MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

Besonderheiten der Berichterstattung von Non-Profit-Organisationen – empirische Analyse österreichischer Einrichtungen

verfasst von / submitted by

Liliya Weisgrab, Bakk. rer. soc. oec.

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of

Master of Science (MSc)

Wien, 2018 / Vienna 2018

Studienkennzahl lt. Studienblatt / degree programme code as it appears on the student record sheet:	A 066 915
Studienrichtung lt. Studienblatt / degree programme as it appears on the student record sheet:	Masterstudium Betriebswirtschaft
Betreut von / Supervisor:	Univ.-Prof. Dr. Otto A. Altenburger

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit versichere ich an Eides statt, dass ich die vorliegende Masterarbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen und Hilfsmittel angefertigt und die den benutzten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe.

Diese Arbeit wurde in gleicher oder ähnlicher Form noch bei keiner anderen Prüferin/ keinem anderen Prüfer als Prüfungsleistung eingereicht.

Wien, am 08.10.2018

Inhaltsverzeichnis

Eidesstattliche Erklärung ..... **I**

Abkürzungsverzeichnis ..... **IV**

Abbildungsverzeichnis ..... **VI**

Tabellenverzeichnis ..... **VII**

1 Einleitung **1**

1.1 Problemstellung und Ziele 1

1.2 Methodik und Struktur der Arbeit 2

2 Theoretische Grundlagen **4**

2.1 Begriffsabgrenzung 4

2.1.1 Non-Profit-Organisation *4*

2.1.2 Fundraising *11*

2.2 Rechtliche Grundlagen 14

2.2.1 NPO-Rechtsformen in Österreich *14*

2.2.2 Steuerrechtliche Aspekte *17*

3 Besonderheiten von NPOs **22**

3.1 Finanzierung 22

3.2 Kapitalstruktur 24

3.3 Besonderheiten in der Berichterstattungsanalyse 24

3.3.1 Berichterstattung *24*

3.3.2 Relevanz der traditionellen Kennzahlen *26*

4 Empirische Analyse – Probleme, Lösungen sowie Methodenauswahl **29**

4.1 Problemfelder bei der Datenerhebung 29

4.2 Österreichisches Spendengütesiegel 30

4.3 Stichprobenauswahl 33

4.4 Kennzahlen-Analyse 38

4.4.1 Auswahl der Kennzahlen *38*

4.4.2 Mittelherkunft *39*

4.4.3 Mittelverwendung *39*

4.4.4 Finanzielle Leistungskraft *41*

5 Ergebnisse der empirischen Analyse 43
5.1 Mittelherkunftsanalyse 43
5.1.1 Analyse der Finanzierungsquellen im Allgemeinen 43
5.1.2 Analyse der Einnahmenstruktur im Einzelnen 47
5.2 Mittelverwendungsanalyse 50
5.2.1 Aufwandstrukturanalyse 50
5.2.2 Fundraising-Effizienz-Analyse 59
5.2.3 Analyse der finanziellen Leistungskraft 62
6 Conclusio 66
Quellenverzeichnis 70
Literatur 70
Internetquellen 72
Jahresberichte 73
Zusammenfassung 80

Abkürzungsverzeichnis

Abs. ... Absatz

BAO ... Bundesabgabenordnung

BMF ... Bundesministerium für Finanzen

bzw. ... beziehungsweise

DZI ... Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen

EStG ... Einkommensteuergesetz

et al. ... und andere

etc. ... et cetera

evtl. ... eventuell

EWR ... Europäischer Wirtschaftsraum

FE ... Fundraising Efficiency

FER ... Fachempfehlungen zur Rechnungslegung

ff ... und die folgenden (Seiten)

FVA ... Fundraising Verband Austria

FX ... Fundraising Expenses

GAAP ... Generally Accepted Accounting Principles

GenG ... Genossenschaftsgesetz

(g)GmbH ... (gemeinnützige) Gesellschaft mit beschränkter Haftung

ICNPO ... International Classification of Non-Profit-Organizations

KSW ... Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Mio. ... Millionen

MX ... Management Expenses

NPO ... Non-Profit-Organisation

Nr. ... Nummer

OSGS ... Österreichisches Spendengütesiegel

PSG ... Privatstiftungsgesetz

PX ... Programm Service Expenses

REDF ... Roberts Enterprise Development Fund

S. ... Seite

UGB ... Unternehmensgesetzbuch

USA ... United States of America

VerG ... Vereinsgesetz

vgl. ... vergleiche

VÖP ... Verband Österreichischer Privatstiftungen

WKO ... Wirtschaftskammer Österreich

z.B. ... zum Beispiel

ZEWO ... Schweizerische Zertifizierungsstelle für gemeinnützige Spenden sammelnde Organisationen

