auf Spenden oder Zustiftungen angewiesen ist, da sie über eigenes Vermögen verfügen.</p> <p>Dans la présente étude, version abrégée de « fondations donatrices d'utilité publique ». Ces dernières sont des entités donatrices disposant de leur propre fortune, dont le financement ne dépend pas de dons ou d'une fondation tierce.</p> |
| Destinatäre Demandeurs | <p>Destinatäre sind die wichtigste Zielgruppe von Stiftungen und Empfänger von Förderleistungen. Destinatäre können sowohl direkte Nutzenempfänger als auch Intermediäre sein, die durch Leistungen zugunsten Dritter den von der Stiftung angestrebten Nutzen generieren.</p> <p>Groupe cible principal des fondations et bénéficiaires potentiels de prestations de soutien. Les demandeurs peuvent être les bénéficiaires directs ou des intermédiaires qui, grâce aux prestations allouées à des tiers, remplissent le but visé par la fondation donatrice.</p> |
| Förderpartner Bénéficiaires | <p>Als Förderpartner werden in dieser Studie jene Destinatäre bezeichnet, deren Förderantrag eine Zusage erhalten hat und die von der Stiftung eine finanzielle Unterstützung erhalten haben.</p> <p>Demandeurs dont la requête de financement a été acceptée et qui ont reçu un soutien financier de la part de la fondation donatrice.</p> |
| Antragsteller Requérants | <p>Als Antragsteller werden in dieser Studie jene Destinatäre bezeichnet, deren Antrag abgelehnt wurde.</p> <p>Demandeurs dont la requête a été rejetée.</p> |

1 Weitere Begriffserläuterungen zum Stiftungswesen finden sich im Glossar des Swiss Foundation Code 2015, kostenlos verfügbar über www.swissfoundations.ch/stiftungspraxis/foundation-governance/

Vous trouverez de plus amples explications sur les termes relatifs aux fondations dans le glossaire du Swiss Foundation Code 2015, disponible gratuitement sur www.swissfoundations.ch/stiftungspraxis/foundation-governance/

Executive Summary

Synthèse

UMFRAGE

Der Grantee Review Report bietet erstmals in der Schweiz eine breit angelegte Analyse der Wahrnehmung der Förderstiftungen durch ihre Destinatäre. Förderstiftungen erhalten pro Jahr viele Gesuche und Anträge, von denen jeweils nur ein Teil angenommen wird. Für die Umfrage sind sowohl unterstützte Förderpartner wie auch abgelehnte Antragsteller berücksichtigt worden, um ein vollständiges Bild zu erhalten. Von sieben Schweizer Stiftungen bzw. Förderorganisationen wurden jeweils die unterstützten Förderpartner der letzten fünf Jahre sowie die abgelehnten Antragsteller der letzten drei Jahre angeschrieben. Insgesamt sind die Antworten von 416 Förderpartnern und 252 Antragstellern zu folgenden Themen ausgewertet worden: Verständnis und Einflussnahme der Stiftung auf den Tätigkeitsbereich der Partnerorganisationen, Kommunikation und Transparenz, Antragsvorbereitung sowie Förderphase.

WEN FÖRDERN STIFTUNGEN?

Stiftungen fördern nicht nur Privatpersonen und gemeinnützige Institutionen, sondern im grossen Umfang fliessen die Fördergelder auch an staatliche Institutionen. In der Studie sind 31% der Förderpartner öffentliche Institutionen wie Universitäten, Museen oder Pflegeeinrichtungen, 62% sind gemeinnützige Organisationen und 2% sind Individuen. 5% der Förderpartner fallen nicht in diese drei Kategorien und geben z.B. an als social enterprises Gelder erhalten zu haben. Die Mehrheit der Förderbeiträge der

ENQUÊTE

Le Grantee Review Report propose pour la première fois en Suisse une vaste analyse de la manière dont les fondations donatrices sont perçues par leurs bénéficiaires et requérants. Chaque année, les fondations reçoivent de nombreuses demandes de soutien, dont une partie seulement peut être acceptée. Afin d'offrir un aperçu complet de la situation, la présente enquête s'intéresse aussi bien aux bénéficiaires, dont la demande a été acceptée, qu'aux requérants, dont le dossier a été rejeté. L'enquête se fonde sur sept fondations ou instances donatrices suisses, dont nous avons contacté les bénéficiaires (des cinq dernières années) et les requérants (des trois dernières années). Au total, 416 bénéficiaires et 252 requérants ont répondu à des questions sur les thèmes suivants: expertise et influence de la fondation sur les domaines d'activité des organisations partenaires, communication et transparence, préparation de la demande ainsi que phase de soutien.

QUI LES FONDATIONS SOUTIENNENT-ELLES ?

Les fondations soutiennent non seulement des privés et des organisations à but non lucratif (OBNL) mais également des institutions publiques (universités, musées ou établissements de soins). Ces dernières représentent 31 % des partenaires bénéficiaires dans cette étude, contre 62 % d'organisations d'utilité publique et 2 % de privés. 5 % des bénéficiaires ne rentrent dans aucune de ces trois catégories et indiquent avoir reçu des fonds en leur qualité d'entreprise

Stiftungen wird an Bildung und Forschung (39%) und Kultur (17%) gesprochen.

KOMMUNIKATION UND TRANSPARENZ

Insgesamt erhalten die Förderstiftungen von ihren Förderpartnern und Antragstellern sehr positive Rückmeldungen zu Fragen der Kommunikation während des Antragsprozesses. Förderpartner wünschen sich, dass Stiftungen die öffentliche Wahrnehmung für die jeweiligen Tätigkeitsbereiche schärfen und zu einer stärkeren Vernetzung zwischen den Organisationen und anderen Förderorganisationen beitragen. Etwas mehr als die Hälfte der Antragsteller geben an, weitere Auskünfte über die Gründe des negativen Entscheids erhalten zu haben. Im Durchschnitt werden die Kommunikation und das Feedback nach der Antragsablehnung mehrheitlich als positiv bzw. nachvollziehbar bewertet. Die Mehrheit der Antragsteller würde wieder einen Förderantrag bei der jeweiligen Stiftung einreichen.

AUFWAND FÜR STIFTUNGEN UND DESTINATÄRE

69% der Gesuchstellungen sind Erstanträge. Dies zeigt, dass die Beziehung zwischen Stiftungen und Destinatären meist nicht auf Routine beruht. Im Durchschnitt wenden Förderpartner 63 Stunden und Antragsteller 32 Stunden auf, um einen Antrag vorzubereiten. Dies zeigt, dass eine sorgfältige Erarbeitung eines Antrags die Wahrscheinlichkeit eines positiven Förderentscheids deutlich erhöht. Während der Förderphase wenden die Förderpartner durchschnittlich 31 Stunden für die Berichterstattung auf, was von der Mehrheit als angemessener Zeitaufwand betrachtet wird.

Auf der Grundlage der Angaben der Destinatäre und mit Hilfe ergänzender Informationen der an dieser Studie beteiligten Stiftungen

sociale. La majorité des aides financières versées par les fondations sont allouées à la formation et la recherche (39 %) ainsi qu'à la culture (17 %).

COMMUNICATION ET TRANSPARENCE

En moyenne, les fondations donatrices reçoivent des retours très positifs de la part de leurs bénéficiaires et de leurs requérants en ce qui concerne la communication durant la préparation de la demande. Les bénéficiaires souhaiteraient que les fondations sensibilisent le public aux domaines d'activité concernés et contribuent à une mise en réseau plus forte entre les organisations et les autres acteurs philanthropiques. Plus de la moitié des requérants indiquent avoir reçu des informations complémentaires suite à une décision négative reçue. Dans l'ensemble, la majeure partie d'entre eux ont évalué la communication et le feedback relatifs au rejet de leur demande comme positifs et compréhensibles. La majorité des requérants déposeraient à nouveau une demande de financement auprès de la même fondation.

INVESTISSEMENT POUR LES FONDATIONS ET LES DEMANDEURS

69 % des requêtes soumises aux fondations sont des premières demandes. Cela montre que la relation entre les fondations et les demandeurs n'est pas de type routinière. Les bénéficiaires investissent en moyenne 63 heures à préparer leur demande contre 32 pour les requérants, ce qui démontre a priori qu'une préparation minutieuse augmente considérablement la probabilité d'une décision positive. Durant la phase de soutien, les bénéficiaires passent en moyenne 31 heures à élaborer leur rapport, ce que la majorité des sondés considère comme une durée appropriée.

wurde eine Schätzung des Arbeitsaufwands für den Antragsprozess auf beiden Seiten (Stiftungen und Destinatäre) errechnet. Das Ergebnis ist ein durchschnittlicher Aufwand von 2,2% des Förderetats, den die Bearbeitung aller (erfolgreichen und abgelehnten) Anträge erfordert. Aufgrund des Einbezugs aller Anträge sind die Nettokosten für einen erfolgreichen Antrag bei den Destinatären (mit CHF 6'290) höher als bei den Förderstiftungen (CHF 1'531). Das Ergebnis bestätigt eine sehr effiziente Nutzung der verfügbaren Ressourcen.

SCHLUSSFOLGERUNGEN UND EMPFEHLUNGEN

Die Fördergelder von Stiftungen sind für Förderpartner vor allem für innovative Projekte im Sinn von Risikokapital wichtig, das bei anderen Geldgebern nicht verfügbar ist. Der persönliche Kontakt zwischen Stiftungen und ihren Förderpartnern trägt wesentlich zum Erfolg eines Projekts bei und soll weiter gepflegt werden. Jedoch sollten Antragsprozesse so gestaltet werden, dass Antragsteller, die über weniger persönliche Kontakte verfügen, ebenfalls Gehör finden. So kann sichergestellt werden, dass die erfolgversprechendsten Projekte gefördert werden. Weiter sollten Stiftungen ihre Informations- und Unterstützungsangebote aktiver kommunizieren, damit diese von Destinatären häufiger berücksichtigt werden. Die Stiftungen sollten ebenfalls eine Anpassung des Feedbackprozesses bei abgelehnten Gesuchen in Erwägung ziehen. Konstruktives Feedback zu den Gründen, die zur Ablehnung eines Antrags geführt haben, kann zu Lerneffekten bei Antragstellern und so zu besseren Anträgen in der Zukunft führen.

Les informations fournies par les demandeurs et les compléments provenant des fondations participantes ont permis d'estimer la charge de travail qui incombe aux deux parties (fondations et demandeurs). Le résultat montre qu'un investissement moyen de l'ordre de 2,2 % du budget de soutien est nécessaire au traitement de toutes les demandes (acceptées et refusées). En outre, lorsque l'on considère l'ensemble des demandes, on constate que les frais nets d'une requête acceptée sont plus importants pour les demandeurs (6' 290 CHF) que pour les fondations donatrices (1'531 CHF). Le résultat confirme une utilisation très efficace des ressources disponibles.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Les bénéficiaires accordent une importance particulière aux fonds alloués par les fondations pour les projets innovants. Ces ressources financières – qui sont difficilement appuyées par d'autres bailleurs (notamment des fonds en provenance des pouvoirs publics) – font alors office de capital-risque propre au marché financier. Le contact direct entre les fondations et leurs bénéficiaires contribue considérablement au succès d'un projet et il convient de le maintenir. Néanmoins, les processus de demandes devraient être élaborés de façon à ce que les bénéficiaires recourant moins aux contacts personnalisés puissent être pris en considération de manière égalitaire, permettant ainsi de garantir le soutien aux projets les plus prometteurs. De plus, les fondations gagneraient à communiquer plus activement à propos de leurs offres d'information et de soutien, afin que ces dernières soient prises en compte comme il se doit par les demandeurs. Les fondations devraient aussi envisager une adaptation du processus de feedback en cas de rejet d'une demande. En effet, un retour constructif sur les raisons qui ont mené au rejet peut apporter un enseignement

utile aux requérants et leur permettre ainsi de soumettre à l'avenir des demandes plus en ligne avec les critères d'octroi de la fondation concernée.

Executive Summary English

SURVEY

For the first time in Switzerland, the Grantee Review Report offers a large-scale analysis of how grant-making foundations are perceived by their grantees and applicants. Foundations receive many applications and proposals each year, of which only a part is accepted. For the surveys, both grantees and unsuccessful applicants were considered in order to obtain a comprehensive insight. From seven Swiss foundations or funding organizations, the supported grantees of the last five years as well as the rejected applicants of the last three years were each sent an online questionnaire. In total, responses of 416 grantees and 252 applicants were evaluated on the following topics: Understanding and influence of the foundation on the grantee's field of activity, communication and transparency, preparation of proposals and the funding phase.

WHO DO FOUNDATIONS SUPPORT?

Foundations not only support private individuals and charitable institutions, but also, to a large extent, governmental institutions. In the study, 31% of the grantees are public institutions such as universities, museums or care facilities, 62% are non-profit organizations, and 2% are individuals. The majority of foundations' funding goes to education and research (39%) and culture (17%).

COMMUNICATION AND TRANSPARENCY

Overall, the foundations receive very positive feedback from their grantees and applicants on their communication during the application process. Grantees would like foundations to raise more public awareness for the respective fields of activity and contribute to a stronger networking between the grantees and other funding institutions. Slightly more than half of the applicants say they have received feedback with explanations as to why their application has been rejected. Communication and feedback after the rejection of an application are rated by the majority as positive or comprehensible. The majority of the applicants would again submit a funding request to the respective foundation.

EXPENSES FOR FOUNDATIONS AND GRANTEES







69% of the applications are first-time applications. This shows that the relationship between foundations and their grantees and applicants is usually not based on routine. On average, funding partners spend 63 hours and applicants 32 hours to prepare an application. This shows that careful preparation of an application significantly increases the probability of a positive funding decision. During the funding phase, grantees spend an average of 31 hours on reporting, which is also considered a reasonable amount of time by the majority of them.

Based on the information provided by the grantees and applicants and with the help of additional information from the foundations involved in this study, an estimate of the workload for the application process on both sides (foundations, and grantees and applicants) was calculated. The result suggests that an average of 3.3% of the total funding budget is required to review all (successful and rejected) applications. Since all applications are included, the net costs for a successful application are higher for the grantees and applicants (CHF 6,290) than for the foundations (CHF 2,541). The result confirms a very efficient use of the available resources.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

The funds of foundations are important for grantees, in particular for innovative projects in the sense of risk capital, which is not available from other donors. The personal contact between foundations and their grantees contributes significantly to the success of a project and should be maintained. However, the application process should be designed in such a way that applicants who have fewer personal contacts are also given a hearing. This will ensure that the most promising projects are funded. Furthermore, foundations should communicate their information and support offers more actively so that they are taken into account more often by grantees. Foundations should also consider adapting the feedback process for rejected applications. Constructive feedback on the reasons that have led to the rejection of an application can lead to learning effects for applicants and thus to better applications in the future.

Übersicht² | Sommaire²

| | FÖRDERPARTNER BÉNÉFICIAIRES | ANTRAGSTELLER REQUÉRANTS |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------|
|  Verständnis Compréhension | 4.1 | — |
|  Kommunikation Communication | 4.4 | 3.7 |
|  Transparenz Transparence | 4.2 | 3.0 |
|  Antragsprozess Préparation demande | 3.9 | 3.6 |
|  Feedback Feedback | — | 2.8 |
|  Förderphase Phase de soutien | 4.4 | — |

² Relevante Fragen wurden auf eine Skala von 1 bis 5 umgerechnet, wobei 1 das Minimum und 5 das Maximum ist. Die Auswertungen beruhen auf einem Stichprobenumfang von 416 Förderpartnern und 252 Antragstellern.
 Les questions pertinentes ont été converties sur une échelle de 1 à 5, où 1 est le minimum et 5 le maximum. Les évaluations sont basées sur un échantillon de bénéficiaires et 252 requérants.

EINFÜHRUNG

INTRODCUTION

Spiessrutenlauf oder Vergnügen?

Parcours du combattant ou démarche aisée ?

Mit dem Verhältnis von Destinatären und Förderstiftungen hat es eine besondere Bewandnis. Grundsätzlich wird eine gemeinnützige Stiftung gegründet, um einen bestimmten Zweck zu verfolgen. Dieser dient dem Gemeinwohl, z.B. einer spezifischen Personengruppe, Tierart, Kunstgattung oder Region. Um diesen Zweck zu erfüllen, macht sich die Stiftung meist die Leistungen und Fähigkeiten von anderen Organisationen zu Nutze. Denn sie ist kaum in der Lage (oder es wäre viel teurer), die Zweckerfüllung vollständig selbst zu erbringen. In dem gern zitierten Satz «Stiftungen sind nur so gut wie ihre Destinatäre» steckt also mehr Wahrheit als oftmals zugegeben wird. Gleichzeitig sind diese Destinatäre vielfach zwingend auf die Gelder von Stiftungen angewiesen. Deshalb finden sie sich häufig in der Rolle als Bittsteller wieder, die bereitwillig alle Anforderungen und Wünsche erfüllen, um Fördergelder zu erhalten. Daraus ergibt sich ein Machtungleichgewicht in der Beziehung zwischen Förderstiftungen und Förderpartnern bzw. Antragstellern. Für die Förderstiftungen drückt sich dieses Machtungleichgewicht unter anderem darin aus, dass sie kaum direkte und ehrliche Feedbacks zu ihren eigenen Aktivitäten erhalten. Schliesslich denkt jeder Destinatär schon an den nächsten Förderantrag.

Kolportage, Hörensagen oder singuläre Erfahrungsberichte sind bisher die einzigen Quellen, an denen Stiftungen ihre Wahrnehmung bei ihrer wichtigsten Stakeholder-Gruppe erfassen können. Und hier überwiegen dann meist die schlechten Erfahrungen und verfestigen insge-

Demandeurs et fondations donatrices entretiennent une relation particulière. En principe, une fondation d'utilité publique est créée pour poursuivre un but précis servant le bien commun (p. ex. un groupe spécifique de personnes, une espèce animale, un genre artistique ou une région en particulier). Toutefois, la fondation n'est souvent pas en mesure (ou seulement à un coût beaucoup plus élevé) d'atteindre cet objectif par elle-même, raison pour laquelle elle fait généralement appel aux services et aux compétences professionnelles d'autres organisations pour y parvenir. Ainsi, il n'est pas étonnant de considérer que l'impact d'une fondation dépend principalement de celle de ses demandeurs. Ces derniers sont, quant à eux, fréquemment tributaires du soutien des fondations et cherchent, dès lors, à satisfaire l'ensemble des conditions et exigences d'octroi pour obtenir un financement. On constate donc une forme de rapport déséquilibré entre les fondations donatrices et leurs bénéficiaires ou requérants. Pour les fondations, ce déséquilibre a notamment pour conséquence qu'elles bénéficient probablement trop rarement de feedback sincère et pertinent, chaque demandeur envisageant des conséquences présumées sur une prochaine requête.

Impressions subjectives, informations informelles et rapports d'évaluation sur des expériences singulières sont souvent les principales sources sur lesquelles les fondations se basent pour tenter de comprendre comment elles sont perçues par leurs principaux partenaires. Dans ces cas de figure, ce sont malheureusement

samt den Ruf des intransparenten Stiftungssektors. Dem gegenüber stehen die Entwicklungen der letzten Jahre: Stiftungen sind bei Hilfswerken, Kulturinstitutionen oder Universitäten zu beliebten Geldgebern aufgestiegen, zudem wurde besonders in Grossspender- und Stiftungsfundraising investiert. Der Grund dafür ist, dass Stiftungen höhere Geldbeträge sprechen und eher für mehrjährige Unterstützungen zu gewinnen sind. Dadurch sinken die Kosten im Vergleich zum klassischen Fundraising deutlich.