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: NPO-Begriffsabgrenzung 6
Abbildung 2: Organisationsklassifikation 8
Abbildung 3: Spendenentwicklung in Österreich 12
Abbildung 4: Spendenentwicklung im deutschsprachigen Raum 13
Abbildung 5: Spendenmotive der Österreicher 14
Abbildung 6: Tätigkeitsbereiche gemeinnütziger Organisationen 18
Abbildung 7: Entwicklung spendenbegünstigter Einrichtungen in Österreich 20
Abbildung 8: Entwicklung der spendengütesiegeltragenden Organisationen 31
Abbildung 9: Anzahl analysierter NPOs nach Rechtsform 38
Abbildung 10: Gesamtfinanzierung in der Stichprobe 44
Abbildung 11: Verwendete Finanzierungsquellen nach Anzahl der Organisationen 45
Abbildung 12: Finanzierungsquellen. Mittelwerte 46
Abbildung 13: Finanzierungsquellen nach einzelnen Organisationen 49
Abbildung 14: Ausgabenkennzahlen. Mittelwerte und Mediane 51
Abbildung 15: Spendenbeschaffungsaufwand FX 52
Abbildung 16: Verwaltungsaufwand MX 54
Abbildung 17: Summe Spendenbeschaffungs- mit Verwaltungsaufwand und Programmaufwand 55
Abbildung 18: Werbe- und Verwaltungsaufwand im Vergleich 2015 bis 2017 bei Amnesty International, Geben für Leben und Gemeinsam gegen Landminen 56
Abbildung 19: Fundraising-Effizienz für die Jahre 2015 bis 2017 bei Amnesty International, Geben für Leben und Gemeinsam gegen Landminen 57
Abbildung 20: Projektbezogene Aufwendungen 59
Abbildung 21: Fundraising-Effizienz Mittelwert (inkl. bereinigt) und Median 60
Abbildung 22: Fundraising-Effizienz 62
Abbildung 23: Konzentrationsmix (CONCEN) 64
Abbildung 24: MARGIN 65

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Klassifikation von Tätigkeitsbereichen im Dritten Sektor mit Beispielen aus der Stichprobe 9
Tabelle 2: Finanzierungsarten 22
Tabelle 3: Non-Profit-Organisationen der Stichprobe 33

1 Einleitung

1.1 Problemstellung und Ziele

Non-Profit-Organisationen (NPOs) spielen eine bedeutende Rolle in der Gesellschaft wegen ihrer besonderen Position als Schnittstelle zwischen dem Markt, dem Staat und den privaten Haushalten. Aufgrund der Abgrenzung zu den ersten zwei Sektoren (Markt und Staat), wird die Gesamtheit von NPOs als Dritter Sektor [1] bezeichnet. Sie beeinflussen die Gesellschaft durch die Erfüllung und Vermittlung ihrer Ziele und werden gleichzeitig selbst von der Gesellschaft beeinflusst.

Die meisten NPOs agieren im sozialen Bereich, wo sowohl Markt, als auch Staat, versagen. Erster wegen der mangelnden Gewinnaussichten, zweiter wegen nicht genügenden Interessen und/oder starker Bürokratie, die manche Hilfseinsätze erschwert. In diesem Zusammenhang übernehmen NPOs eine besonders wichtige gesellschaftliche Rolle.[2] In solchen Fällen werden sie oft als Vermittler zwischen Markt, Staat und privaten Haushalten gebraucht.[3]

Die Non-Profit-Organisationen erfüllen ihre Dienste im allgemeinen Interesse. Deshalb gewinnt die Transparenz über die Mittelverwendung immer mehr an Bedeutung sowohl für die Öffentlichkeit, als auch für die Ressourcengeber. Andererseits ist es auch im Sinne der NPOs über die ordnungsgemäße und transparente Verwendung von Mitteln zu berichten, um sich ein positives Image zu schaffen und so mehr Vertrauen zu gewinnen und sich dadurch für die Zukunft finanziell abzusichern.[4]

Als gute „Performance“ von NPOs gelten generell die Kriterien der Wirtschaftlichkeit und der Sparsamkeit. Für die Mittelgeber geht es in erster Linie darum, dass die Organisation erhaltene Mittel vernünftig und im Sinne der Geldgeber verwendet. Dabei können Skandale dem guten Ruf längerfristig schaden und für die NPO sogar existenzbedrohlich

[1] In dieser Arbeit werden die Begriffe NPOs und Dritter Sektor synonym verwendet.
[2] Vgl. Gahrmann (2012), S. 10.
[3] Vgl. Simsa in: Simsa (2013), S. 134.
[4] Vgl. Schauer (2008) S. 135.

werden, weil ein Vertrauensbruch im Allgemeinen einen Spendenrückgang nach sich ziehen kann.[5]

Aktuell gibt es in der Literatur keine einheitlichen Definitionen für die Begriffe „NPO“ und „Fundraising“. Die Forschung ist sich auch nicht einig über die relevante Performance-Analyse von NPOs, welche Aspekte dabei wichtig sein könnten und ob sie sich von denen aus dem Profit-Bereich unterscheiden. Die Literaturrecherche ergab, dass es kaum NPO-relevante Kennzahlen gibt, obwohl sich viele Autoren damit beschäftigen.

In dieser Arbeit wird der Stand der Berichterstattung im Dritten Sektor Österreichs analysiert. Es wird darauf eingegangen wie transparent und informativ erstellte (Jahres)Tätigkeitsberichte sind. Im Zuge dessen werden Jahres- und vor Allem Finanzberichte der österreichischen NPOs aus verschiedenen Tätigkeitsbereichen und mit unterschiedlicher Größe anhand ausgewählter Kennzahlen ausgewertet und miteinander verglichen. Das Ziel dabei ist, für all diese verschiedenartigen NPOs bereichsübergreifende und dennoch relevante Kennzahlen zu ermitteln und darauf aufbauend eine Finanzanalyse der Jahresberichte durchzuführen.

Weiteres soll im NPO-Bereich untersucht werden, in wie weit die erstellten Berichte den steigenden Anforderungen an Transparenz und den Informationspflichten gegenüber den Stakeholdern auch Rechnung tragen. Die Rechnungslegung der Organisation ist ebenso relevant für die Informationsbeschaffung, wobei der Verwendung der Kennzahlen und ihrer Interpretation eine bedeutende Rolle zukommt.

Diese Arbeit beschäftigt sich vordergründig nicht mit der Erfolgsanalyse und Performance-Messung, da diese im NPO-Bereich wenig aussagekräftig sind bzw. für die Spendengeber nicht interessant sind. Vielmehr liegt der Schwerpunkt in der Analyse der Besonderheiten in der Berichterstattung im Dritten Sektor und der Auswertung von Jahresberichten anhand spezifischer, ausgewählter Kennzahlen.

1.2 Methodik und Struktur der Arbeit

Entsprechend der Fragestellung, widmet sich die Arbeit eingangs den theoretischen Grundlagen, welche eine Erklärung und Abgrenzung der Begriffe im Umfeld von NPOs und Fundraising einschließt. Im Abschnitt 2.2 wird auf die rechtlichen Rahmen-

[5] Vgl. Hirth (2013), S. 16.

bedingungen der NPOs in Österreich eingegangen und verbreitete Rechtsformen sowie steuerrechtliche Aspekte erklärt.

Im Kapitel 3 werden die Besonderheiten von Non-Profit-Organisationen bezüglich der Kapitalstruktur, der Finanzierung und der Berichterstattung untersucht. Die Unterschiede zum Profit-Bereich sind sowohl in der Eigen- und Fremdkapital-Definition, als auch in den genutzten Finanzierungsquellen erkennbar. Weiters gibt es einige Besonderheiten in der Berichterstattung und Analyse von Jahresabschlüssen bei NPOs. Vor allem fraglich ist die Anwendbarkeit von traditionellen Kennzahlen bei der Abschlussanalyse von NPOs.

Im Kapitel 4 wird zuerst auf die Problemfelder bei der Datenerhebung eingegangen und sodann die Relevanz des österreichischen Spendengütesiegels für die Problemlösung erklärt. Im Weiteren wird ein Überblick über die in die Stichprobe aufgenommenen Organisationen samt ihren Auswahlkriterien gegeben. Schlussendlich werden die für Non-Profit-Organisationen relevanten Kennzahlen herausgearbeitet und beschrieben.

Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen des vierten Kapitels, wird im Folgenden die empirische Analyse der Stichprobe mithilfe ausgewählter Kennzahlen durchgeführt. Konkret werden die Mittelherkunft, die Mittelverwendung und die finanzielle Leistungskraft der Organisationen analysiert und miteinander verglichen. Im letzten Kapitel werden gewonnene Erkenntnisse zusammengefasst und präsentiert.

In die Untersuchung wurden 80 österreichische NPOs aus verschiedenen Tätigkeitsbereichen, mit unterschiedlicher Größe und verschiedenen Rechtsformen, aufgenommen. Die Stichprobe bildet somit auch die Heterogenität des Dritten Sektors nach.

Nachdem NPO-relevante Kennzahlen selektiert wurden, werden Finanzdaten aus den Jahresberichten in die Analyse übernommen und strukturiert. Darauf aufbauend werden die Kennzahlen berechnet und miteinander verglichen. Somit werden Durchschnittswerte sowie deren Abweichungen in beide Richtungen ermittelt und anschließend näher untersucht. Im Falle großer Abweichungen zu den Standardwerten werden die Gründe dafür unter Zuhilfenahme der jeweiligen Jahresberichte erhoben.

2 Theoretische Grundlagen

2.1 Begriffsabgrenzung

2.1.1 Non-Profit-Organisation

Für die vorliegende empirische Untersuchung ist die Abgrenzung des Begriffs „NPO“ durchaus wichtig, um die entsprechenden Organisationen in die Studie aufnehmen zu können.

Obwohl Non-Profit-Organisationen immer mehr an Bedeutung gewinnen, ergibt die Literaturrecherche nach wie vor keine einheitliche Definition, wie auch in diversen wissenschaftlichen Publikationen nachzulesen ist.[6] In diesem Abschnitt wird auf die Problematik der Begriffsabgrenzung näher eingegangen und die für diese Arbeit verwendete Definition von NPOs erklärt.

In der Literatur sowie umgangssprachlich werden oft Definitionen wie „gemeinnützige Organisationen“, „Dritter Sektor“, „Freiwilligenorganisationen“ und „Non-Govermental-Organizations (NGOs)“ synonym verwendet. Alle diese Bezeichnungen sind jedoch unvollständig bzw. unklar definiert.

Der Begriff im weiteren Sinne ist eigentlich selbsterklärend – Non-Profit bedeutet nicht auf Gewinne ausgerichtete Organisationen. Das ist ein Hauptmerkmal von NPOs und wesentliches Unterscheidungsmerkmal zu den Profit-Organisationen mit dem Ziel der Gewinnerzielung. Diese Abgrenzung ist die umfassendste, denn sie schließt alle Institutionen ohne Gewinnabsichten unabhängig von der Trägerschaft ein.[7]

Grundsätzlich unterteilen sich Non-Profit-Organisationen in staatliche und private. Manche Autoren vertreten die am weitesten reichende Definition von NPOs, die auch Institutionen der staatlichen Hoheitsgewalt beinhaltet. Andere Autoren schließen solche Institutionen aus.[8]

---

[6] Vgl. Pfeffer (2016), S. 58 ff, Greiling (2009), S.24 ff.
[7] Vgl. Greiling (2009), S. 24.
[8] Vgl. ebenda, S. 52 – 53.

Bezüglich Abgrenzung von NPOs in der Forschung hebt Greiling verschiedene Betrachtungsweisen hervor. Nach dem Abgrenzungsbereich unterteilt sie Non-Profit-Organisationen in umfassende, mittlere, enge und engste Auffassung.[9]

Die umfassende Definition zählt alle Körperschaften ohne erwerbswirtschaftliche Absichten zum Non-Profit-Bereich, die spezielle Leistungen zur Deckung eines bestimmten Bedarfes erbringen. Die erste Einschränkung geschieht mit dem Ausschluss von öffentlich-rechtlichen Unternehmen und der öffentlichen Verwaltung aus dem Non-Profit-Bereich. Dabei beinhaltet die Menge einbezogener Körperschaften sowohl private als auch öffentlich-rechtliche Selbstverwaltungsorganisationen. Dies entspricht der mittleren Definition von NPOs.[10]