Und die Zahlen sind eindrücklich: In der Schweiz existieren Ende 2018 insgesamt 13'293 gemeinnützige Stiftungen, wovon ungefähr 2/3 fördernd tätig sind.³ Das Vermögen aller Stiftungen liegt über 97,4 Mrd. CHF, jährlich werden 2-3 Mrd. CHF von Förderstiftungen ausgeschüttet.⁴

BREITES SPEKTRUM AN ERFAHRUNG UND EINSCHÄTZUNG

Die vorliegende Studie bietet erstmals eine breit abgestützte und unabhängig erhobene Einschätzung der Kernleistung von Schweizer Förderstiftungen aus Sicht der Destinatäre. Durch die sieben beteiligten Förderstiftungen ist die Vielfalt der Schweizer Stiftungswesens gut abgedeckt. So sind beispielsweise die wichtigsten Förderbereiche Kultur, Bildung/Forschung und Sozialwesen abgebildet. Auf Seiten der Destinatäre sind nationale und internationale Partner involviert. Die verschiedenen Landesteile sind vertreten, und von Einzelpersonen bis hin zu Eliteuniversitäten sind unterschiedliche Sichtweisen und Erfahrungswerte eingeflossen. Man könnte deshalb eine differenziertere Analyse einfordern, um nicht Äpfel und Birnen zu vergleichen. Aber wir sind der Überzeugung, dass es im Förderprozess von Stiftungen einige all

souvent les expériences négatives qui prédominent, renforçant ainsi la réputation d'un secteur des fondations perçu comme opaque. Ce dernier a toutefois connu des évolutions positives au cours des dernières années : les fondations font en effet désormais partie des partenaires les plus appréciés au sein des œuvres d'entraide, des institutions culturelles ou encore des universités. De plus, des demandeurs sont investis pour développer leurs collectes de fonds auprès des grands donateurs et des fondations. Cela s'explique notamment par le fait que les fondations mettent à disposition des montants plus importants et accordent généralement leur soutien sur plusieurs années. Les investissements ainsi opérés en termes de recherche de fonds auprès des fondations et des grands donateurs sont ainsi particulièrement « rentables » comparativement à une collecte de fonds dite classique.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : fin 2018, la Suisse comptait un total de 13'293 fondations d'utilité publique dont environ deux tiers de fondations donatrices³. La fortune de l'ensemble des fondations s'élève à 97,4 milliards de francs suisses ; chaque année, les fondations versent 2 à 3 milliards⁴.

LARGE ÉVENTAIL D'EXPÉRIENCES ET D'ÉVALUATIONS

La présente étude est la première évaluation à grande échelle – basée sur des données collectées de manière indépendante – qui examine le cœur de l'activité des fondations donatrices suisses du point de vue des demandeurs. Actives dans les différentes régions du pays, les fondations donatrices participant à cette étude offrent une représentativité suffisante de la diversité de l'univers suisse des fondations. Les

3 Vgl. CEPS Datenbank via www.stiftungsstatistik.ch. Detaillierte Auswertungen werden im Schweizer Stiftungsreport präsentiert www.stiftungsreport.ch.

4 Vgl. Eckhardt et al. (2017).

gemeingültige Grundsätze bezüglich Transparenz, Prozessablauf oder Kommunikation gibt, die nicht zu spezifizieren sind und die in diesem Bericht daher auch zusammengefasst dargestellt werden. Die Zielsetzung ist, dass diese Erhebung regelmässig oder auch von anderen Stiftungen durchgeführt wird.

INTERNATIONALER VERGLEICH

In den USA wurde vom Center for Effective Philanthropy (<https://cep.org/>) 2003 der «Grantee Perception Report» (GPR)⁵ entwickelt. In Deutschland wurde die Studie «Learning from Partners»⁶ vom Centrum für soziale Innovationen und Investitionen (CSI) der Universität Heidelberg seit 2012 bereits dreimal durchgeführt. Den GPR haben seither über 300 Stiftungen und Förderinstitutionen mehrheitlich aus den USA und Kanada durchgeführt, jedoch gibt es keinen übergeordneten Bericht. Einzelne Stiftungen machen ihre Berichte öffentlich, so beispielsweise die Oak Foundation in Genf. Daraus lassen sich aber keine unmittelbaren Vergleiche zur vorliegenden Studie ziehen. In Deutschland wurde zu jeder Erhebungswelle jeweils ein Abschlussbericht veröffentlicht. Es haben jeweils sechs bis elf Stiftungen teilgenommen. Hier zeigen sich über die Zeit positive Entwicklungen, beispielsweise bei der Einschätzung der administrativen Prozesse oder der Transparenz der Stiftungen. Im Vergleich zur vorliegenden Studie fällt auf, dass im Antragsprozess in der Schweizer Umfrage generell höhere Zufriedenheitswerte bestehen, insbesondere was Kommunikation und Administration betrifft. Gleichzeitig aber wird der eingesetzte Zeitaufwand seltener als angemessen betrachtet (D: 69%; CH: 60%).⁷ Daraus lässt sich schliessen, dass die beteiligten Stiftungen der Schweizer Studie generell schon sehr professionell aufgestellt sind, jedoch die Effizienz der An-

principaux domaines soutenus – la culture, la formation et la recherche ainsi que le domaine social – y sont notamment représentés. Du côté des sondés, une vaste palette de demandeurs est impliquée : des partenaires nationaux et internationaux, allant des particuliers aux universités. Face à une telle diversité des points de vue et retours d'expérience, une analyse plus différenciée aurait pu être privilégiée afin de ne pas « comparer l'incomparable ». Nous sommes toutefois convaincus que le processus de soutien des fondations peut offrir des principes généraux aptes à l'analyse, notamment en matière de transparence, de processus et de communication. Notre objectif est de réaliser cette enquête à intervalles réguliers ou que d'autres fondations s'y attellent.

COMPARAISON INTERNATIONALE

Aux États-Unis, le Center for Effective Philanthropy (<https://cep.org/>) a développé le « Grantee Perception Report » (GPR)⁵ en 2003. En Allemagne, le Centrum für soziale Innovationen und Investitionen (CSI) de l'Université d'Heidelberg a déjà réalisé à trois reprises, depuis 2012, l'étude « Learning from Partners »⁶. Plus de 300 fondations et institutions donatrices, majoritairement issues des États-Unis et du Canada, ont déjà réalisé le GPR, mais il n'existe aucun rapport général offrant une vue d'ensemble. Quelques fondations rendent leur rapport public, à l'instar de la Oak Foundation à Genève. Toutefois, cela ne permet pas de réaliser des comparaisons directes avec la présente étude. En Allemagne, un rapport final a été publié pour chacune des trois enquêtes, lesquelles regroupaient toutes entre 6 et 11 fondations participantes. Au fil du temps, des évolutions positives sont apparues, notamment en ce qui concerne l'évaluation des processus administratifs ou la transparence des fondations. En comparaison avec la présente étude,

5 Vgl. [www.cep.org/assessments/grantee-and-applicant-perception-reports-3/](https://cep.org/assessments/grantee-and-applicant-perception-reports-3/)

6 Vgl. www.soz.uni-heidelberg.de/learning-from-partners

7 Vgl. CSI (2018), S. 17 ff.

tragsprozesse für die Destinatäre noch verbessert werden könnte.

AUFBAU DES BERICHTS

Im Folgenden wird zunächst das Studiendesign und die Umsetzung der Erhebung vorgestellt. Anschliessend folgen die Ergebnisse unterteilt in die Bereiche Verständnis und Einflussnahme, Kommunikation und Transparenz, Antragsprozess, Förderphase, dem Umgang mit abgelehnten Anträgen und stiftungsspezifische Fragen. Dabei werden die Antworten von Förderpartnern und Antragstellern einander zum Teil gegenübergestellt.

Für diesen Gesamtbericht wurden die Rückmeldungen der Destinatäre noch um Fragen an die beteiligten Stiftungen ergänzt. Daraus werden Schätzungen zum Aufwand des Auswahlprozesses auf beiden Seiten – Förderstiftungen und Destinatäre – abgeleitet. Abschliessend werden die zentralen Erkenntnisse zusammengefasst und daraus Empfehlungen für ein verbessertes Verhältnis von Förderstiftungen und Destinatären abgeleitet.

un plus haut degré de satisfaction général a été constaté dans l'enquête suisse en matière de processus de demande, notamment en ce qui concerne la communication et les aspects administratifs. En revanche, le temps investi est plus rarement considéré comme approprié (DE : 69 % ; CH : 60 %) ⁷. On peut en déduire que les fondations participant à l'étude suisse sont déjà organisées de façon très professionnelle ; toutefois, l'efficacité des processus de demande pour les demandeurs pourrait encore bénéficier d'améliorations.

STRUCTURE DU RAPPORT

La section suivante présente la structure de l'étude ainsi que la réalisation de l'enquête. S'ensuivent les résultats, classés selon les sous-groupes suivants : expertise et influence, communication et transparence, préparation de la demande, phase de soutien, traitement des demandes rejetées et questions spécifiques liées à la fondation. Pour ce dernier point, les réponses des bénéficiaires ont été comparées avec celles des requérants.

Pour ce rapport général, des questions adressées aux fondations participantes sont venues compléter les réponses des demandeurs, ce qui a permis de déduire des estimations relatives à l'investissement nécessaire pour le processus de sélection des deux parties (les fondations donatrices et les demandeurs). Pour terminer, les résultats principaux sont résumés ci-après et agrémentés de recommandations visant à améliorer le rapport entre fondations donatrices et demandeurs.

UMFRAGEDESIGN & DESKRIPTIVE DATEN

DESIGN DE L'ENQUÊTE
& DONNÉES DESCRIPTIVES

Design

Design

Der Grantee Review Report wurde auf der Grundlage des «Grantee Perception Reports» aus den USA, der «Learning from Partners»-Studien aus Deutschland und einer Pilotstudie mit einer Schweizer Stiftung entwickelt. Die Entwicklung eines eigenständigen Schweizer Studiendesigns wurde aus folgenden Gründen erwogen: 1. Der hohe Anteil internationaler Förderaktivitäten erfordert eine differenzierte Ausrichtung und verbunden mit der Mehrsprachigkeit der Schweiz eine entsprechende Abdeckung der sprachlichen und kulturellen Unterschiede. 2. Wie in Deutschland auch und im Gegensatz zu den USA reichen die Förderansätze in der Schweiz von der klassischen Vergabung über Förderprogramme bis hin zu operativer Zusammenarbeit. Dieser Vielfalt muss in der Befragung Rechnung getragen werden.

An der Studie beteiligt waren die folgenden sieben Förderorganisationen:

- Arcanum Stiftung
- Fondation Botnar
- Fondation Leenaards
- Gebert Rüt Stiftung
- Schweizerische Gemeinnützige Gesellschaft (SGG)
- Stiftung Mercator Schweiz
- UBS Optimus Foundation

Im Weiteren wird von Stiftungen die Rede sein, auch wenn es sich bei der SGG um eine Förderorganisation in der Rechtsform eines gemeinnützigen Vereins handelt. Die beteiligten Stiftungen haben 2018 gemeinsam über einen För-

Le Grantee Review Report a été développé sur la base du « Grantee Perception Report » provenant des États-Unis, de l'étude allemande « Learning from Partners » et d'une étude pilote réalisée avec une fondation suisse. La conception d'un modèle d'étude propre à la Suisse a été motivée par les raisons suivantes : 1. Non seulement la part importante d'activités de soutien internationales exige une orientation différenciée mais le plurilinguisme de la Suisse nécessite lui aussi un traitement particulier afin de prendre en compte les spécificités linguistiques et culturelles. 2. Tout comme en Allemagne, et contrairement aux États-Unis, les approches de soutien en Suisse vont de la simple donation à travers des programmes de soutien jusqu'à la collaboration opérationnelle. Cette diversité doit également être prise en compte dans l'enquête.

Les sept organisations donatrices suivantes ont participé à l'étude :

- Fondation Arcanum
- Fondation Botnar
- Fondation Leenaards
- Gebert Rüt Stiftung
- Société Suisse d'utilité publique (SSUP)
- Fondation Mercator Suisse
- UBS Optimus Foundation

Dans le cadre de cette étude, nous parlerons de fondations, bien que la SSUP soit une instance donatrice incorporée sous la forme juridique d'une société d'intérêt public. En 2018, les fondations participantes disposaient d'un budget

deretat von CHF 184 Mio. verfügt und 1'920 Anträge bearbeitet. Die Beschäftigung in den sieben Stiftungen verteilt sich auf insgesamt 90,6 Vollzeitstellen, davon sind 36,4 mit der Gesuchbearbeitung befasst.

In Zusammenarbeit mit den teilnehmenden Stiftungen wurden Inhalte und Fragen an deren Bedürfnisse und Organisationskontext angepasst. So wurde je ein Fragebogen für Förderpartner (44 Fragen) und erfolglose Antragsteller (29 Fragen) mit folgenden Inhalten verfasst:

FÖRDERPARTNER

Deskriptive Fragen zur Organisation bzw. Person (13 Fragen), Verständnis und Einflussnahme (5), Kommunikation und Transparenz (3), Antragsvorbereitung (10), Förderphase (9), stiftungs-spezifische und offene Fragen (4).

ANTRAGSTELLER

Deskriptive Fragen zur Organisation bzw. Person (6 Fragen), Kommunikation und Transparenz (3), Antragsvorbereitung (10), Feedback nach Antragsablehnung (7), stiftungsspezifische und offene Fragen (3).

Die E-Mail-Adressen der Förderpartner (die in den vergangenen 5 Jahren unterstützt wurden) und Antragsteller (die in den vergangenen 3 Jahren Anfragen gestellt haben) wurden dem Center for Philanthropy Studies (CEPS) durch die teilnehmenden Stiftungen zur Verfügung gestellt. Die Umfrage wurde online auf Deutsch, Englisch und Französisch durchgeführt. Um die Unabhängigkeit zu gewährleisten, wurde die Umfrage vom CEPS versendet. Die Umfrage lief vom 3. Juni 2019 bis zum 3. September 2019.

Gesamt wurden 791 Förderpartner und 841 abgelehnte Antragsteller angeschrieben. Für den

de soutien de 184 millions de francs suisses et ont traité 1920 demandes. Au total, ces sept fondations occupent 90,6 postes à temps plein, dont 36,4 sont affectés au traitement des demandes.

Les contenus et questions ont été adaptés aux besoins et au contexte organisationnel de chaque fondation, en collaboration avec les fondations participantes. Ainsi, un questionnaire a été rédigé pour les bénéficiaires (44 questions) et un autre pour les requérants (29 questions). Ces derniers couvraient les thèmes suivants :

BÉNÉFICIAIRES

Questions descriptives relatives à l'organisation ou à la personne (13 questions), expertise et influence (5), communication et transparence (3), préparation de la demande (10), phase de soutien (9), questions spécifiques liées à la fondation et questions ouvertes (4).

REQUÉRANTS

Questions descriptives relatives à l'organisation ou à la personne (6 questions), communication et transparence (3), préparation de la demande (10), feedback suite au rejet de la demande (7), questions spécifiques liées à la fondation et questions ouvertes (3).

Les fondations participantes ont mis à disposition du Center for Philanthropy Studies (CEPS) – après information et accord préalable des intéressés – les adresses e-mail des bénéficiaires (soutenus durant les cinq dernières années) et des requérants (demandeurs durant les trois dernières années). L'enquête a été réalisée en ligne en français, en allemand et en anglais. Afin de garantir l'impartialité, le questionnaire a été envoyé par le CEPS. L'enquête s'est déroulée du 3 juin 2019 au 3 septembre 2019.

Bericht wurden schliesslich 416 Antworten von Förderpartnern (dies entspricht einer Rücklaufquote von 53%) und 252 Antworten von Antragstellern (Rücklaufquote 30%) ausgewertet. Die Auswertung wurde anonymisiert und aggregiert durchgeführt.

Die Umfrageantworten stellen die subjektive Wahrnehmung der Teilnehmenden dar. Dies ist bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen.

Le CEPS a pris contact avec un total de 791 bénéficiaires et 841 requérants. Dans le cadre de ce rapport, 416 réponses provenant de bénéficiaires (taux de réponse de 53 %) et 252 réponses provenant de requérants (taux de réponse de 30 %) ont été analysées. L'évaluation a été effectuée de manière anonyme et agrégée.

Les réponses au questionnaire illustrent la perception subjective des participants, ce qu'il convient de prendre en considération dans le cadre de l'interprétation des résultats.

Deskriptive Daten (I/II)

Données descriptives (I/II)

ÖFFENTLICHE INSTITUTIONEN UND NPO ALS FÖRDERPARTNER

Die deskriptiven Ergebnisse zeigen, dass Stiftungen zum Grossteil Organisationen finanzieren (82%). Nur in 14% der Fälle werden Einzelpersonen gefördert. Fast zwei Drittel (62%) der Förderbeiträge beziehen private Nonprofit-Organisationen (NPO), ein knappes Drittel (31%) der Beiträge fließt an öffentliche Institutionen. Hier wird deutlich, dass öffentliche Institutionen wie Universitäten, Museen oder Pflegeeinrichtungen wichtige Empfänger von Förderleistungen sind. Sie benötigen diese Unterstützung oftmals für Investitionen in neue Aktivitäten oder Bereiche, wofür vom Staat kaum Mittel zur Verfügung gestellt werden.

Dies wird ebenfalls in der Verteilung der Förderbereiche deutlich. Die Mehrheit der Förderbeiträge von Stiftungen wird an die Bereiche Bildung und Forschung (39%) und soziale Dienste (15%) gesprochen. 17% bzw. 13% der Gelder gehen an die Bereiche Kultur und Freizeit und das Gesundheitswesen. An den Bereich Umweltschutz gingen bisher nur 4% der finanziellen Beiträge. Angesichts der aktuellen öffentlichen Debatte zum Klimawandel ist zu erwarten, dass dieser Anteil in den nächsten Jahren zunehmen wird.

Folgende Abbildungen stellen die Ergebnisse grafisch dar.

INSTITUTIONS PUBLIQUES ET OBNL EN TANT QUE BÉNÉFICIAIRES

Les résultats descriptifs montrent que les fondations financent majoritairement des organisations (82 %). Dans seulement 14 % des cas, c'est un individu qui bénéficie d'un soutien. Près de deux tiers (62 %) des aides financières sont allouées à des OBNL privées et environ un tiers (31 %) aux institutions publiques. Il apparaît donc que les institutions publiques telles que les universités, les musées ou encore les établissements de soin sont d'importants bénéficiaires. Elles ont en effet fréquemment besoin de soutien pour des investissements dans des activités ou projets pilotes pour lesquels les pouvoirs publics ne peuvent pas mettre suffisamment de moyens à disposition.

Cette situation apparaît également dans la répartition des domaines soutenus. Les fondations attribuent la majorité de leurs aides financières à la formation et à la recherche (39 %) ainsi qu'au domaine social (15 %). Le domaine de la culture et des loisirs bénéficie de 17 % des fonds et celui de la santé de 13 %. La protection de l'environnement n'a jusqu'à maintenant reçu que 4 % des aides financières. Toutefois, compte tenu des débats publics actuels sur le changement climatique, il paraît probable que cette proportion augmente dans les années à venir.

Les figures suivantes illustrent les résultats sous forme de graphiques.