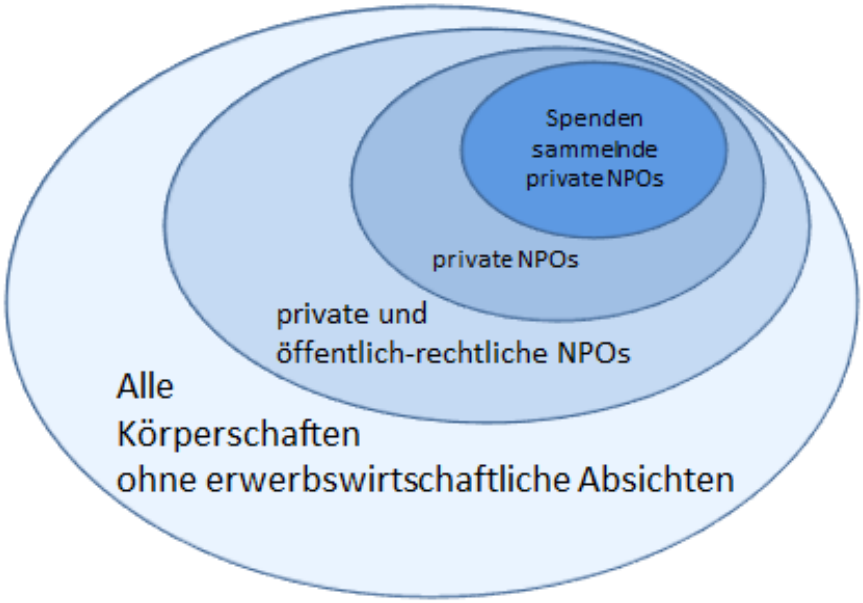
Die enge Definition beschränkt sich auf private NPOs. Ausschlaggebend in der internationalen NPO-Forschung sind die von John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Projekt ausgearbeiteten Charakteristika von NPOs, die dieser Definition als Basis dienen.[11]

Die Begriffsabgrenzung im engsten Sinne richtet sich nach den Einnahmequellen und berücksichtig nur private NPOs, die sich ausschließlich durch Spenden und freiwillige Beiträge finanzieren.[12]

---

[9] Vgl. Greiling (2009), S. 24.
[10] Vgl. ebenda, S. 24 - 25.
[11] Vgl. ebenda, S. 25.
[12] Vgl. ebenda, S. 26.

Abbildung 1: NPO-Begriffsabgrenzung



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Greiling, 2009, S. 24 – 25.

Die vorliegende Arbeit orientiert sich bei der Abgrenzung der NPOs an den Charakteristika des John Hopkins Projekt, welches auch als Standardsystem des österreichischen Spendengütesiegels verwendet wird,[13] und folgt hiermit der engen Definition des Non-Profit-Bereiches. Alle unten angeführte Merkmale müssen dabei zumindest minimal und kumulativ vorliegen, um die Organisation als NPO zu klassifizieren:[14]

1. *Organisiert.* Die Organisation muss ein Mindestmaß an formaler Struktur aufweisen, über eine eigene Rechtspersönlichkeit verfügen und ihre Tätigkeit auf Dauer ausrichten. Temporäre, zur Erreichung eines einzigen bestimmten Zieles bestimme Gebilde sowie informelle Gruppen unterliegen nicht dem NPO-Begriff.[15]
2. *Privat,* keine staatliche Institution. Die Organisation muss privat sein, was jedoch eine öffentliche (Teil-)Finanzierung nicht ausschließt.[16] Dennoch muss eine strukturelle Trennung von öffentlichen Mitteln sowie Unabhängigkeit vom staatlichen Einfluss gegeben sein.[17]

---

[13] Vgl. OSGS Kooperationsvertrag 01.03.2018, Zugriff am 25.09.2018.
[14] Vgl. Roder (2011), S. 7 ff.
[15] Vgl. Meyer/Simsa in: Simsa (2013), S.8.
[16] Vgl. ebenda.
[17] Vgl. Anheier/Salamon in: Powell (2006), S. 104 ff.