Deskriptive Daten (II/II)

Données descriptives (II/II)

| UMFRAGEDATEN DONNÉES D'ENQUÊTE | FÖRDERPARTNER BÉNÉFICIAIRES | ANTRAGSTELLER REQUÉRANTS |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| Angeschriebene E-Mail-Adressen Adresses e-mail contactées | 791 | 841 |
| Anzahl Rückmeldungen Nombre de réponses | 431 | 259 |
| Rückmeldung nach Datenbereinigung Nombre de réponses après filtrage de données | 416 | 252 |
| Rücklaufquote Taux de réponse | 53 % | 30 % |

Einheit für die der Förderantrag eingereicht wurde:

Unité pour laquelle la demande de soutien a été soumise :

| | | |
|------------------------------------------------------------------------|------|------|
| Nonprofit Organisation (NPO) Organisation à but non lucratif (OBNL) | 62 % | 65 % |
| Öffentliche Institution Institution publique | 31 % | 27 % |
| Einzelperson Personne individuelle | 2 % | 4 % |
| Andere Autre | 5 % | 3 % |

Die Initiative, einen Förderantrag einzureichen, kam von:

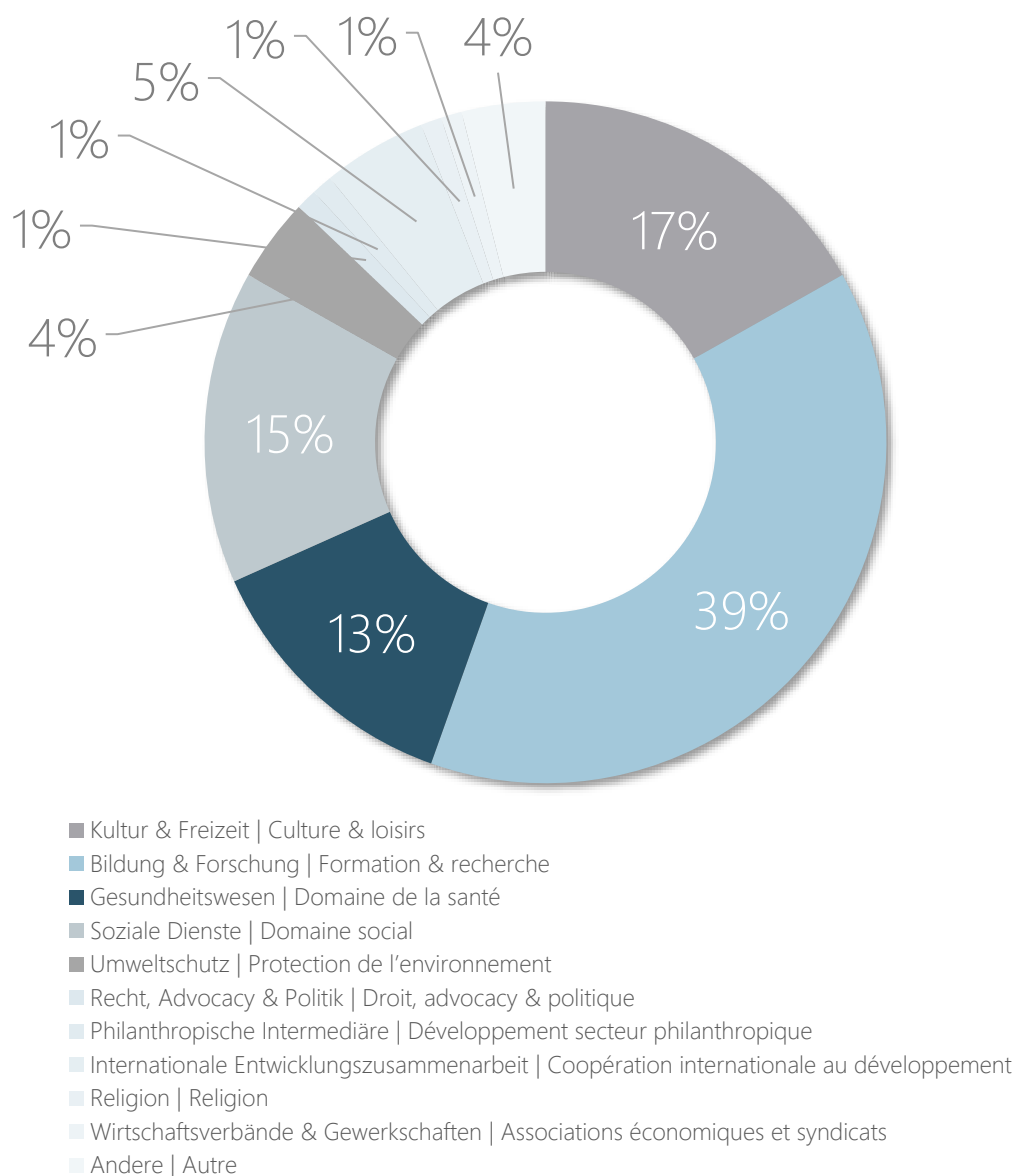
L'initiative de faire une demande de financement est venue de :

| | | |
|--------------------------------------------------------------------|------|------|
| Der Organisation bzw. Einzelperson l'organisation ou l'individu | 82 % | 86 % |
| Der Stiftung de la fondation | 14 % | 10 % |
| Andere autre | 4 % | 4 % |

Förderbereiche⁸ (I/II)

Domaines d'activité⁸ (I/II)

FÖRDERPARTNER BÉNÉFICIAIRES

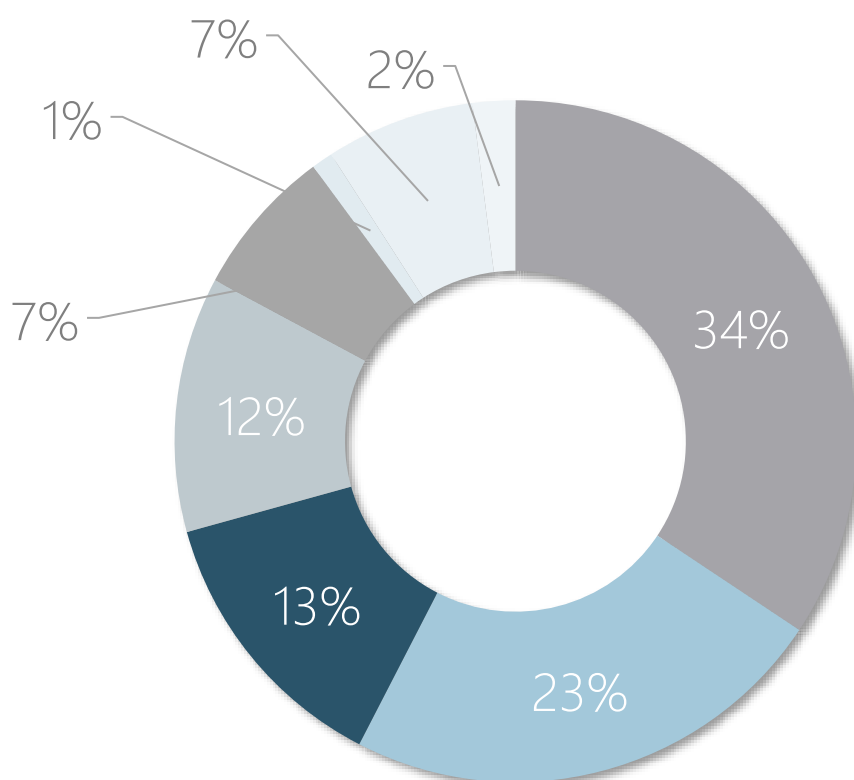


8 Förderbereiche wurden nach der International Classification for NPO (ICNPO) abgefragt.
Les domaines de financement ont été sondés selon la Classification internationale des organisations à but non lucratif (ICNPO).

Förderbereiche (II/II)

Domaines d'activité (II/II)

ANTRAGSTELLER REQUÉRANTS



- Kultur & Freizeit | Culture & loisirs
- Bildung & Forschung | Formation & recherche
- Gesundheitswesen | Domaine de la santé
- Soziale Dienste | Domaine social
- Umweltschutz | Protection de l'environnement
- Recht, Advocacy & Politik | Droit, advocacy & politique
- Internationale Entwicklungszusammenarbeit | Coopération internationale au développement
- Andere | Autre

Förderpartner Deskriptive Daten (I/III)

Bénéficiaires Données descriptives (I/III)

GROSSE SUMMEN FÜR PROJEKTFINANZIERUNGEN

Die Stiftungen betreiben mehrheitlich Projektunterstützung (93%). Ein Grossteil (40%) der finanziellen Beiträge pro Organisation liegen zwischen CHF 100'000 und 500'000 jährlich. Knapp ein Drittel (36%) der Befragten wurde während bzw. wird seit einem Jahr von der jeweiligen Stiftung finanziell unterstützt. 39% der befragten Förderpartner haben bereits einen Schlussbericht eingereicht, weshalb davon auszugehen ist, dass diese den gesamten Förderprozess durchlaufen haben und damit den Fragebogen vollumfänglich ausfüllen konnten. 39% der Befragten haben einen Zwischenbericht eingereicht. In Bezug auf die Entwicklungsstufe befinden sich die Organisationen in ganz unterschiedlichen Situationen. Von der Gründungsphase bis zur Konsolidierungsphase sind alle Stufen des organisationalen Lebenszyklus relativ gleichverteilt vertreten. Bei Förderanträgen gibt es also weder einen Wissens- oder Netzwerkvorsprung älterer Organisationen oder umgekehrt einen Neuheitsbonus für jüngere Organisationen.

Die nachfolgenden Abbildungen stellen die Ergebnisse grafisch dar.

SOMMES IMPORTANTES POUR LE FINANCEMENT DE PROJETS

Les fondations sont avant tout actives dans le soutien de projets (93 %). Une partie importante (40 %) des aides financières allouées à chaque organisation se situe entre 100 000 et 500 000 CHF par année. Plus d'un tiers (36 %) des bénéficiaires interrogés ont été soutenus durant une année ou bénéficient du soutien de la fondation concernée depuis un an. 39 % des bénéficiaires interrogés ont déjà présenté un rapport final, raison pour laquelle nous partons du principe que ces derniers ont traversé tout le processus de soutien et peuvent ainsi répondre à l'intégralité du questionnaire. 39 % des bénéficiaires interrogés ont quant à eux présenté un rapport intermédiaire. S'agissant du niveau de développement, les organisations se trouvent dans des situations très différentes. Tous les niveaux du cycle de vie organisationnel — de la phase de création à la phase de consolidation — sont répartis de manière plus ou moins égale. Au sein des sondés, il n'y a ainsi pas d'avantages d'organisations plus « anciennes », disposant de meilleurs connaissances ou contacts auprès de la fondation concernée, que d'organisations plus « jeunes », bénéficiant de l'attrait de la nouveauté.

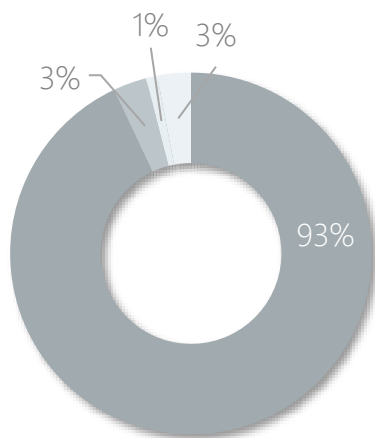
Les figures suivantes illustrent les résultats sous forme de graphiques.

Förderpartner Deskriptive Daten (II/IV)

Bénéficiaires Données descriptives (II/IV)

ART DER FINANZIELLEN FÖRDERUNG

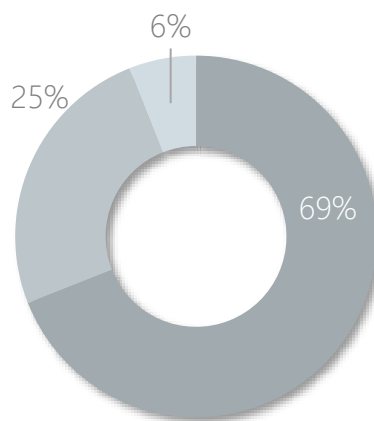
TYPE DE SOUTIEN FINANCIER OBTENU



- Projektförderung | Soutien à un projet spécifique
- Betriebsbeitrag & Infrastruktur | Soutien à l'organisation & l'infrastructure
- Förderung von Tagungen und Events | Soutien de conférences et événements
- Andere | Autre

BISHERIGE ERFAHRUNG MIT DER STIFTUNG

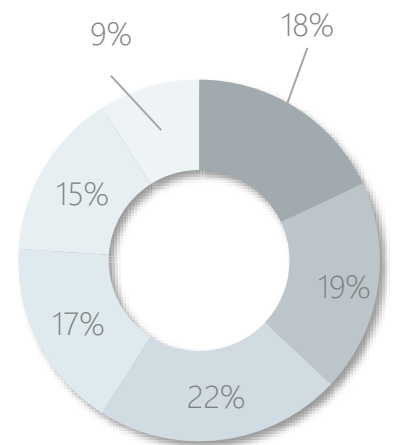
EXPÉRIENCE FAITE AVEC LA FONDATION À CE JOUR



- Erster Förderbeitrag | Première contribution
- Regelmässige Förderbeiträge | Contributions régulières par le passé
- Unregelmässige Förderbeiträge | Contributions irrégulières par le passé

ORGANISATIONSPHASE

PHASE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION



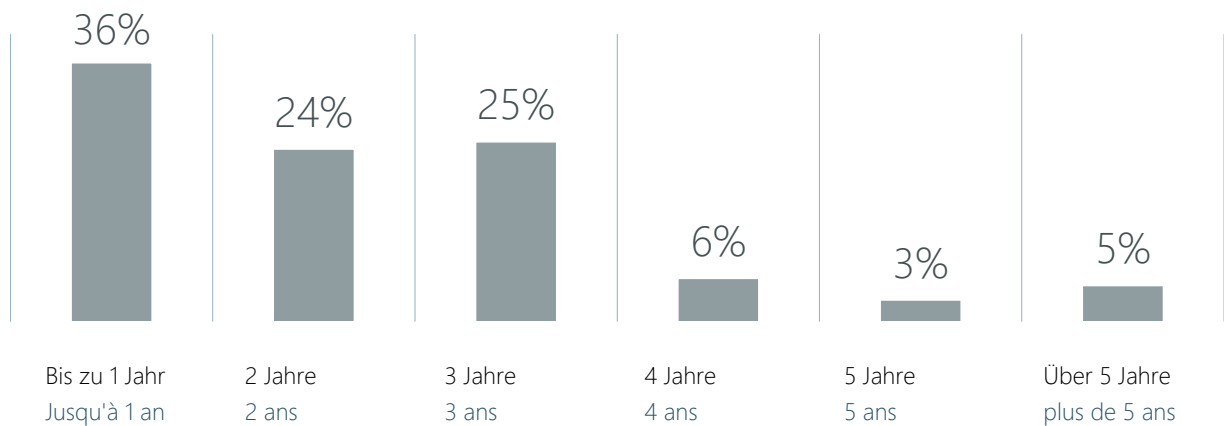
- Gründungsphase | Phase de création
- Aufbauphase | Phase de développement
- Wachstumsphase | Phase de croissance
- Maturitätsphase | Phase de maturité
- Konsolidierungsphase | Phase de consolidation
- Keine Antwort | Pas de réponse

Förderpartner Deskriptive Daten (III/IV)

Bénéficiaires Données descriptives (III/IV)

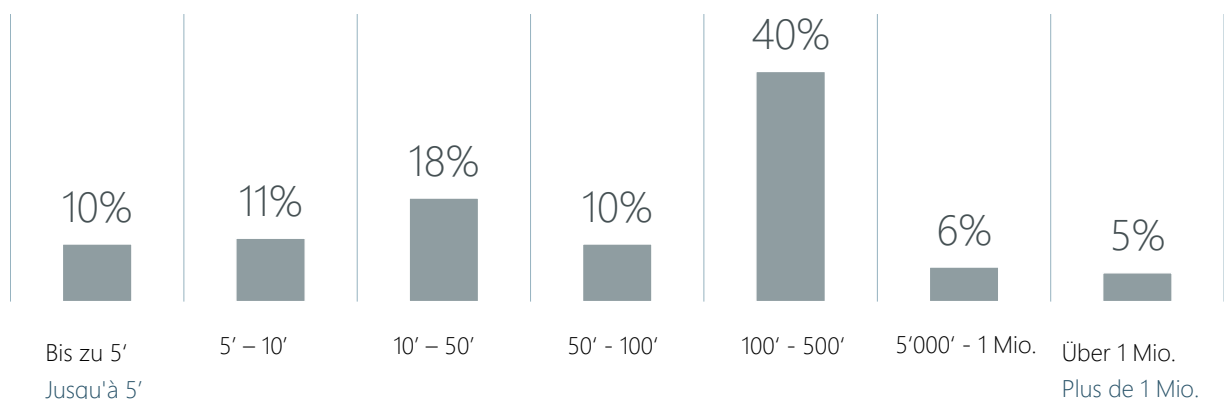
Förderperiode Phase:

Phase de soutien :



Förderbeitrag⁹ (in Tausend CHF):

Montant de soutien⁹ (en milliers de CHF) :



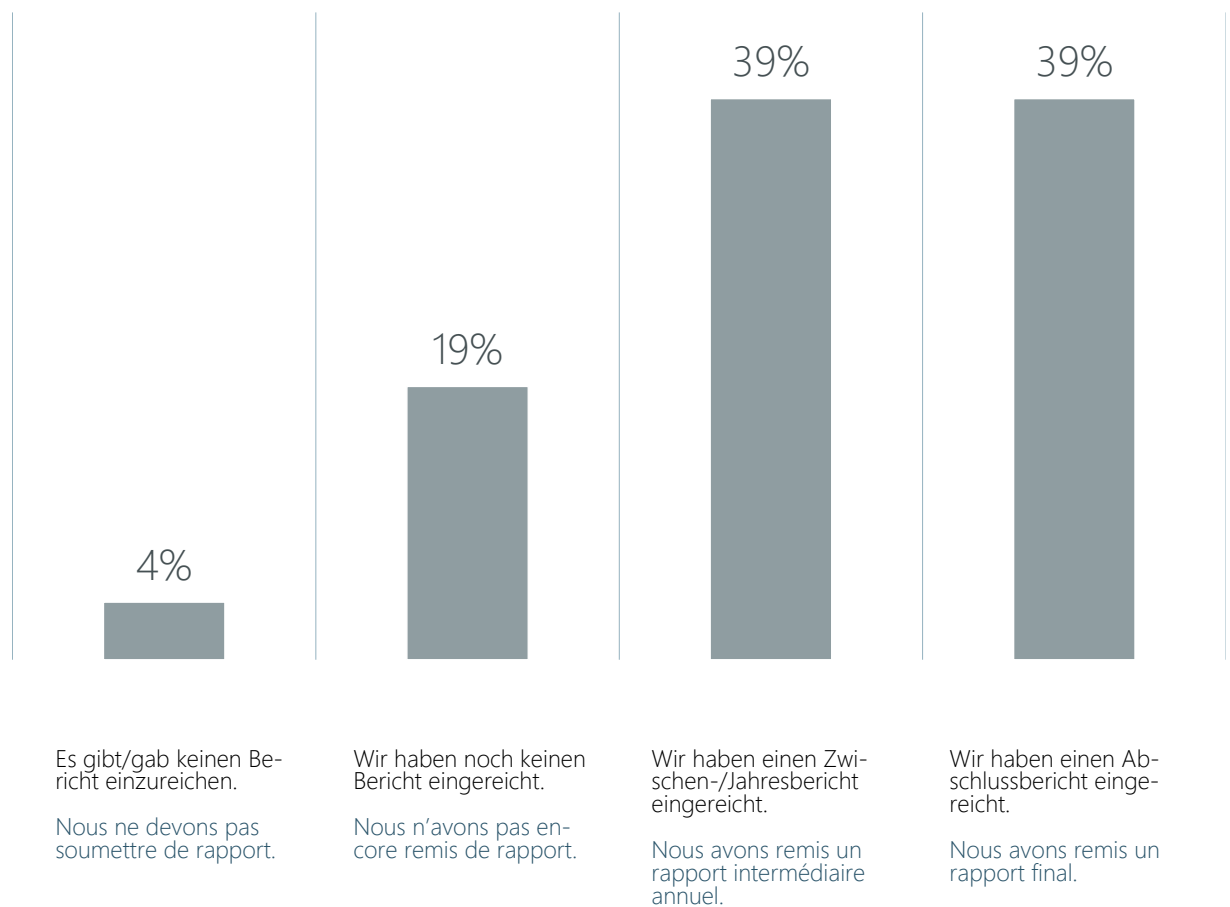
⁹ Eurobeträge wurden zum Wechselkurs von 1€/1.08CHF umgerechnet.