3. *Keine Gewinnausschüttungen*. Die NPOs unterliegen einem Gewinnausschüttungsverbot. Das bedeutet, dass die Überschüsse zweckgebunden sind und nicht an Kapitalgeber oder andere Stakeholder ausgeschüttet werden dürfen.[18]
4. *Selbstverwaltung und Entscheidungsfreiheit*. Manche Organisationen werden, trotz ihrer strukturellen Unabhängigkeit von Staat und Privatinstitutionen, indirekt trotzdem von denen kontrolliert. Um dieses Kriterium zu erfüllen, müssen NPOs über ihre eigene Verwaltung verfügen und eigene Aktivitäten im großen Umfang kontrollieren.[19] Zumindest formal müssen dabei die Verwaltungsentscheidungen innerhalb der Organisation getroffen werden.[20]
5. *Freiwilligkeit.* Um diesem Kriterium zu entsprechen, müssen NPOs zumindest im minimalen Ausmaß ehrenamtliche Mitwirkung in Anspruch nehmen, was auch bei den Leitungsorganen möglich sein kann.[21] Die Mitgliedschaft in der Organisation muss auf freiwilliger Basis erfolgen und darf weder gesetzlich, noch aufgrund der Geburt, geregelt werden.[22]

In der Praxis sind die Grenzen dieser Kriterien jedoch fließend. Außerdem erfüllen NPOs die oben angeführten Kriterien mit unterschiedlicher Intensität. Nicht immer ist eine klare Differenzierung zwischen Non-Profit und anderen Organisationen möglich.[23]

Die meisten NPOs verfolgen ideelle, gemeinnützige Zwecke, die wirtschaftlichen Erfolge sind hierbei nebensächlich. Das bedeutet jedoch nicht, dass keine Gewinne erwirtschaftet werden können. Wichtig ist das Ausschüttungsverbot, dem die Überschüsse unterliegen. Sie bleiben in der Organisation für die zukünftige Zweckverwendung oder dienen dem Organisationswachstum.[24]

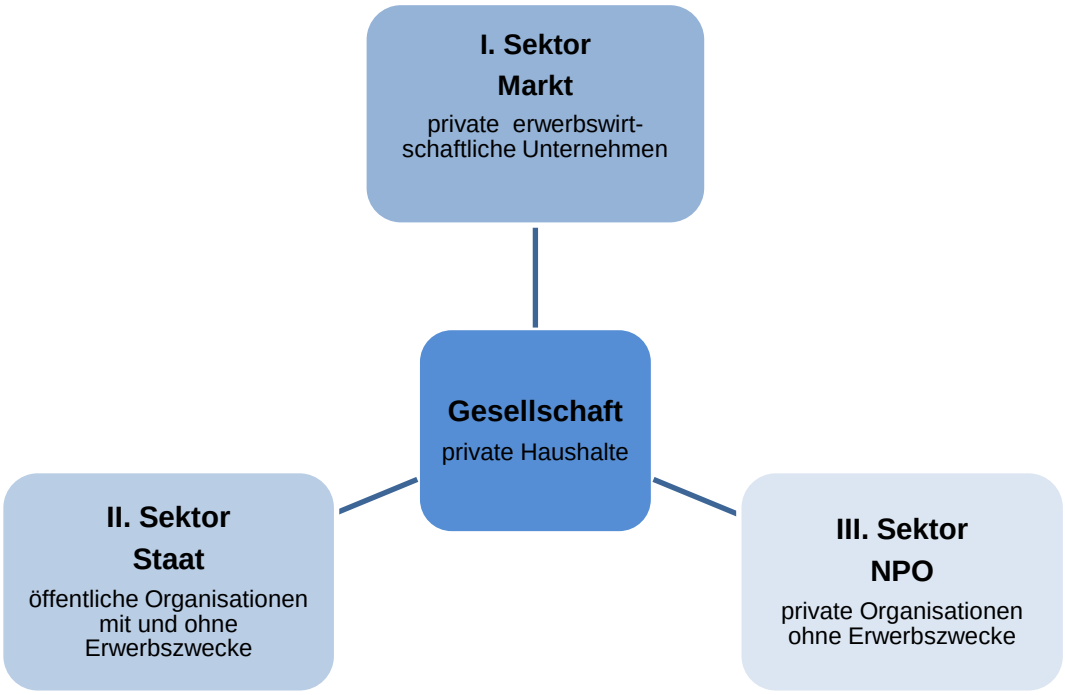
Im Unterschied zu den (Profit) Unternehmen mit ihren Formalzielen der Gewinnmaximierung stehen bei NPOs Sachziele in der Erbringung speziellen Leistungen im Vordergrund.[25] Trotz fehlender Gewinnorientierung müssen jedoch auch NPOs die Existenzsicherung und damit die Kostendeckung als weiteres Ziel anstreben. In der