Les montants en euros ont été convertis au taux de change de 1€/1,08CHF.

Förderpartner Deskriptive Daten (IV/IV)

Bénéficiaires Données descriptives (IV/IV)

Was war der letzte Bericht den Sie bei der Stiftung eingereicht haben?
Quel a été le dernier rapport que vous avez dû soumettre à la fondation ?



VERSTÄNDNIS & EINFLUSSNAHME

EXPERTISE & INFLUENCE

Word Cloud Förderpartner

Mots-clés Bénéficiaires

Die Teilnehmenden wurden gefragt, welches Stichwort sie intuitiv mit der jeweiligen Stiftung verbinden. Je häufiger ein Wort genannt wurde, desto grösser wird es abgebildet. Die Word Cloud der Förderpartner zeigt, dass das von ihnen am häufigsten mit Schweizer Förderstiftungen assoziierte Wort «professionell» lautet.

Les bénéficiaires ont été invités à indiquer le mot-clé qu'ils associent intuitivement à la fondation concernée. Plus un mot était mentionné, plus il est représenté en grand. Le « nuage » de mots des bénéficiaires montre que le mot qu'ils associent le plus souvent aux fondations suisses est "professionnel".



Verständnis & Einflussnahme (I/IV)

Expertise & influence (I/IV)

HOHER EINFLUSS VON STIFTUNGEN AUF IHRE FÖRDERBEREICHE

Fragen zum Verständnis und Einflussnahme der Stiftungen wurden nur Förderpartnern gestellt. Die Ergebnisse zeigen, dass die Förderpartner das Verständnis und den Einfluss der Stiftungen auf ihre jeweiligen Tätigkeitsbereiche als hoch bis sehr hoch wahrnehmen (insgesamt 91% bzw. 71% der Befragten). Ebenso hat in knapp der Hälfte der Fälle die finanzielle Unterstützung entscheidend zur Stabilität und Weiterentwicklung der Organisation beigetragen (48%). Die Förderung durch Stiftungen bzw. Förderorganisationen trägt damit wesentlich zum Bestehen dieser Organisationen bei. Es ist anzunehmen, dass die Unterstützung vor allem im Fall von NPO entscheidend ist.

Folgende Abbildungen stellen die Ergebnisse grafisch dar.

INFLUENCE IMPORTANTE DES FONDATIONS SUR LEURS DOMAINES D'ACTIVITÉ

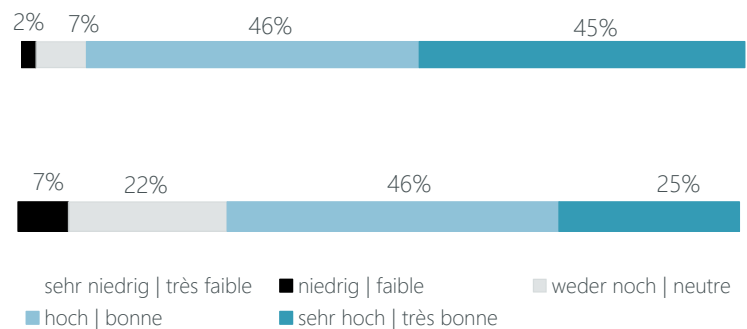
Les questions relatives à l'expertise et à l'influence des fondations n'ont été adressées qu'aux bénéficiaires. Les résultats montrent que ces derniers perçoivent le degré d'expertise et d'influence des fondations sur leur domaine d'activité respectif comme bon (91 % des bénéficiaires interrogés), voire très bon (71 %). Dans près de la moitié des cas (48 %), le soutien financier a contribué de manière décisive à la stabilité et au développement de l'organisation. Le soutien apporté par les fondations et les instances donatrices apporte ainsi une contribution essentielle à l'existence des organisations bénéficiaires. Il est probable que ce soutien soit avant tout décisif dans le cas d'OBNL.

Les figures suivantes illustrent les résultats sous forme de graphiques.

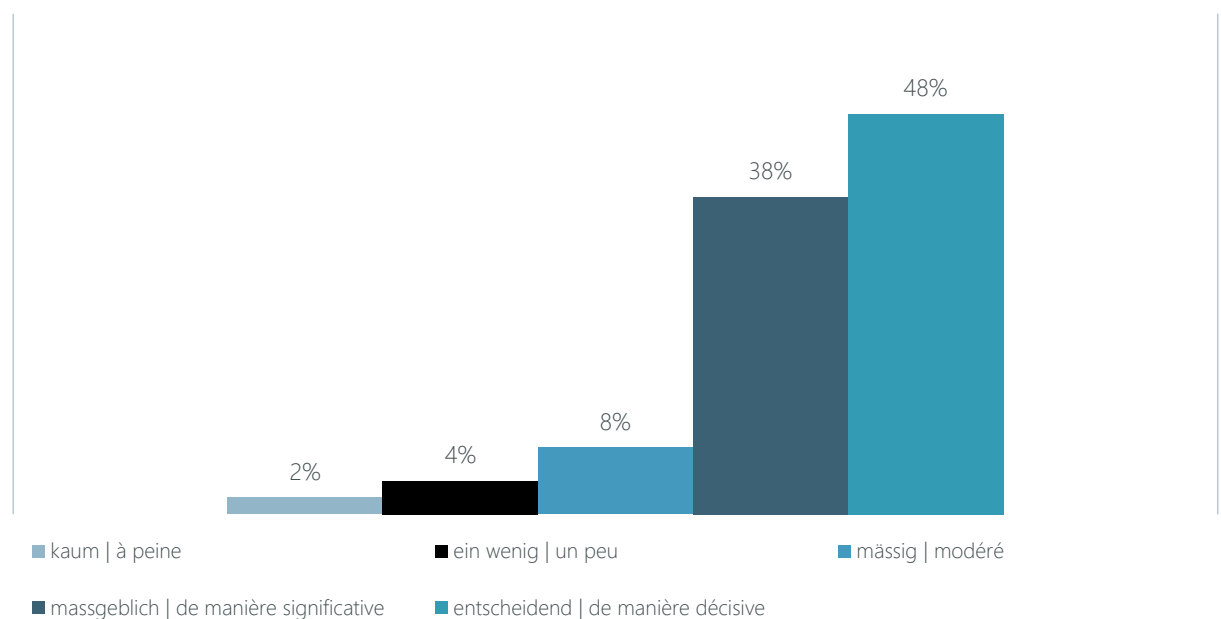
Verständnis & Einflussnahme (II/IV)

Expertise & influence (II/IV)

Verständnis der Stiftung für den Tätigkeitsbereich
Compréhension par la fondation des enjeux actuels dans le secteur d'activité



Inwiefern hat die Förderung zur Stabilität und Weiterentwicklung der Organisation beigetragen?
Dans quelle mesure le soutien accordé par la fondation a-t-il contribué à la stabilité et au développement de votre organisation ?



Verständnis & Einflussnahme (III/IV)

Expertise & influence (III/IV)

KONKURRENZ UM FÖRDERGELDER ALS GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG

Förderpartner sehen insbesondere die Konkurrenz um Gelder (18%), das geringe Angebot an Förderorganisationen (17%) und den Suchprozess nach passenden Förderern (14%) als grösste Herausforderungen in ihrem jeweiligen Tätigkeitsbereich (siehe Grafik auf folgender Seite). Dies deutet darauf hin, dass mehr Kollaborationen zwischen NPO bzw. zwischen NPO und öffentlichen Institutionen in Form von gemeinsamen Projekten zu einer effizienteren Nutzung knapper Fördergelder führen könnte. Zudem wird deutlich, dass zu wenige Plattformen für den Austausch und die Kontaktaufnahme zwischen potenziellen Förderpartnern und passenden Stiftungen bestehen. Zu Lösungen für diese Herausforderungen befragt, wünschen sich Förderpartner mehr Unterstützung von Stiftungen bei der Vernetzung mit anderen Geldgebern. Ebenso wird vorgeschlagen, dass Stiftungen bzw. Förderorganisationen mehr zur Schärfung der öffentlichen Wahrnehmung von aktuellen gesellschaftlichen Themen und Herausforderungen beitragen sollen, um so die Unterstützung der breiten Öffentlichkeit zu erhöhen.

CONCURRENCE POUR OBTENIR DES FONDS : LA DIFFICULTÉ PRINCIPALE

Les bénéficiaires estiment que la concurrence pour obtenir des fonds (18 %), l'offre limitée en termes d'instances donatrices (17 %) et la recherche des donateurs appropriés (14 %) représentent les plus grandes difficultés dans leur domaine d'activité (cf. graphique à la page suivante). Cela indique que davantage de collaborations, sous forme de projets communs, entre les OBNL – ou entre les OBNL et les institutions publiques – pourraient mener à une utilisation plus efficiente des fonds limités. Il apparaît aussi clairement qu'il n'existe pas suffisamment de plateformes pour l'échange et la prise de contact personnalisée entre les bénéficiaires potentiels et les fondations idoines. Pour pallier cette difficulté, les bénéficiaires souhaiteraient davantage de soutien de la part des fondations pour la mise en réseau avec d'autres bailleurs. Les bénéficiaires invitent également les fondations et les instances donatrices à contribuer à une sensibilisation plus importante de la population quant aux thèmes ou aux défis de société actuels, de manière à augmenter le soutien du grand public.

Verständnis & Einflussnahme (IV/IV)

Expertise & influence (IV/IV)

Grösste Herausforderungen im Tätigkeitsbereich:

Difficultés principales à surmonter pour obtenir un soutien financier dans le domaine d'activité :

Der administrative Aufwand für den Bewerbungsprozess ist zu aufwändig.
L'administration du processus de demande prend trop de temps.



Der Stiftungssektor ist sehr unübersichtlich.
Le secteur des fondations est très opaque.



Der Suchprozess von passenden Förderinstitutionen gestaltet sich schwierig.
La recherche d'institutions de soutien idoines est difficile.



Die Konkurrenz in unserem Tätigkeitsbereich ist sehr hoch.
La concurrence est très forte dans notre domaine d'activité.



Es existieren wenig Förderinstitutionen für unseren Tätigkeitsbereich.
Les institutions de soutien sont rares dans notre domaine d'activité.



Unsere Tätigkeit befindet sich in einem Nischenbereich.
Notre activité occupe un secteur de niche.



Unsere Tätigkeit geniesst wenig gesellschaftliche Relevanz und Dringlichkeit.
Notre activité est perçue comme peu importante et peu urgente pour la société.



Andere
Autre



Keine
Pas de difficultés



KOMMUNIKATION & TRANSPARENZ

COMMUNICATION & TRANSPARENCE

Kommunikation (I/II)

Communication (I/II)

GUTE KOMMUNIKATION & KLARE FÖRDERSTRATEGIEN

Die Kommunikation mit den Stiftungen wurde von Förderpartnern und Antragstellern insgesamt als positiv bis sehr positiv bewertet. Die Förderpartner haben die Stiftungen während der Antragsvorbereitung sowie der Förderphase als auskunftsbereit wahrgenommen. Ähnlich positiv wird von Förderpartnern die Klarheit der Förderstrategie und -ziele bewertet. Für Antragsteller waren diese weniger klar, was auf eine Diskrepanz zwischen den jeweiligen Erwartungen hindeuten kann, die schlussendlich zur Ablehnung des Antrags geführt hat.

Die folgenden Abbildungen stellen diese Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller grafisch dar.

BONNE COMMUNICATION ET STRATÉGIES DE SOUTIEN CLAIRES

Dans l'ensemble, les bénéficiaires et les requérants estiment que la communication avec les fondations était positive, voire très positive. Les bénéficiaires considèrent que les fondations étaient disposées à fournir des renseignements durant la phase préparatoire de la demande tout comme durant la phase de soutien. La clarté de la stratégie et des objectifs du soutien a reçu une évaluation tout aussi positive de la part des bénéficiaires. Généralement, ces domaines sont en revanche moins limpides du côté des requérants, ce qui peut indiquer un écart entre les attentes des deux parties (fondations / demandeurs) avec pour conséquence le rejet de la demande.

Les figures suivantes illustrent les résultats sous forme de graphiques pour les bénéficiaires et pour les requérants.

Kommunikation Förderpartner (i/ii)

Communication Bénéficiaires (i/ii)

Wie sehr treffen folgende Aussagen auf Ihre Erfahrung mit der Stiftung zu?

Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à vos expériences avec la fondation ?

Insgesamt haben wir die Kommunikation mit der Stiftung als positiv erlebt.
Dans l'ensemble, la communication avec la fondation a été positive.



Die Stiftung war während der Antragsvorbereitung erreichbar und auskunftsbereit.
La fondation était joignable et prête à fournir des renseignements pendant la phase préparatoire de la demande.



Die Stiftung war während der Förderphase erreichbar und auskunftsbereit.
La fondation était joignable et prête à fournir des renseignements pendant la phase de soutien.



Die Förderstrategie und -ziele der Stiftung sind klar kommuniziert.
La stratégie et les objectifs de la fondation sont communiqués avec clarté.



■ trifft gar nicht zu
 ■ trifft eher nicht zu
 ■ weder noch
 ■ trifft eher zu
 ■ trifft voll und ganz zu
 pas du tout vrai
 plutôt pas vrai
 ni l'un ni l'autre
 plutôt vrai
 tout à fait vrai

Kommunikation Antragsteller (i/ii)

Communication Requéérants (i/ii)

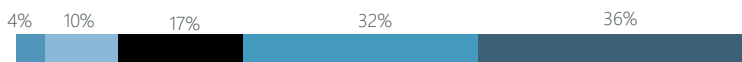
Wie sehr treffen folgende Aussagen auf Ihre Erfahrung mit der Stiftung zu?

Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à vos expériences avec la fondation ?

Insgesamt haben wir die Kommunikation mit der Stiftung als positiv erlebt.
 Dans l'ensemble, la communication avec la fondation a été positive.



Die Stiftung war während der Antragsvorbereitung erreichbar und auskunftsbereit.
 La fondation était joignable et prête à fournir des renseignements pendant la phase préparatoire de la demande.



Die Förderstrategie und -ziele der Stiftung sind klar kommuniziert.
 La stratégie et les objectifs de la fondation sont communiqués avec clarté.



■ trifft gar nicht zu
■ trifft eher nicht zu
■ weder noch
■ trifft eher zu
■ trifft voll und ganz zu

pas du tout vrai plutôt pas vrai ni l'un ni l'autre plutôt vrai tout à fait vrai

Kommunikation (II/II)

Communication (II/II)

PERSÖNLICHE KOMMUNIKATION BEVORZUGT

Die Kommunikation über Webseiteninhalte wird von Förderpartnern zu 90% als positiv bis sehr positiv bewertet. Eine persönliche Kommunikation ist für Stiftungen bzw. Förderorganisationen besonders wichtig, diese wird von 97% der Förderpartner als positiv bis sehr positiv wahrgenommen. Kommunikation über soziale Medien wird von etwas weniger als der Hälfte der Förderpartner (45%) als auch der Antragsteller (ebenfalls 45%) kaum wahrgenommen. Im Vergleich zur Kommunikation über Webseiteninhalte und zur persönlichen Kommunikation werden Jahresberichte hinsichtlich der Kommunikation etwas weniger positiv bewertet. Nur 19% der Förderpartner bewerten diese als sehr positiv.

Die folgenden Abbildungen stellen diese Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller grafisch dar.

COMMUNICATION DIRECTE PRIVILÉGIÉE

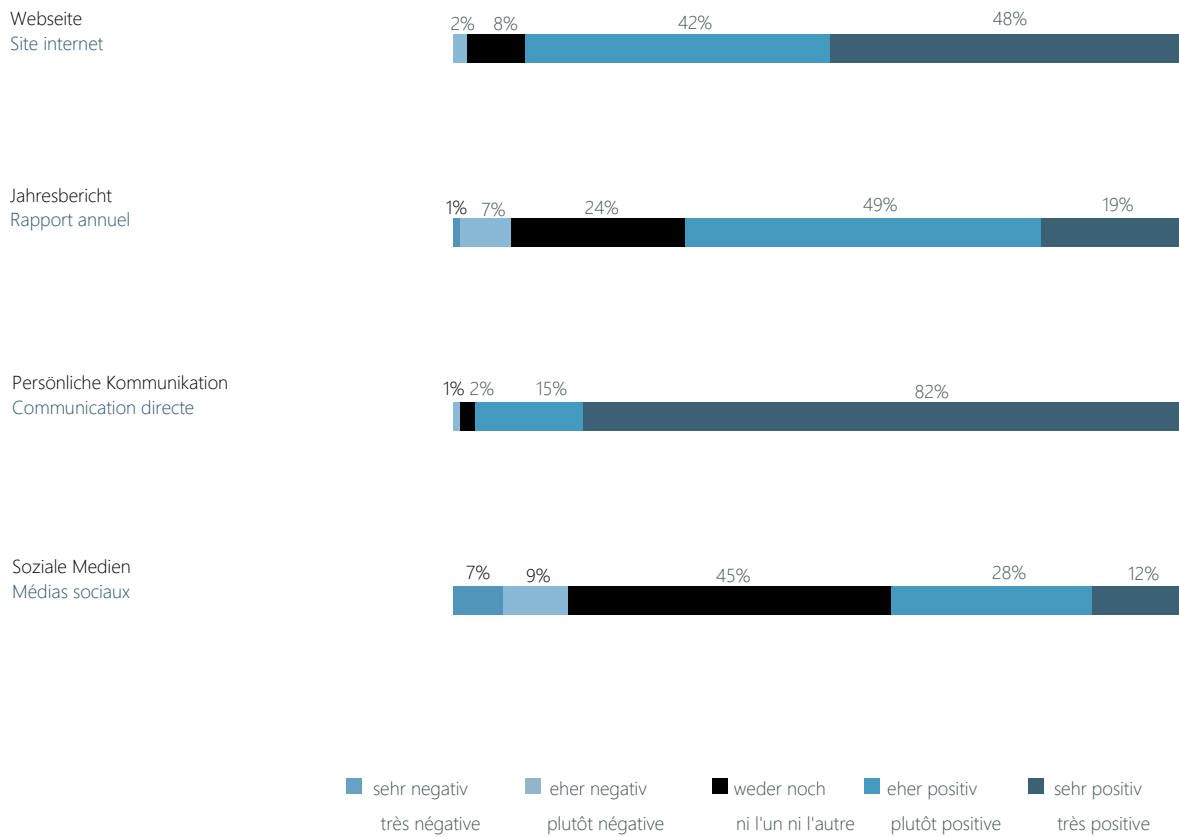
90 % des bénéficiaires ont évalué la communication à travers les contenus disponibles sur le site Internet comme positive, voire très positive. La mise à disposition d'informations pertinentes est particulièrement importante pour les fondations et les organisations donatrices ; 97 % des bénéficiaires évaluent ce point comme positif, voire très positif. Seule un peu moins de la moitié des bénéficiaires (45 %) et des requérants (45 %) n'accorde quasiment aucune importance à la communication à travers les réseaux sociaux. En comparaison avec le site Internet et la communication directe, les rapports annuels bénéficient d'une évaluation un peu moins positive en termes de communication ; seuls 19 % des bénéficiaires estiment que ces publications sont très positives.

Les figures suivantes illustrent les résultats sous forme de graphiques pour les bénéficiaires et pour les requérants.