[18] Vgl. Meyer/Simsa in: Simsa (2013), S. 8 ff.
[19] Vgl. Anheier/Salamon in: Powell (2006), S. 104 ff.
[20] Vgl. Roder (2011), S. 9.
[21] Vgl. Meyer/Simsa in: Simsa (2013), S. 8 – 9.
[22] Vgl. Anheier/Salamon in: Powell (2006), S. 104 ff.
[23] Vgl. Meyer/Simsa in: Simsa (2013), S. 9 ff.
[24] Vgl. Gahrmann (2012), S. 9.
[25] Vgl. ebenda.

Regel ist das Wirtschaftlichkeitsprinzip bei NPOs als Maximalprinzip ausgeprägt, in dem bei gegebenen Kosten die bestmögliche Leistung angestrebt wird.[26]

Obwohl NPOs in der Erbringung ihrer Leistungen nicht gewinnorientiert handeln, sondern der Erfüllung der Mission dienen, sollen sie dabei über genügend Mittel für ihre Handlungen zur Missionserfüllung verfügen mit dem Ziel der Liquiditätssicherung. Im Gegensatz zu den gewinnorientierten Unternehmen ist die Erfolgsmessung bei NPOs problematisch. Im Fall von Verlusten ist schwer feststellbar, welche Ursachen diese haben. Negative Ergebnisse könnten entweder in der schlechten Wirtschaftlichkeit der Organisationsführung oder der effektiven Leistungserbringung begründet sein.[27]

Abbildung 2: Organisationsklassifikation



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Andessner (2004), S. 26

Der Erste Sektor wird durch die privatwirtschaftlichen Unternehmen repräsentiert. Im Sektor II befinden sich öffentliche Einrichtungen mit und ohne Gewinnabsichten. Da die NPOs als private Organisationen nicht zum zweiten Sektoren zugeordnet werden können und zum ersten wegen des fehlenden Erwerbszwecks auch nicht, stellen sie den Dritten

[26] Vgl. Roder (2011), S. 87 – 88.
[27] Vgl. Andessner (2004), S. 26 ff.

Sektor dar und nehmen eine Position als Schnittstelle zwischen der Gesellschaft und den beiden anderen Sektoren ein.[28]

Der Dritter Sektor wird durch eine Mehrzahl von Organisationen aus unterschiedlichen Tätigkeitsbereichen gebildet, die zu keinem anderen zurechenbar sind und stellt somit eine heterogene Größe dar. Wegen seiner Heterogenität gibt es keine allgemeinen öffentlichen Statistiken zum NPO-Bereich.[29]

Nach Vilain sind folgende Gruppen von der Klassifizierung als NPO jedenfalls ausgeschlossen: erwerbstätige Unternehmen und Unternehmen öffentlicher Hand, öffentlich-rechtliche Körperschaften, politische Parteien, Produktions- und Verbraucher-genossenschaften, Kirchen und Glaubensgemeinschaften, sowie Sekten.[30]

Nach internationaler Klassifikation der Non-Profit-Organisationen (ICNPO) werden die zwölf folgenden Tätigkeitsbereiche kategorisiert:[31]

Tabelle 1: Klassifikation von Tätigkeitsbereichen im Dritten Sektor mit Beispielen aus der Stichprobe

Tätigkeitsbereich	***Beispiele aus der Datenerhebung***
1. Kultur, Sport und Freizeit	*Sigmund Freud Museum*
2. Bildung und Forschung	*Austrian Economics Center*
3. Gesundheitswesen	*Krankenhaus Göttlicher Heiland* *Ärzte ohne Grenzen*
4. Sozialdienste	*Leben braucht Wasser* *Licht ins Dunkel*
5. Umwelt und Tierschutz	*Vier Pfoten* *Greenpeace*
6. Entwicklung und Wohnungswesen	*ICEP - Institut zur Cooperation bei Entwicklungsprojekten*

[28] Vgl. Gahrmann (2012), S. 10.
[29] Vgl. Andessner (2004), S. 12.
[30] Vgl. Vilain (2006), S. 27 – 28.
[31] Vgl. Salamon/Anheier (1996), Zugriff am 24.09.2018.