Kommunikation Förderpartner (ii/ii)

Communication Bénéficiaires (ii/ii)

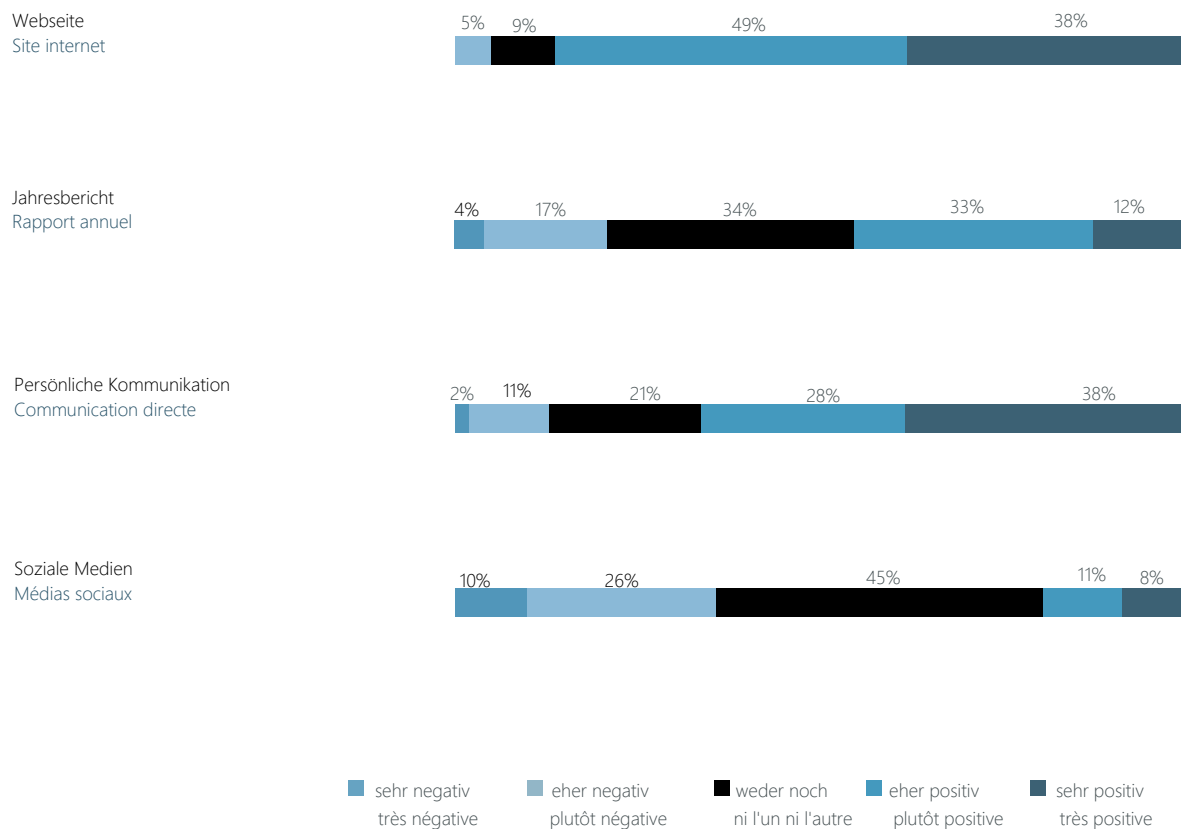
Wie bewerten Sie die verschiedenen Kommunikationskanäle?
 Veuillez donner votre appréciation des canaux de communication suivants.



Kommunikation Antragsteller (ii/ii)

Communication Requéants (ii/ii)

Wie bewerten Sie die verschiedenen Kommunikationskanäle?
 Veuillez donner votre appréciation des canaux de communication suivants.



Transparenz (I/II)

Transparence (I/II)

TRANSPARENTER ALS GEDACHT

Insgesamt werden Prozesse und Erwartungen während der Antragsvorbereitung und der Förderphase als transparent wahrgenommen. Jedoch wusste nur knapp die Hälfte der Förderpartner, wie der Selektionsprozess nach Einreichung des Antrags ablaufen würde. Hier lässt sich in der Praxis eine Diskrepanz zwischen den verfügbaren Informationen und deren Wahrnehmung feststellen. In der Regel geben die Stiftungen Auskunft über den weiteren Ablauf, z.B. in einer Bestätigungsmail nach dem Antragseingang. Diese werden von Antragstellern zwar registriert, aber anscheinend zu wenig verinnerlicht.

Angesichts der gängigen Kritik, dass der Stiftungssektor intransparent und verschlossen sei, zeigen die positiven Umfrageergebnisse zur Kommunikation und Transparenz, dass die Stiftungen diesbezüglich in den vergangenen Jahren deutliche Fortschritte erzielt haben.

Die folgenden Abbildungen stellen die Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller grafisch dar.

GAIN DE TRANSPARENCE

Dans l'ensemble, les processus et les attentes de la fondation – durant la phase préparatoire de la demande et la phase de soutien – sont perçus comme transparents. Toutefois, seule un peu moins de la moitié des bénéficiaires savait comment se déroulerait le processus de sélection après la soumission de la demande. Nous constatons ici une divergence au niveau pratique entre les informations disponibles et la perception de ces dernières. En règle générale, les fondations fournissent des renseignements sur la suite du processus, par exemple dans un e-mail de confirmation après réception de la demande. Les bénéficiaires prennent certes connaissance de ces informations, mais les intègrent trop peu.

Par rapport à une critique latente comme quoi le secteur des fondations serait trop opaque et fermé sur lui-même, les résultats positifs du questionnaire relatifs à la communication et à la transparence démontrent que cette perception ne semble pas, ou plus, correspondre à la réalité actuelle.

Les figures suivantes illustrent les résultats sous forme de graphiques pour les bénéficiaires et pour les requérants.

Transparenz Förderpartner

Transparence Bénéficiaires

Wie sehr treffen folgende Aussagen zur Transparenz der Stiftung zu?

Dans quelle mesure les énoncés suivants sur la transparence de la Fondation se vérifient-ils ?

Die Erwartungen der Stiftung während der Antragsvorbereitung sind nachvollziehbar.
Les exigences de la fondation par rapport à la soumission de la demande sont compréhensibles.



Die Erwartungen der Stiftung während der Förderphase sind transparent.
Les exigences de la fondation pendant la phase de soutien sont transparentes.



Die Zufriedenheit der Stiftung bezüglich der Zielerfüllung nach Abschluss des Projekts ist transparent.
Les exigences de la fondation quant à l'atteinte des objectifs au terme du projet sont explicites.



■ trifft gar nicht zu pas du tout vrai ■ trifft eher nicht zu plutôt pas vrai ■ weder noch ni l'un ni l'autre ■ trifft eher zu plutôt vrai ■ trifft voll und ganz zu tout à fait vrai

Transparenz Antragsteller

Transparence Requérants

Wie sehr trifft folgende Aussage zur Transparenz der Stiftung zu?

Dans quelle mesure les énoncés suivants sur la transparence de la Fondation se vérifient-ils ?

Die Erwartungen der Stiftung während der Antragsvorbereitung sind nachvollziehbar.
Les exigences de la fondation par rapport à la soumission de la demande sont compréhensibles.

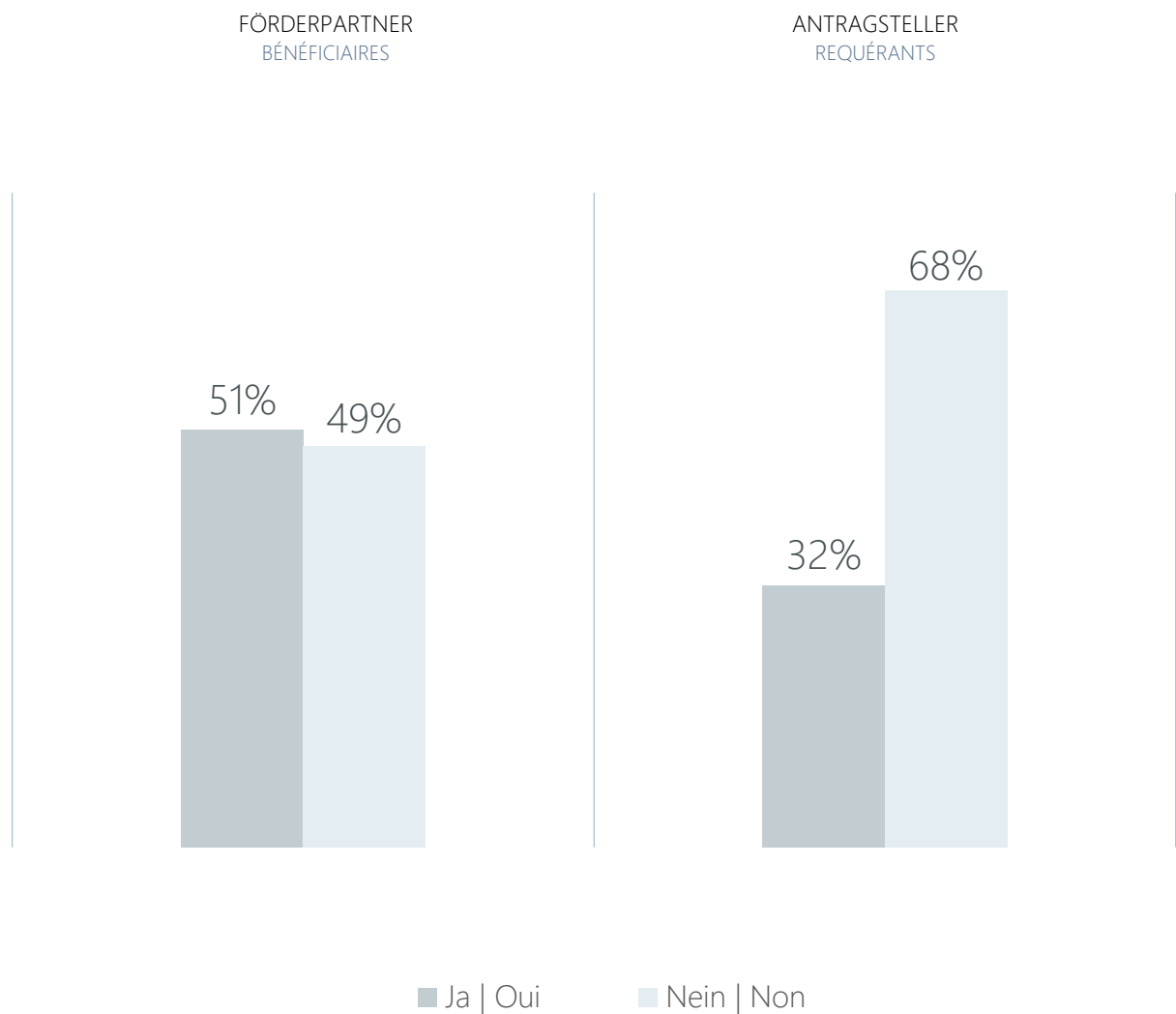


■ trifft gar nicht zu pas du tout vrai ■ trifft eher nicht zu plutôt pas vrai ■ weder noch ni l'un ni l'autre ■ trifft eher zu plutôt vrai ■ trifft voll und ganz zu tout à fait vrai

Transparenz (II/II)

Transparence (II/II)

Wussten Sie, wie der Selektionsprozess nach der Einreichung Ihres Antrags ablaufen würde?
Saviez-vous comment le processus de sélection se déroulerait après la soumission de votre demande ?



ANTRAGSPROZESS

PRÉPARATION DE LA DEMANDE

Antragsprozess (I/VII)

Préparation de la demande (I/VII)

EINE SORGFÄLTIGE ANTRAGSVORBEREITUNG LOHNT SICH

Im Durchschnitt wenden Förderpartner 63 Stunden und Antragsteller 32 Stunden auf, um einen Antrag vorzubereiten. Dies zeigt, dass eine sorgfältige Erarbeitung eines Antrags die Wahrscheinlichkeit eines positiven Förderentscheids deutlich erhöht. Der Median liegt bei beiden deutlich unter dem Mittelwert, d.h. die Mehrzahl der Anträge brauchen weniger Vorbereitung. Jedoch bestehen zwischen den verschiedenen Tätigkeitsbereichen deutliche Unterschiede, was den Aufwand für eine Antragstellung betrifft. Wie in Tabelle A deutlich wird, ist der Aufwand im Gesundheitswesen und in der Forschung deutlich höher als in den anderen Förderbereichen. Hier kann die Komplexität der Themen dazu beitragen, dass mehr Aufwand geleistet werden muss.

Die folgenden Darstellungen verdeutlichen diese Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller grafisch.

UNE PRÉPARATION MINUTIEUSE EN VAUT LA PEINE

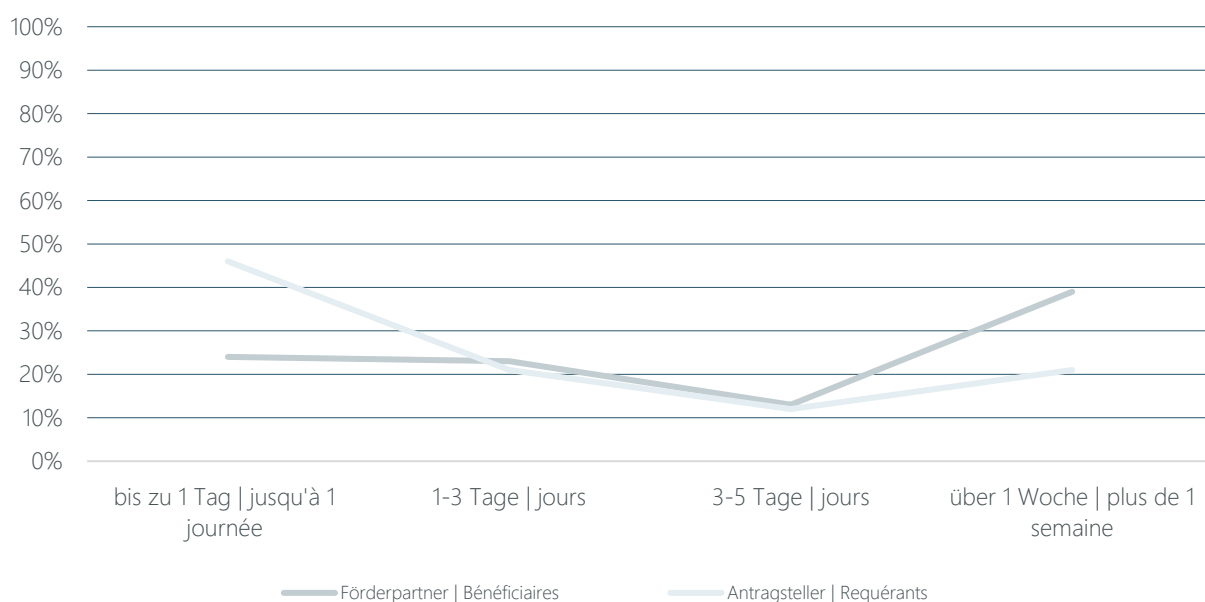
Les bénéficiaires investissent en moyenne 63 heures pour préparer leur demande, contre 32 pour les requérants. Cela montre qu'une préparation minutieuse augmente considérablement la probabilité d'une décision positive de la part du donateur. Il existe toutefois des différences conséquentes d'un domaine d'activité à l'autre en ce qui concerne l'investissement pour une demande. Le tableau A démontre que l'investissement est considérablement plus important dans les domaines de la santé et de la recherche que dans les autres domaines soutenus. Dans ce contexte, la complexité des thèmes peut contribuer à ce qu'un investissement plus important doive être fourni.

Les figures suivantes illustrent ces résultats sous forme de graphiques pour les bénéficiaires et pour les requérants.

Antragsprozess (II/VII)

Préparation de la demande (II/VII)

ZEITAUFWAND (IN TAGEN¹⁰) FÜR DIE VORBEREITUNG DES FÖRDERANTRAGS:
TEMPS (EN JOURS¹⁰) INVESTI DANS LA PRÉPARATION DE LA DEMANDE :



DURCHSCHNITTLICHER ZEITAUFWAND (STUNDEN):
TEMPS INVESTI EN MOYENNE (HEURES) :

FÖRDERPARTNER
BÉNÉFICIAIRES

63 (Median: 30)

ANTRAGSTELLER
REQUÉRANTS

32 (Median: 10)

¹⁰ Es wurde von einem Arbeitstag à 8 Stunden und einer Arbeitswoche von 5 Tagen ausgegangen.
Une journée de travail de 8 heures et une semaine de travail de 5 jours ont été supposées.

Antragsprozess (III/VII)

Préparation de la demande (III/VII)

Tabelle A: Zeitaufwand für Antragstellung nach Förderbereichen

Tableau A : Charges des demandes par domaine d'activité

| FÖRDERBEREICHE DOMAINE D'ACTIVITÉ | FÖRDERPARTNER BÉNÉFICIAIRES | | ANTRAGSTELLER REQUÉRANTS | |
|--------------------------------------|--------------------------------|------------------|-----------------------------|------------------|
| | Aufwand (h) Charges (h) | Anzahl Nombre | Aufwand (h) Charges (h) | Anzahl Nombre |
| Kultur Culture | 11 | 57 | 13 | 90 |
| Soziales Sociale | 55 | 32 | 36 | 18 |
| Forschung Recherche | 67 | 137 | 56 | 40 |
| Gesundheitswesen Santé | 112 | 33 | 51 | 25 |
| Andere Autre | 35 | 43 | 19 | 25 |

Antragsprozess (IV/VII)

Préparation de la demande (IV/VII)

STIFTUNGEN HABEN SPEZIFISCHE ANFORDERUNGEN

Von Förderpartnern und Antragstellern wird der Zeitaufwand für die Antragstellung zu über 60% als angemessen empfunden. Die formalen Anforderungen für die Vorbereitung eines Antrags werden von etwas weniger als der Hälfte der Förderpartner und von nur knapp einem Viertel der Antragsteller als sehr klar empfunden. Ein präzise formuliertes Anforderungsprofil der Förderinstitutionen für Anträge kann zu einer besseren Abstimmung zwischen den gewünschten Anträgen an die Stiftung und den Erwartungen der potenziellen Förderpartner führen.

Diese Ergebnisse werden für Förderpartner und Antragsteller in den folgenden Grafiken dargestellt.

LES FONDATIONS ONT DES ATTENTES SPÉCIFIQUES

Alors que 60 % des bénéficiaires et des requérants considèrent que le temps investi pour la demande est approprié, un peu moins de la moitié des bénéficiaires et à peine un quart des requérants considèrent que les exigences formelles relatives à la demande de soutien sont claires. Une description précise des critères des institutions donatrices en matière de demande peut contribuer à une meilleure adéquation entre les souhaits de la fondation et les attentes des potentiels bénéficiaires.

Les figures suivantes illustrent ces résultats sous forme de graphiques pour les bénéficiaires et pour les requérants.

Antragsprozess Förderpartner (i/iv)

Préparation de la demande Bénéficiaires (i/iv)

Wie schätzen Sie diesen Zeitaufwand ein?

Que pensez-vous de l'investissement en temps consenti pour la rédaction de rapports ?



Wie sehr treffen folgende Aussagen auf Ihre Erfahrungen während der Antragsvorbereitung zu?
 Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre expérience lors de la phase de soutien ?

Die formalen und inhaltlichen Anforderungen für den Förderantrag waren uns klar.
 Les exigences formelles et matérielles relatives à la demande de soutien nous ont paru claires.



Unser Antrag wurde von der Stiftung in einem angemessenen Zeitraum bearbeitet.
 La fondation a traité notre demande dans un laps de temps approprié.



■ trifft gar nicht zu pas du tout vrai
 ■ trifft eher nicht zu plutôt pas vrai
 ■ weder noch ni l'un ni l'autre
 ■ trifft eher zu plutôt vrai
 ■ trifft voll und ganz zu tout à fait vrai

Antragsprozess Antragsteller (i/iv)

Préparation de la demande Requéérants (i/iv)

Wie schätzen Sie diesen Zeitaufwand ein?

Que pensez-vous de l'investissement en temps consenti pour la rédaction de rapports ?



Wie sehr treffen folgende Aussagen auf Ihre Erfahrungen während der Antragsvorbereitung zu?

Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre expérience lors de la phase de soutien ?

Die formalen und inhaltlichen Anforderungen für den Förderantrag waren uns klar.
Les exigences formelles et matérielles relatives à la demande de soutien nous ont paru claires.



Unser Antrag wurde von der Stiftung in einem angemessenen Zeitraum bearbeitet.
La fondation a traité notre demande dans un laps de temps approprié.



■ trifft gar nicht zu pas du tout vrai
 ■ trifft eher nicht zu plutôt pas vrai
 ■ weder noch ni l'un ni l'autre
 ■ trifft eher zu plutôt vrai
 ■ trifft voll und ganz zu tout à fait vrai

Antragsprozess (V/VII)

Préparation de la demande (V/VII)

VERBESSERUNG DER UNTERSTÜTZUNGSAN- GEBOTE

Für Hilfen wie Merkblätter besteht ein Verbesserungsbedarf. Förderpartner und Antragsteller schätzen insbesondere den persönlichen Kontakt zu Stiftungsmitarbeitenden. 76% der befragten Förderpartner hatten die Gelegenheit, ihr Projekt mit einer oder einem Stiftungsmitarbeitenden zu besprechen, was von allen als hilfreich empfunden wurden. Bei den Antragstellern hat nur ein Drittel diese Möglichkeit wahrgenommen. Schriftliche Unterstützungsangebote wie Merkblätter oder Mustervorlagen werden nur von 33% der Förderpartner und 22% der Antragsteller häufig bis sehr häufig genutzt. Hier scheint es ein Ausbaupotenzial zu geben. Merkblätter und ähnliches könnten inhaltlich überarbeitet und besser auffindbar zur Verfügung gestellt werden, so dass auch die potenziellen Förderpartner, die bisher keine persönlichen Kontakte zur Stiftung haben, Unterstützung in der Vorbereitung ihrer Anträge finden.

Die Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller werden im Folgenden dargestellt.

AMÉLIORATION DES OFFRES DE SOUTIEN

Il existe un potentiel d'amélioration pour les supports d'aide tels que les guides à l'usage des demandeurs. Les bénéficiaires et les requérants apprécient tout particulièrement le contact direct avec les collaborateurs de la fondation. 76 % des bénéficiaires interrogés ont pu obtenir des renseignements auprès de représentants de la fondation, ce que tant les bénéficiaires que les requérants ont considéré comme utile. Seul un tiers des requérants a recouru à cette possibilité. Les supports d'aide écrits tels que les guides, aide-mémoires ou encore modèles sont utilisés souvent voire très souvent par seulement 33 % des bénéficiaires et 22 % des requérants ; il semblerait qu'un potentiel de développement existe pour ce point. Les aide-mémoires et les documents similaires pourraient faire l'objet d'une révision et être mis à disposition de sorte à être plus facilement accessibles ; ainsi, il n'est pas nécessaire aux bénéficiaires potentiels de solliciter un contact direct avec la fondation pour bien formuler sa demande de soutien.

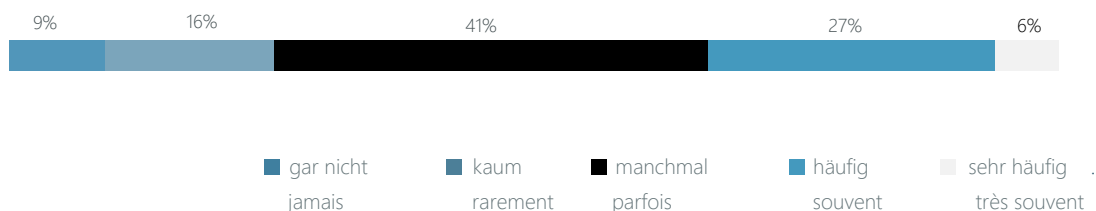
Les résultats pour les bénéficiaires et les requérants sont illustrés ci-après.

Antragsprozess Förderpartner (ii/iv)

Préparation de la demande Bénéficiaires (ii/iv)

Wie häufig haben Sie Hinweise und Unterstützungsangebote zur Antragsvorbereitung genutzt?

Que pensez-vous de l'investissement en temps consenti pour la rédaction de rapports



Wie bewerten Sie die folgenden Unterstützungsangebote?

Quel est votre avis sur l'utilité des supports d'aide mis à disposition par la fondation ?

Informationen durch Mitarbeitende
Informations fournies par des collaborateurs



Detaillierte Informationen auf der Webseite
Informations détaillées sur le site Internet



Nennung vergleichbarer Projekte, die gefördert wurden
Mention de projets similaires qui ont bénéficié d'un soutien



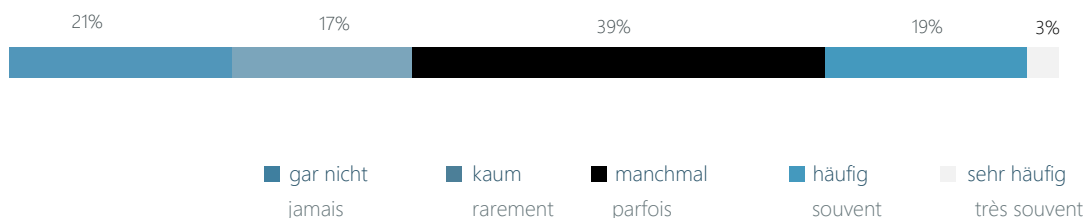
■ nicht hilfreich / pas utile
 ■ eher hilfreich / plutôt utile
 ■ weder noch / ni l'un ni l'autre
 ■ eher hilfreich / plutôt utile
 ■ sehr hilfreich / très utile

Antragsprozess Antragsteller (iii/iv)

Préparation de la demande Requéranants (iii/iv)

Wie häufig haben Sie Hinweise und Unterstützungsangebote zur Antragsvorbereitung genutzt?

Que pensez-vous de l'investissement en temps consenti pour la rédaction de rapports



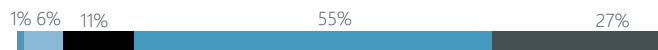
Wie bewerten Sie die folgenden Unterstützungsangebote?

Quel est votre avis sur l'utilité des supports d'aide mis à disposition par la fondation ?

Informationen durch Mitarbeitende
Informations fournies par des collaborateurs



Detaillierte Informationen auf der Webseite
Informations détaillées sur le site Internet



Nennung vergleichbarer Projekte, die gefördert wurden
Mention de projets similaires qui ont bénéficié d'un soutien



■ nicht hilfreich / pas utile ■ eher hilfreich / plutôt pas utile ■ weder noch / ni l'un ni l'autre ■ eher hilfreich / plutôt utile ■ sehr hilfreich / très utile

Antragsprozess (VI/VII)

Préparation de la demande (VI/VII)

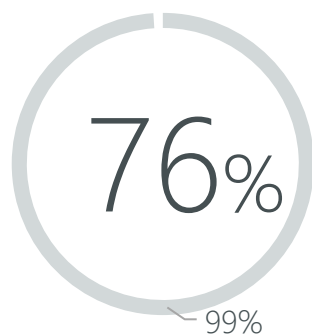
Hatten Sie während der Antragsphase die Gelegenheit, Ihr Projekt unkompliziert mit Stiftungsmitarbeitenden zu besprechen?¹¹

Avez-vous pu aisément obtenir des renseignements auprès des collaborateurs de la fondation, avant de déposer votre demande de soutien ?¹¹

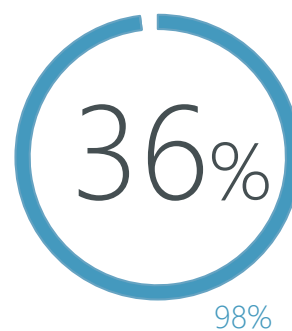
Wenn ja, war ein solches Gespräch hilfreich?¹²

Si oui, cette prise de contact a-t-elle été utile pour la préparation de votre demande ?¹²

FÖRDERPARTNER
BÉNÉFICIAIRES



ANTRAGSTELLER
REQUÉRANTS



11 Die grosse Prozentzahl in der Mitte gibt an, wie viele Teilnehmende diese Frage mit "Ja" beantwortet haben.
Le pourcentage élevé au milieu indique combien de participants ont répondu "oui" à cette question.

12 Die kleine Prozentzahl gibt an, wie viele derer, die ihr Projekt diskutiert haben, dies als hilfreich empfanden.
Le petit pourcentage indique combien de ceux qui ont discuté de leur projet ont trouvé cela utile.

Antragsprozess (VII/VII)

Préparation de la demande (VII/VII)

EIGENE IDEEN PRÄSENTIEREN

Bei jedem Förderantrag stellt sich die Frage, wie sehr das eigene Projekt umgestaltet werden muss, um für die angeschriebene Stiftung interessant zu sein. Es besteht die Gefahr, dass ein Projekt seitens der Förderpartner bzw. Antragsteller zu sehr umgeschrieben oder umgedeutet wird, um die Erfolgsaussichten zu erhöhen. Sowohl bei Förderpartnern wie bei Antragstellern ist dieser Fall mit 8 bzw. 9% aber sehr gering.

Die Ergebnisse für Förderpartner und Antragsteller werden im Folgenden dargestellt.

PRÉSENTER SES PROPRES IDÉES

Pour chaque demande, la question se pose de savoir dans quelle mesure un projet doit être adapté pour apparaître intéressant aux yeux de la fondation visée. Il existe un risque que le bénéficiaire ou le requérant modifie ou réécrit de façon trop substantielle son projet pour augmenter ses possibilités d'obtenir un soutien. Ce cas de figure concerne 8 % des bénéficiaires et 9 % des requérants.

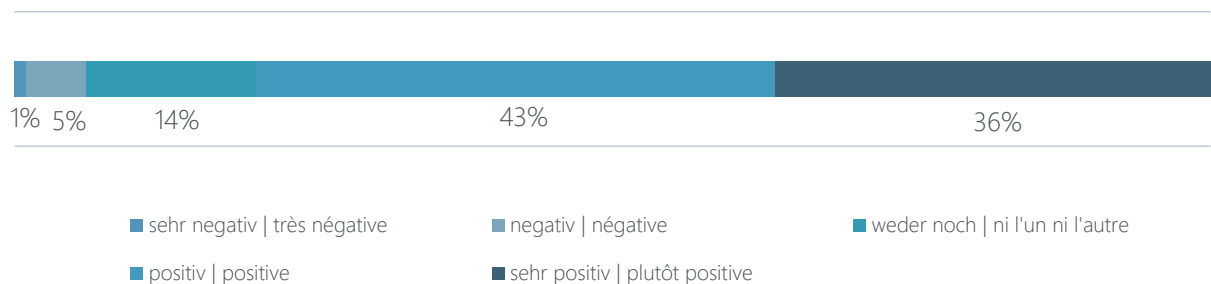
Les résultats pour les bénéficiaires et les requérants sont illustrés ci-après.

Antragsprozess Förderpartner (iv/iv)

Préparation de la demande Bénéficiaires (iv/iv)

Anträge können bei der Stiftung über ein Onlineportal eingereicht werden. Wie bewerten Sie Ihre Erfahrung damit?

Les demandes peuvent être soumises à la fondation via un portail en ligne. Quelle expérience avez-vous faite de l'usage de cette option numérique ?

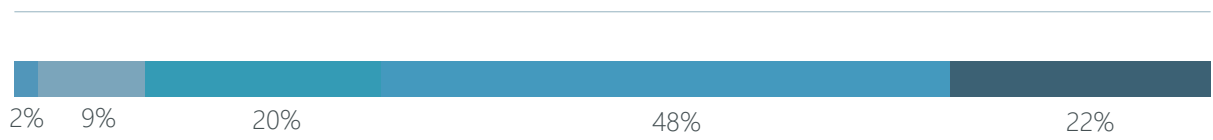


Antragsprozess Antragsteller (iv/iv)

Préparation de la demande Requéérants (iv/iv)

Anträge können bei der Stiftung über ein Onlineportal eingereicht werden. Wie bewerten Sie Ihre Erfahrung damit?

Les demandes peuvent être soumises à la fondation via un portail en ligne. Quelle expérience avez-vous faite de l'usage de cette option numérique ?



■ sehr negativ | très négative

■ negativ | négative

■ weder noch | ni l'un ni l'autre

■ positiv | positive

■ sehr positiv | plutôt positive

FÖRDERPHASE

PHASE DE SOUTIEN

Förderphase (I/VIII)

Phase de soutien (I/VIII)

LERNEFFEKTE DURCH EVALUTIONSPROZESSE

Im Schnitt wenden die Förderpartner 31 Stunden für die Berichterstattung auf, was auch von der Mehrheit als ein angemessener Zeitaufwand betrachtet wird.

Die formalen und inhaltlichen Anforderungen bezüglich der Berichterstattung sowie die Anforderungen bezüglich der Wirkungsmessung werden von der Mehrheit der Förderpartner als klar bis sehr klar empfunden. Die Mehrheit der Befragten berichtet, dass der Berichterstattungs- und Evaluationsprozess ihr Projekt vorangebracht hat. Dies zeigt, dass die von den Stiftungen gestellten Anforderungen bei Förderpartnern zu Lerneffekten führen.

EFFET DIDACTIQUE DES PROCESSUS D'ÉVALUATION

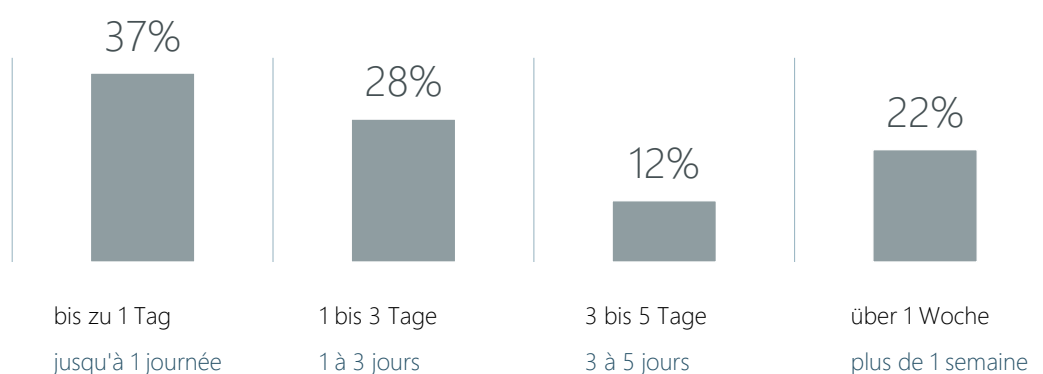
Les bénéficiaires passent en moyenne 31 heures à rédiger leur rapport, ce que la majorité considère comme une durée appropriée.

La majeure partie des bénéficiaires ont déclaré que les exigences liées à la forme et au contenu du rapport ainsi qu'à la mesure de l'efficacité du projet étaient claires, voire très claires, et que les processus d'élaboration du rapport et d'évaluation ont fait avancer leur projet, ce qui indique que les exigences des fondations ont un effet didactique sur les bénéficiaires.

Förderphase (II/VIII)

Phase de soutien (II/VIII)

ZEITAUFWAND (IN TAGEN¹³) FÜR DIE BERICHTERSTATTUNG:
 TEMPS (EN JOURS¹³) INVESTI DANS LA RÉDACTION DE RAPPORTS :

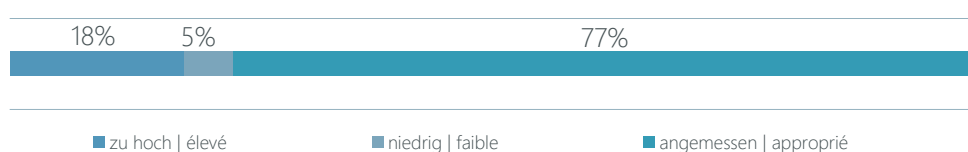


Durchschnittlicher Zeitaufwand (Stunden):
 Temps investi en moyenne (heures) :

31 (Median: 15)

Wie schätzen Sie diesen Zeitaufwand ein?

Que pensez-vous de l'investissement en temps consenti pour la rédaction de rapports ?



¹³ Es wurde von einem Arbeitstag à 8 Stunden und einer Arbeitswoche von 5 Tagen ausgegangen.
 Une journée de travail de 8 heures et une semaine de travail de 5 jours ont été supposées.

Förderphase (III/VIII)

Phase de soutien (III/VIII)

Wie sehr treffen folgende Aussagen auf Ihre Erfahrungen während der Förderphase zu?
 Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre expérience lors de la phase de soutien ?

Die formalen und inhaltlichen Anforderungen für die Berichterstattung waren uns klar.
 Les exigences formelles et en termes de contenu relatives à la rédaction de rapports étaient claires.



Die Anforderungen der Stiftung bezüglich der Wirkungsmessung unseres Projekts waren klar.
 Les exigences relatives à la mesure de l'efficacité de notre projet étaient claires.



Der Berichterstattungs- und Evaluationsprozess hat unser Projekt vorangebracht.
 Le processus de rédaction de rapports et d'évaluation a fait avancer notre projet.



■ trifft gar nicht zu pas du tout vrai
 ■ trifft eher nicht zu plutôt pas vrai
 ■ weder noch ni l'un ni l'autre
 ■ trifft eher zu plutôt vrai
 ■ trifft voll und ganz zu tout à fait vrai

Förderphase (IV/VIII)

Phase de soutien (IV/VIII)

HOHE AUTONOMIE BEI DER UMSETZUNG

Zwei Drittel der Förderpartner hatten die Möglichkeit, ihr Projekt während der Förderphase mit einer oder einem Stiftungsmitarbeitenden zu besprechen. Diese Gespräche wurden jedoch von weniger als der Hälfte als hilfreich empfunden. Bei 39% der Förderpartner hat eine oder ein Stiftungsmitarbeitende/r die Organisation bzw. das Projekt besichtigt. Die Ergebnisse zeigen, dass Stiftungen bzw. Förderorganisationen ihre nicht-finanzielle Unterstützung während der Förderphase deutlich ausbauen können. Eine bessere Vernetzung mit Partnern, die über Know-how und andere Ressourcen verfügen, kann Förderpartnern bei Herausforderungen im Projekt helfen.

Die Mehrheit der Befragten (92%) fühlte sich in der Umsetzung ihrer Projekte frei bis sehr frei. Dies zeigt, dass Stiftungen einen eher strengen Selektionsprozess verfolgen, ihren Förderpartner dann aber relativ viel Autonomie bei der Umsetzung ihrer Projekte lassen.

Diese Ergebnisse werden in den folgenden Abbildungen grafisch dargestellt.

GRANDE AUTONOMIE DANS LA MISE EN ŒUVRE

Deux tiers des bénéficiaires ont eu la possibilité d'échanger sur leur projet avec un ou plusieurs collaborateurs de la fondation durant la phase de soutien. Néanmoins, moins de la moitié des bénéficiaires ont estimé que ces échanges étaient utiles. Pour 39 % des bénéficiaires, un collaborateur de la fondation a visité leur institution ou leur projet. Les résultats montrent que les fondations et les instances donatrices peuvent considérablement développer leur aide non financière durant la phase de soutien. Une meilleure mise en réseau avec les partenaires disposant du savoir-faire et d'autres ressources peut apporter de l'aide utile aux bénéficiaires, notamment lorsque des difficultés apparaissent au fil du développement de leur projet.

La majorité des bénéficiaires interrogés (92 %) se sont sentis flexibles, voire très flexibles, dans la mise en œuvre de leurs projets respectifs. Cela montre que les fondations suivent un processus de sélection assez strict mais que leurs bénéficiaires disposent ensuite d'une autonomie relativement importante pour mettre en œuvre leurs projets respectifs.

Ces résultats sont illustrés sous forme de graphiques ci-après.

Förderphase (V/VIII)

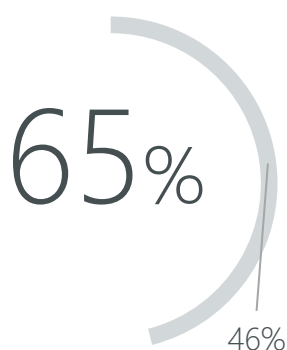
Phase de soutien (V/VIII)

Hatten Sie während der Förderphase die Gelegenheit, Ihr Projekt mit einem Stiftungsmitarbeitenden zu besprechen?¹⁴

Avez-vous pu échanger sur votre projet avec des employé(e)s de la fondation pendant la phase de soutien ?¹⁴

Wenn ja, war ein solches Gespräch hilfreich?¹⁵

Si oui, un tel échange a-t-il été utile pour la réalisation et / ou le développement du projet ?¹⁵

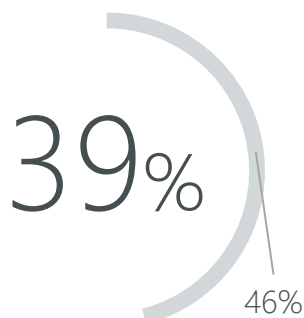


Hat während der Förderphase ein/e Stiftungsmitarbeitender bzw. -e Ihr Projekt/ Ihre Organisation besichtigt?

Des employé(e)s de la fondation ont-ils visité votre projet / institution pendant la phase de soutien ?

Wenn ja, war eine solche Besichtigung hilfreich?

Si oui, une telle visite a-t-elle été utile pour le développement du projet ?



15 Die grosse Prozentzahl in der Mitte gibt an, wie viele Teilnehmende diese Frage mit "Ja" beantwortet haben.
Le pourcentage élevé au milieu indique combien de participants ont répondu "oui" à cette question.

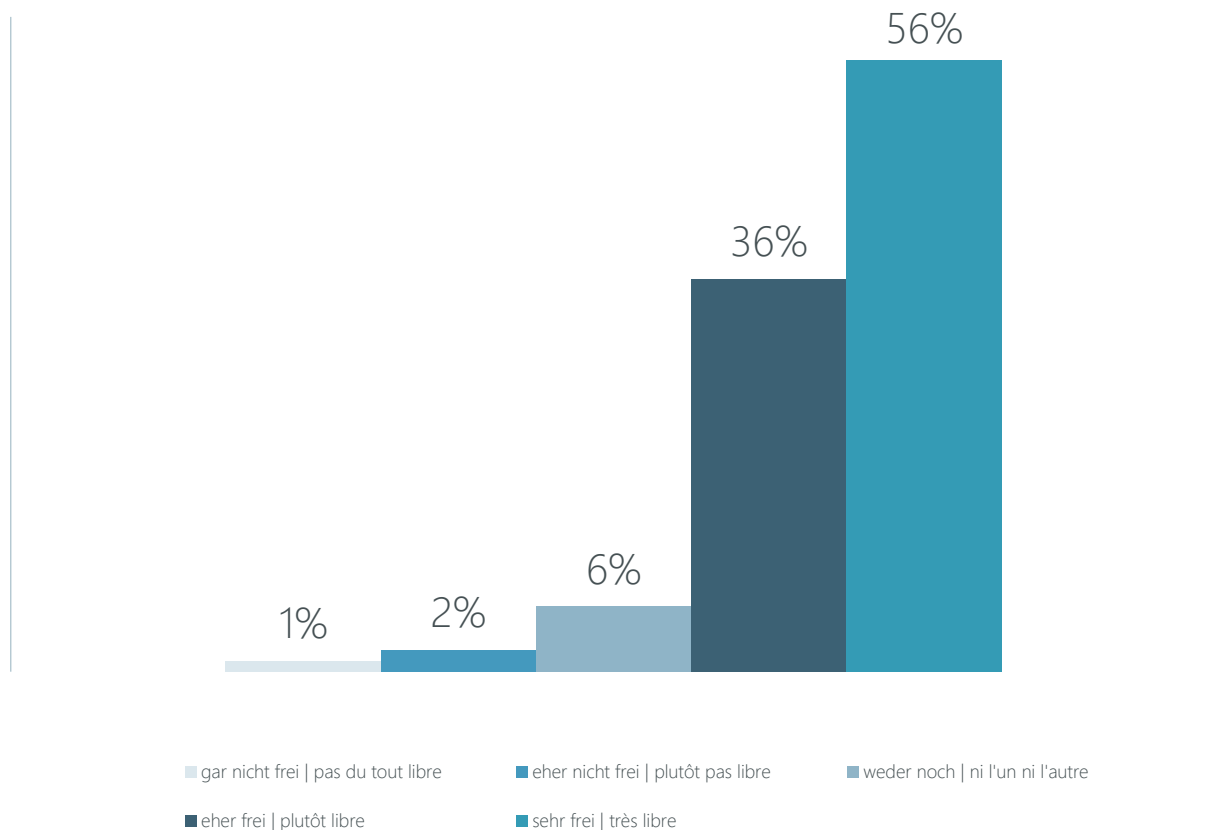
16 Die kleine Prozentzahl gibt an, wie viele derer, die ihr Projekt diskutiert haben, dies als hilfreich empfanden.
Le petit pourcentage indique combien de ceux qui ont discuté de leur projet ont trouvé cela utile.

Förderphase (VI/VIII)

Phase de soutien (VI/VIII)

Wie frei haben Sie sich gefühlt, Ihr Projekt nach Ihren Vorstellungen umzusetzen?

Vous êtes-vous sentis suffisamment flexible pour réaliser votre projet selon vos desseins, tout en restant dans le cadre défini du soutien?



Förderphase (VII/VIII)

Phase de soutien (VII/VIII)

MEHR ALS NUR FINANZIELLE FÖRDERUNG

Die Zusammenarbeit mit einer Stiftung hat für Förderpartner nicht nur finanzielle Vorteile. Die Förderpartner geben an, dass ihre Organisationen insgesamt von einer Zusammenarbeit profitiert hat und dass sich ihre Kompetenzen verbessert haben, ein Projekt zu entwickeln und durchzuführen.

Welche Effekte sich für die Organisationen über die Förderung hinaus durch die Zusammenarbeit ergeben haben, werden in der folgenden Grafik dargestellt.

BIEN PLUS QU'UN SOUTIEN FINANCIER

La collaboration avec une fondation apporte au bénéficiaire bien plus que des avantages financiers. Dans l'ensemble, les bénéficiaires indiquent que leur organisation a tiré avantage de sa collaboration avec la fondation et que leurs compétences en termes de développement et de réalisation d'un projet se sont améliorées.

La plus-value issue de la collaboration au-delà du don pour les organisations est représentée dans le graphique suivant.

Förderphase (VIII/VIII)

Phase de soutien (VIII/VIII)

Welche Effekte haben sich für Ihre Organisation durch die Zusammenarbeit über die Förderung hinaus ergeben?

Quelle a été la plus-value du soutien de la fondation pour votre organisation, au-delà du seul soutien financier ?

Der Kontakt zur Öffentlichkeit hat sich verbessert.
Le contact avec le grand public s'est amélioré.



Die thematische Ausrichtung unseres Projekts hat sich geändert.
L'orientation thématique de notre projet a changé.



Kontakte zu weiteren Förderstiftungen haben sich ergeben.
La coopération a débouché sur des contacts avec d'autres fondations.



Unsere Kompetenzen zur Evaluation von Projekten haben sich erhöht.
Notre compétence en matière d'évaluation de projets s'est renforcée.



Unsere Kompetenzen, ein Projekt durchzuführen, haben sich erhöht.
Notre compétence en matière de réalisation de projets s'est renforcée.



Unsere Kompetenzen, neue Projekt zu entwickeln, haben sich erhöht.
Notre compétence en matière de développement de projets s'est renforcée.



Unsere Organisation hat insgesamt profitiert.
Notre organisation dans son ensemble a profité de la coopération.



Andere
Autre



Keine
Pas de plus-value



STIFTUNGSSPEZIFISCHE FRAGEN

QUESTIONS SPÉCIFIQUES LIÉES À LA FONDATION

Stiftungsspezifische Fragen (I/V)

Questions spécifiques liées à la fondation (I/V)

STIFTUNGEN WERDEN VORALLEM DURCH PERSÖNLICHE KONTAKTE GEFUNDEN

Ein Grossteil der Förderpartner wurde durch persönliche Kontakte auf die jeweilige Stiftung aufmerksam. An zweiter und dritter Stelle werden Stiftungen über Internetrecherche oder Zeitungsausschreibungen gefunden (siehe Grafik auf folgender Seite). Persönliche Kontakte zwischen Stiftung und Förderpartner führen zu mehr Sicherheit in der Zusammenarbeit auf beiden Seiten.

Jedoch besteht damit auch ein grosses Risiko, dass Organisationen mit weniger Kontakten trotz guter Projekte nicht gefördert werden. Klare interne und externe Förderrichtlinien und öffentliche Ausschreibungen können zu objektiveren Förderentscheidungen führen, so dass zum Schluss tatsächlich die erfolgversprechendsten Projekte gefördert werden. Suchplattformen im Internet, die spezifische Informationen zu Förderstiftungen bieten, werden von Förderpartnern bisher kaum genutzt. Ebenso werden soziale Medien von Stiftungen wenig genutzt, um auf ihre Förderprogramme aufmerksam zu machen. Gerade diese Kanäle könnten es jedoch ermöglichen, gezielt und mit wenig Aufwand bei potenziellen Förderpartnern Aufmerksamkeit zu finden.

LES FONDATIONS SONT AVANT TOUT IDENTIFIÉES GRÂCE AUX CONTACTS AU SEIN DU RESEAU

Une grande partie des bénéficiaires ont été rendus attentifs de l'existence d'une fondation à travers leur réseau de connaissance. Les recherches en ligne ou les appels à projets de la fondation dans les médias arrivent respectivement en deuxième et troisième positions (cf. graphique à la page suivante). Ces contacts plus personnalisés permettent de développer une confiance réciproque au fil de la collaboration.

Toutefois, il existe aussi un risque potentiel : que les organisations disposant de moins de réseau ne bénéficient pas de soutien alors même qu'elles proposent des projets qualitatifs. Des directives internes et externes claires, ainsi que des appels à projets ouverts à tous, peuvent mener à des décisions de soutien plus objectives afin que les projets les plus prometteurs soient effectivement soutenus. À l'heure actuelle, les bénéficiaires n'utilisent quasiment pas les plateformes de recherche en ligne qui fournissent des informations spécifiques sur les fondations donatrices. Les fondations font par ailleurs encore peu usage des réseaux sociaux pour attirer l'attention sur leurs programmes de soutien. Les plateformes et les réseaux sociaux permettraient justement d'attirer l'attention des bénéficiaires potentiels de manière ciblée.

Stiftungsspezifische Fragen (II/V)

Questions spécifiques liées à la fondation (II/V)

Wie sind Sie auf die Stiftung aufmerksam geworden?

Comment avez-vous eu connaissance de la fondation ?

Die Stiftung ist auf uns zugekommen.
La fondation est venue à nous.

6%

Durch persönliche Kontakte
Par des contacts privés

42%

Über eine Ausschreibung der Stiftung
Par un appel à projets de la fondation

8%

Über eine Informationsveranstaltung
Par une séance d'information

2%

Über eine Internetrecherche
Par une recherche sur Internet

19%

Über eine thematische Internetplattform (z.B. Fundraiso,
StiftungSchweiz)
Par une plateforme Internet spécialisée (p. ex. Fundraiso,
StiftungSchweiz)

5%

Über einen externen Fundraiser
Par un fundraiser externe

3%

Über soziale Medien
Par les médias sociaux

2%

Über traditionelle Medien (z.B. Zeitung)
Par les médias traditionnels (p. ex. journal, télévision)

4%

Andere
Autre

10%

Stiftungsspezifische Fragen (III/V)

Questions spécifiques liées à la fondation (III/V)

STIFTUNGEN ERKENNEN FRÜH GESELLSCHAFTLICH RELEVANTE THEMEN

Bei der Auswahl einer bestimmten Stiftung achten Förderpartner insbesondere auf die thematische Nähe des Tätigkeitsbereichs. Ebenso werden Anträge bei Stiftungen eingereicht, wenn sie als wichtige Geldgeber im jeweiligen Tätigkeitsbereich gelten und wenn sie für eine gute Zusammenarbeit bekannt sind.

Insgesamt berichten Förderpartner, dass Stiftungen gesellschaftlich relevante Themen früh erkennen und innovative Lösungen fördern.

LES FONDATIONS ANTICIPENT LES THÈMES SOCIÉTAUX IMPORTANTS

Lors du choix d'une fondation, les bénéficiaires sont particulièrement attentifs à la proximité thématique de leurs domaines d'activité respectifs. Des demandes sont également déposées auprès de fondations lorsque ces dernières sont connues comme étant d'importants bailleurs dans le domaine d'activité concerné et qu'elles jouissent d'une bonne réputation.

Dans l'ensemble, les bénéficiaires considèrent que les fondations parviennent à anticiper les thématiques sociétales importantes et soutiennent les solutions innovantes.

Stiftungsspezifische Fragen (IV/V)

Questions spécifiques liées aux fondations (IV/V)

Warum haben Sie sich für einen Antrag bei gerade dieser Stiftung entschieden?
Pourquoi avez-vous décidé d'adresser une demande à cette fondation en particulier ?

Der Antragsprozess war einfach.
La procédure de demande est aisée.



Die Erfolgsaussichten waren gross.
Les perspectives de succès étaient bonnes.



Die Stiftung hatte die grösste thematische Nähe.
La fondation est thématiquement proche de notre domaine d'activité.



Die Stiftung ist bekannt für eine gute Zusammenarbeit und ihre Professionalität.
La fondation est connue pour sa bonne collaboration / son professionnalisme.



Die Stiftung ist ein wichtiger Geldgeber in unserem Tätigkeitsbereich.
La fondation est un bailleur de fonds important dans notre secteur d'activité.



Stiftungsmitarbeitende haben uns dazu motiviert.
Des employés de la fondation nous ont encouragés à le faire.



Wir haben bereits in der Vergangenheit Fördermittel von dieser Stiftung erhalten.
Nous avons déjà obtenu des soutiens auprès de cette fondation par le passé.



Andere
Autre



Stiftungsspezifische Fragen (V/V)

Questions spécifiques liées aux fondations (V/V)

Wie sehr treffen folgende Aussagen zu Ihrer Einschätzung der Stiftung zu?
 Dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre évaluation de la fondation ?

Der Stiftung gelingt es, früh relevante gesellschaftliche Themen zu erkennen.
 La fondation est capable d'anticiper des thèmes sociétaux importants.



Die Stiftung fördert innovative Lösungen für aktuelle gesellschaftliche Herausforderungen.
 La fondation encourage les idées innovantes pour résoudre les défis sociétaux actuels.



■ trifft gar nicht zu
 ■ trifft eher nicht zu
 ■ weder noch
 ■ trifft eher zu
 ■ trifft voll und ganz zu
 pas du tout vrai
 plutôt pas vrai
 ni l'un ni l'autre
 plutôt vrai
 tout à fait vrai

UMGANG MIT ABGELEHNTEN ANTRÄGEN

TRAITEMENT DES DEMANDES REJETÉES

Umgang mit abgelehnten Anträgen (I/IV)

Traitement des demandes rejetées (I/IV)

MEHR FEEDBACK GEWÜNSCHT

In weniger als zwei Dritteln (58%) der Fälle wurden Antragstellern die Gründe, die zur Antragsablehnung geführt haben, mitgeteilt. Nur ein Drittel empfindet den Selektionsprozess der Anträge als transparent und die Gründe für die Ablehnung als nachvollziehbar. Für einen Viertel der Befragten war das erhaltene Feedback für zukünftige Anträge hilfreich. Trotz allem würde ein Grossteil der Befragten wieder einen Förderantrag bei derselben Stiftung einreichen.

Die Umfrage zeigt deutlich, dass Antragsteller sich mehr Feedback wünschen, um aus Fehlern lernen und in Zukunft bessere Anträge verfassen zu können. Ein solches Lernen zu unterstützen liegt letztlich auch im Interesse der jeweiligen Stiftungen, da ablehnte Antragsteller potenzielle zukünftige Förderpartner sein können. Für die Stiftungen bedeutet detaillierteres Feedback zu Antragsablehnungen jedoch einen deutlichen Mehraufwand. Hier müssen allfällige Vorteile, der Mehraufwand und eine gewisse moralische Verantwortung gegenüber zukünftigen Förderpartnern gegeneinander abgewogen werden.

DAVANTAGE DE FEED-BACK SOUHAITÉ

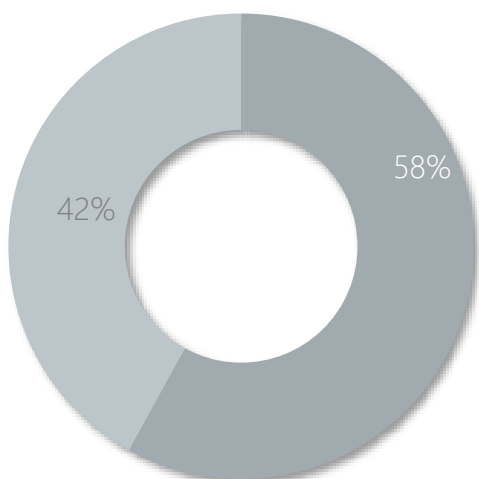
Les fondations informent les requérants des raisons du rejet de leur demande dans moins de deux tiers des cas (58 %). Cependant, seul un tiers des requérants concernés considère le processus de sélection comme suffisamment transparent et estime que les raisons du rejet sont intelligibles. Un quart des requérants interrogés estime par ailleurs que le feedback reçu serait utile pour une future demande. Dans tous les cas, une part importante des requérants déposerait à nouveau une demande de soutien auprès de la même fondation.

L'enquête indique clairement que les requérants souhaitent davantage de feedback dans un souci d'apprentissage et afin d'être apte à élaborer des demandes potentiellement plus adéquates à l'avenir. Soutenir un tel apprentissage est également dans l'intérêt des fondations concernées : les requérants sont en effet de potentiels futurs bénéficiaires. Toutefois, il est également avéré que l'élaboration d'un feedback détaillé représente un investissement supplémentaire considérable pour les fondations. Sur ce point, il convient donc de mettre en balance les avantages, les investissements supplémentaires nécessaires ainsi que les limites de la faisabilité. Il s'agit de gérer au mieux l'équilibre des rôles et intérêts entre les fondations et les demandeurs.

Umgang mit abgelehnten Anträgen (II/IV)

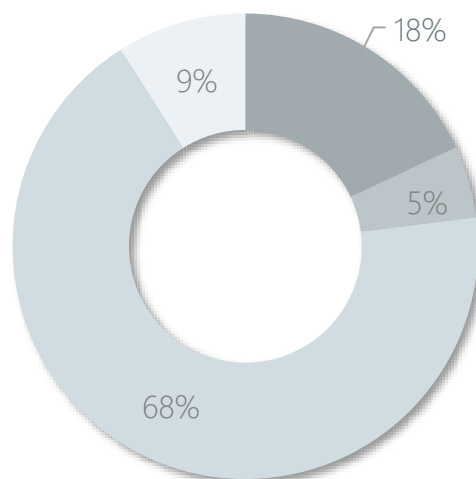
Traitement des demandes rejetées (II/IV)

Wurden Ihnen die Gründe mitgeteilt, die zur Antragsablehnung geführt haben?
 Vous a-t-on communiqué les raisons pour le rejet de votre demande ?



■ Ja | Oui ■ Nein | Non

Haben Sie nach der Antragsablehnung um Feedback gebeten und eines erhalten?
 Avez-vous demandé un feedback après le rejet de votre demande et l'avez-vous obtenu ?

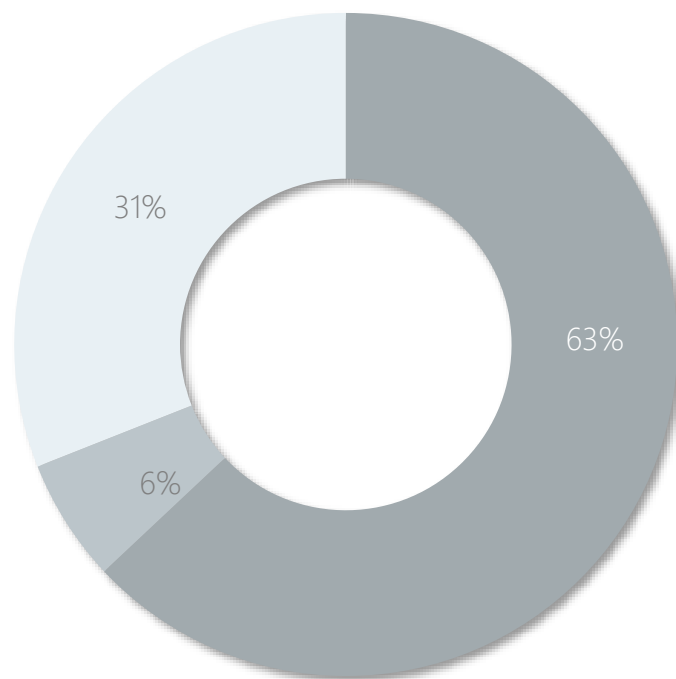


- Sie haben Feedback beantragt und erhalten. | Vous avez demandé un feedback et l'avez obtenu.
- Sie haben Feedback beantragt, jedoch nicht erhalten. | Vous avez demandé un feedback mais ne l'avez pas obtenu.
- Sie haben kein Feedback beantragt. | Vous n'avez pas demandé de feedback.
- keine Antwort | Pas de réponse

Umgang mit abgelehnten Anträgen (III/IV)

Traitement des demandes rejetées (III/IV)

Würden Sie zukünftig wieder einen Antrag bei der Stiftung einreichen?
Soumettriez-vous à nouveau une demande à la fondation ?



■ Ja | Oui ■ Nein | Non ■ Ich weiss es noch nicht. | Je ne sais pas encore.

Umgang mit abgelehnten Anträgen (IV/IV)

Traitement des demandes rejetées (IV/IV)

Wie sehr treffen folgende Aussagen auf Ihre Erfahrungen nach der Antragsablehnung zu?
 Suite au rejet de votre demande, dans quelle mesure les énoncés suivants correspondent-ils à votre expérience ?

Der Selektionsprozess der Anträge war transparent.
 La procédure de sélection des demandes était transparente.



Die uns dargelegten Gründe für die Antragsablehnung sind nachvollziehbar.
 Les raisons évoquées pour motiver le rejet de notre demande étaient compréhensibles.



Das erhaltene Feedback war hinsichtlich zukünftiger Anträge hilfreich.
 Le feedback obtenu a été utile pour des demandes ultérieures.



■ trifft gar nicht zu pas du tout vrai
 ■ trifft eher nicht zu plutôt pas vrai
 ■ weder noch ni l'un ni l'autre
 ■ trifft eher zu plutôt vrai
 ■ trifft voll und ganz zu tout à fait vrai

AUFWAND DES GESUCHAUS- WAHLPROZESSES

COÛTS DU PROCESSUS DE SÉLECTION
DE DEMANDE

Was kostet ein Förderantrag? (I/II)

Que coûte une demande de soutien? (I/II)

EFFIZIENTER GESUCHAUSWAHLPROZESS

Immer wieder wird darüber diskutiert, dass die Kosten der Mittelbeschaffung für gemeinnützige Projekte zu hoch sind und zu viele Ressourcen dafür aufgewendet werden müssen. Während die Kosten für klassisches Fundraising über Direct Mails oder Standaktionen gut untersucht und nach dem Rechnungslegungsstandard FER 21 auch klar ausgewiesen werden müssen, fehlen detaillierte Angaben zum Fundraising bei Stiftungen. Auf Grundlage der Angaben der Destinatäre und mit Hilfe ergänzender Informationen der an dieser Studie beteiligten Stiftungen wird im Folgenden eine Analyse präsentiert, die den Arbeitsaufwand für den Gesuchauswahlprozess auf beiden Seiten (Stiftungen und Destinatäre) betrifft. Dafür wurden für jede Stiftung die Anzahl der Anträge und Gesuche im Jahr 2018, der gesamte Förderetat sowie die durchschnittliche Anzahl Stunden pro Antragsbearbeitung erhoben. Ebenso wurden die durchschnittlich aufgewendete Stundenanzahl der Förderpartner und der Antragsteller erfasst. Anschliessend wurde ein durchschnittlicher Stundenlohn von 50 CHF angenommen. Weitere Gemeinkosten werden nicht berücksichtigt, da als Gegengrösse der Förder-etat der Stiftungen genommen wird und nicht das Gesamtbudget. Ausserdem werden andere Kosten wie z.B. die Suchkosten bei Destinatären oder die Projektbegleitung bei den Förderstiftungen nicht berücksichtigt.

Wie folgende Grafik zeigt, errechnet sich auf diese Weise ein durchschnittlicher Aufwand von

PROCESSUS DE SÉLECTION DES DEMANDES PLUS EFFICIENT

Les frais trop élevés et la quantité de ressources générés par les collectes de fonds en faveur de projets d'utilité publique sont un sujet de conversation récurrent. Alors que les frais relatifs à la collecte de fonds de masse – au moyen de publipostage et d'actions marketing sous forme notamment de stands d'information et de collecte – doivent faire l'objet d'études approfondies et être établis clairement sur la base des standards d'établissement des comptes RPC 21 ; ceux engendrés par les demandes de soutien auprès des fondations par contre manquent d'informations détaillées. En se basant sur les informations fournies par les demandeurs sondés et celles provenant des fondations participant à cette étude, nous avons procédé à une analyse du travail investi lors du processus de sélection des requêtes, aussi bien du côté des fondations que des demandeurs. Pour ce faire, nous avons étudié le nombre de demandes déposées en 2018, pour chaque fondation, ainsi que le budget total de soutien et le nombre moyen d'heures dédiées au traitement d'une requête. Nous avons également relevé le nombre moyen d'heures investies par les bénéficiaires et les requérants durant cette phase de processus de sélection. Dans un second temps, nous avons présumé que le salaire moyen horaire Suisse s'élevait à 50 CHF. Les autres frais généraux, liés au budget global, ne sont ici pas pris en compte étant donné que c'est bien le budget de soutien qui est utilisé comme valeur de référence. De

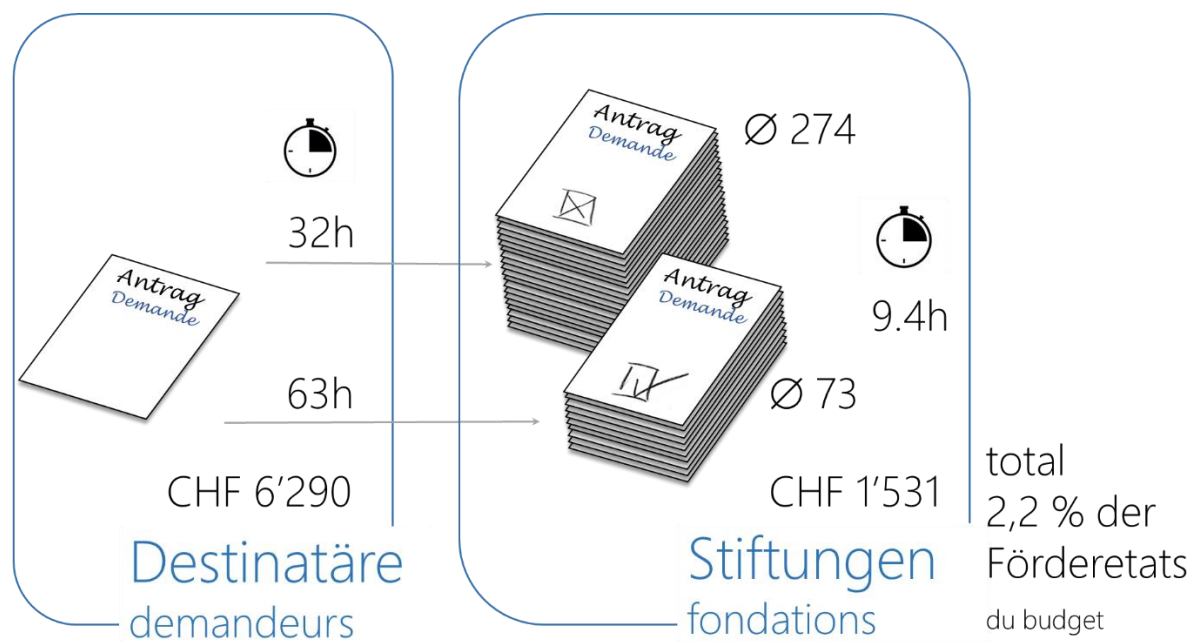
2,2% des Förderetats, den die Bearbeitung aller (erfolgreichen und abgelehnten) Anträge erfordert. Aufgrund des Einbezugs aller Anträge sind die Nettokosten für einen erfolgreichen Antrag bei den Destinatären mit CHF 6'290 höher als bei den Förderstiftungen (CHF 1'531). Das Ergebnis bestätigt eine effiziente Nutzung der verfügbaren Ressourcen. Dennoch wird deutlich, dass mittelsuchende Organisationen Anträge möglichst nur dann stellen sollten, wenn sie hohe Erfolgsaussichten sehen, da sie den grösseren Anteil der Kosten tragen.

plus, les frais annexes – tels que les coûts de recherche des demandeurs ou l'assistance au suivi des projets pour les fondations donatrices – ne sont pas non plus pris en considération.

Comme le montre le graphique ci-après, nous estimons ainsi que le traitement de toutes les demandes (acceptées et rejetées) représente en moyenne 2,2 % du budget de soutien global des fondations. En outre, lorsque l'on considère l'ensemble des demandes, on constate que les frais nets liés à l'élaboration d'une requête acceptée sont nettement plus importants pour les demandeurs (6 290 CHF) que pour les fondations donatrices (1'531 CHF). Ce résultat confirmerait ainsi une utilisation efficace des ressources à disposition. A noter encore que les organisations à la recherche de fonds devraient déposer une demande uniquement lorsqu'elles sont confiantes que leur projet entre dans les critères d'octroi, au vu de la plus grande partie des frais assumés par leurs soins.

Was kostet ein Förderantrag? (II/II)

Que coûte une demande de soutien ? (II/II)



SCHLUSSFOLGERUNGEN & EMPFEHLUNGEN

CONCLUSIONS & RECOMMENDATIONS

Lehren für die Zukunft

Leçons à tirer pour l'avenir

Wie eingangs erwähnt, stehen Stiftungen und Destinatäre in einem besonderen Abhängigkeitsverhältnis. Die Zielsetzung des Grantee Review Reports ist es, einen Beitrag zum besseren gegenseitigen Verständnis und zur Verbesserung der Zusammenarbeit von Stiftungen und Destinatären zu leisten. 69% der Gesuchstellungen sind Erstanträge. Dies zeigt, dass die Beziehung zwischen Stiftungen und Destinatäre meist nicht auf Routine beruht, sondern jeweils neu aufgebaut werden muss. Interessant ist, dass aus Sicht der Destinatäre die grösste Herausforderung bei der Suche nach finanzieller Unterstützung der Wettbewerb unter den Destinatären ist und damit verbunden der Mangel an potenziellen Förderinstitutionen. Die Frage nach der Transparenz oder Intransparenz des Stiftungssektors spielt dagegen weniger eine Rolle für die Mittelbeschaffung.

Für die Bewertung der Ergebnisse dieser Studie ist zunächst die grosse Bereitschaft der Destinatäre hervorzuheben, sich an der Umfrage zu beteiligen. Rückläufe von 53% bei Förderpartnern und 30% bei Antragstellern sind für eine Online-Umfrage ausserordentlich hoch. Aus den Rückmeldungen lassen sich unabhängig von stiftungsspezifischen Unterschieden vier wesentliche Aspekte für die Stiftungsarbeit und weitere Entwicklung der Förderpraxis festhalten:

- Stiftungen werden für innovative Projekte angefragt

Auch wenn die durchschnittlichen Förderbeiträge der beteiligten Stiftungen mit CHF 100'000

Comme mentionné ci-avant dans ce rapport, les fondations et les demandeurs sont dans une relation d'équilibre particulière. Le Grantee Review Report a pour objectif de contribuer à une meilleure compréhension mutuelle et à une amélioration de la collaboration des fondations et des demandeurs. Dans cette étude, 69 % des requêtes soumises aux fondations sont des premières demandes. Cela montre que la relation fondations/demandeurs n'est pas de type routinière, mais qu'elle, au contraire, ouverte à un large spectre d'acteurs. Il est par ailleurs intéressant de constater que pour les demandeurs, c'est de facto la concurrence entre les organisations demandeuses sur le marché qui représente la plus grande difficulté en termes de recherche de fonds, en sus du nombre relativement restreint de fondations donatrices potentielles. La question de la transparence ou de l'opacité présumée du secteur des fondations joue en revanche un rôle moindre dans ce contexte.

Dans le cadre de l'évaluation des résultats, il convient de souligner le grand intérêt des demandeurs à prendre part à l'enquête. Des taux de réponse de 53 % pour les bénéficiaires et de 30 % pour les requérants sont exceptionnellement élevés pour une enquête en ligne. Quatre aspects essentiels relatifs au travail des fondations et au développement futur de la pratique de soutien ressortent des réponses reçues, indépendamment des différences spécifiques à chaque fondation :

bis 500'000 sehr hoch sind, fällt in den Antworten der Förderpartner auf, dass die Stiftungen vor allem ausgewählt werden, weil sie für innovative Projekte offen sind. Als private Organisationen haben Stiftungen mehr Kapazitäten Risikokapital für soziale Innovationen zur Verfügung zu stellen. Dies bedeutet, dass Stiftungen gerade dort zum Einsatz kommen, wo Gelder von staatlichen Institutionen oder generellen Spendern nur schwer zu gewinnen sind.

- Bedeutung der persönlichen Kommunikation

Gerade in der Antragsphase schätzen Destinatäre die Möglichkeit, ihr Projekt oder Fragen zur Antragstellung persönlich zu besprechen. Der deutliche Unterschied zwischen Förderpartnern und Antragstellern bei der Inanspruchnahme eines persönlichen Gesprächs zeigt, dass dies ein entscheidender Faktor für eine erfolgreiche Projektgestaltung ist. Gleichzeitig ist klar, dass der persönliche Kontakt für Stiftungen zeit- und ressourcenaufwändig ist. Weiter besteht das Risiko, dass potenzielle Förderpartner, die nicht über persönliche Kontakte mit Stiftungsvertretern verfügen, weniger Berücksichtigung finden. Interessanterweise ist die Bedeutung des persönlichen Kontakts in der Förderphase aus Sicht der Destinatäre weitaus weniger wichtig. Hier könnten Stiftungen prüfen, ob über die Nutzung entsprechender Gesuchprogramme Zeiteinsatz eingespart werden kann, der dann für die Antragsphase zur Verfügung stehen würde. Ebenso sollte darauf geachtet werden, dass der Antragsprozess so ausgerichtet ist, dass auch potenzielle Förderpartner Gehör finden, die nicht über persönliche Kontakte zur Stiftung verfügen. Dies würde nicht nur auf Seiten der Stiftung zeitliche Kapazitäten sparen, sondern auch die Objektivität des Antragsprozesses festigen.

- Les fondations sont sollicitées pour des projets innovants

Bien que les fonds moyens alloués par les fondations participantes soient élevés (entre 100 000 et 500 000 CHF), les réponses des bénéficiaires démontrent que les fondations sont sollicitées avant tout pour leur ouverture à soutenir des projets innovants. En tant qu'organismes privés, les fondations ont en effet davantage de liberté d'action pour mettre à disposition des fonds en vue du développement d'innovations sociales ou d'autres types, équivalant au capital-risque propre au marché financier. Les fondations interviennent ainsi là où les contributions financières provenant des pouvoirs publics ou d'autres bailleurs potentiels sont plus difficiles à obtenir.

- Importance d'une communication directe

Avant de soumettre leur demande, les demandeurs apprécient tout particulièrement de pouvoir parler de leur projet ou poser leurs questions préalablement à la soumission effective. Les résultats de l'étude suggèrent que les bénéficiaires font plus souvent l'usage de cette possibilité d'un échange direct que les requérants. Il va de soi que ce type d'échange a ses limites au vue de l'investissement conséquent, en temps et en ressources, pour les fondations. Les fondations se doivent donc de veiller à ce que le processus de demande soit élaboré de façon à ce que de potentiels bénéficiaires, n'ayant établi aucun ou peu de contacts directs préalables avec la fondation, puissent être pris en considération de manière égalitaire. Il est par ailleurs intéressant de constater que les bénéficiaires accordent beaucoup moins d'importance aux contacts personnalisés durant la phase de soutien. Sur ce point, les fondations pourraient étudier la possibilité d'utiliser des programmes de

- Informationsangebote besser nutzen

Ergänzend sollten Stiftungen weiterführende Informationsinstrumente wie Merkblätter oder Webseiten noch besser verfügbar machen, damit Destinatäre diese besser nutzen können. Im Durchschnitt haben Förderpartner für die Antragstellung deutlich mehr Zeit aufgewendet als erfolglose Antragsteller. Ein grosser Aufwand ist nur gerechtfertigt, wenn auch Erfolgsaussichten für eine Förderung bestehen. Diese können durch eine detaillierte Auseinandersetzung mit den verfügbaren Informationen deutlich erhöht werden.

- Feedback nach Antragsablehnung

Abgelehnte Antragsteller können potenzielle zukünftige Förderpartner werden. Feedback zu erfolglosen Anträgen und den Gründen, die zur Antragsablehnung geführt haben drückt nicht nur Wertschätzung gegenüber den Antragstellern aus, sondern kann auch zu Lerneffekten hinsichtlich zukünftiger Anträge führen.

soumission des demandes automatisés et optimisés afin d'économiser des ressources. Une telle approche permettrait aux fondations d'économiser des capacités en termes de ressources, tout en consolidant une objectivité maximale durant le processus de soumission d'une demande.

- Meilleure utilisation des supports d'aide à la soumission

À titre complémentaire, les fondations sont invitées à veiller à la disponibilité et la qualité des supports d'aide – tels que des guides ou aide-mémoires à l'usage des demandeurs – et des informations utiles à la soumission sur leur site Internet. Dans l'ensemble, les bénéficiaires passent par ailleurs beaucoup plus de temps à préparer leur demande que les requérants. Cet investissement important ne se justifie toutefois que si le projet a des probabilités élevées d'obtenir un soutien financier. A noter encore qu'une étude détaillée des informations mises à disposition par les fondations peut considérablement augmenter les possibilités de soutien d'un demandeur.

- Feed-back suite au rejet d'une demande

Les requérants sont de potentiels futurs bénéficiaires. Un feed-back relatif aux demandes rejetées – explicitant les raisons qui ont mené à ce rejet – manifeste de la considération envers les requérants, tout en offrant un effet didactique utile en vue d'éventuelles futures demandes.

Das Center for Philanthropy Studies (CEPS) der Universität Basel ist ein interdisziplinäres Forschungs- und Weiterbildungsinstitut für Philanthropie und Stiftungswesen. Das CEPS wurde 2008 auf Initiative von SwissFoundations, dem Verband der Schweizer Förderstiftungen, gegründet und ist ein universitärer Think Tank zum vielfältigen Themenbereich Philanthropie.

Le Center for Philanthropy Studies (CEPS) de l'Université de Bâle est un institut interdisciplinaire de recherche et de formation pour la philanthropie et les fondations. Le CEPS a été fondé en 2008 à l'initiative de SwissFoundations, l'association des fondations suisses, et est un think tank universitaire sur la philanthropie.

www.ceps.unibas.ch