7. Bürger- und Verbraucherinitiativen	*Atomkraftfrei leben*
8. Freiwilligkeitsarbeit, Stiftungs- und Spendenwesen	*Concordia Stiftung*
9. Internationale Aktivitäten	*Caritas* *Amnesty International*
10. Religion	*CSI Österreich* *Heilsarmee*
11. Verbände und Gewerkschaften	-
12. Sonstige	-

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an ICNPO (Salamon/Anheier).

Greiling hebt die große Heterogenität des Non-Profit-Sektors hervor, wobei der Begriff „Sektor" nicht ganz korrekt ist, denn es gibt keinen bestimmten Sektor. Vielmehr agieren NPOs auf verschiedenen Gebieten,[32] doch aufgrund ihrer Tätigkeitsfelder können die meisten davon dem Dienstleistungsbereich zugerechnet werden.[33]

Weiters können NPOs nach folgenden Kriterien differenziert werden:[34]

- in verschiedenen Bereichen tätig (oben angeführte Tätigkeitsgebiete),
- nach Größe, wie große, professionell geführte Organisationen mit angestellten Mitarbeitern wie Caritas und kleine Interessensvereine,
- nach der Rechtsform,
- nach der Finanzierungsart: rein spendensammelnde Organisationen, überwiegend über staatliche Subventionen bzw. Leistungsverträge oder Mitgliederbeiträge finanziert, Stiftungen mit eigenem Vermögen,
- Eigenleistungs- und Fremdleistungsorganisationen.

Als eine Besonderheit der NPOs ist oftmals auch fehlende Konkurrenz anzusehen, wobei die Organisationen zumeist in einer Konkurrenzsituation bzgl. der Einwerbung von Spenden bzw. Förderungen sind. Da sich der Dritte Sektor auf mehrere Branchen

[32] Vgl. Greiling (2009), S. 28.
[33] Vgl. Stötzer (2009), S. 10.
[34] Vgl. Kühnis, Zugriff am 24.09.2018.

erstreckt, gibt es grundsätzlich keinen eigenen Markt im Non-Profit-Bereich, viel mehr agieren NPOs auf verschiedenen Märkten. Dabei verfolgen sie unterschiedliche Ziele und werben mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln um die Kapitalgeber, die diese Ziele attraktiv finden müssen. Es besteht so zu sagen ein Konkurrenzkampf um die Unterstützer.[35]

2.1.2 Fundraising

Der Begriff „Fundraising“ kommt aus dem Englischen und hat sich im deutschsprachigen Raum bereits durchgesetzt. Obwohl er wörtlich als Kapitalbeschaffung übersetzt wird, wird ihm in der Literatur oft die Bedeutung der Spendenbeschaffung zugeschrieben, weil er meist im NPO-Bereich verwendet wird.[36]

Gleich wie beim NPO-Begriff gibt es auch für den Fundraising-Begriff keine Einigkeit in der Literatur. Gahrmann unterscheidet drei Aspekte über welche sich die Autoren nicht einig sind:[37]

1. *Mittel*: wird unter Fundraising nur Beschaffung finanzieller Ressourcen verstanden oder ist jede Art von Zuwendungen und Dienstleistungen inkludiert.
2. *Quellen*: werden allein private Ressourcengeber berücksichtigt oder öffentliche ebenfalls.
3. *Abwicklungsform*: bezieht sich Fundraising auf einseitige Abwicklung oder werden auch gegenseitige Geschäfte wie bei Sponsoring berücksichtigt.

In dieser Arbeit wird die „Fundraising“ Definition nach Haibach verwendet, wonach Fundraising als umfangreiche Ressourcenbeschaffung, inkl. Finanz- und Sachressourcen, Rechte und Informationen, Arbeits- und Dienstleistungen, von privaten und öffentlichen Geldgebern verstanden wird. Dabei fokussiert sich Fundraising am meisten auf die Beschaffung von finanziellen Mitteln.[38]

Bei erwerbswirtschaftlichen Unternehmern wird das Kapital durch die Bezahlung ihrer Leistung bzw. Produktion beschafft. Anders ist es bei Non-Profit-Organisationen, wo sich meist Leistungsempfänger von den Kapitalgebern unterscheiden. NPOs müssen Wege

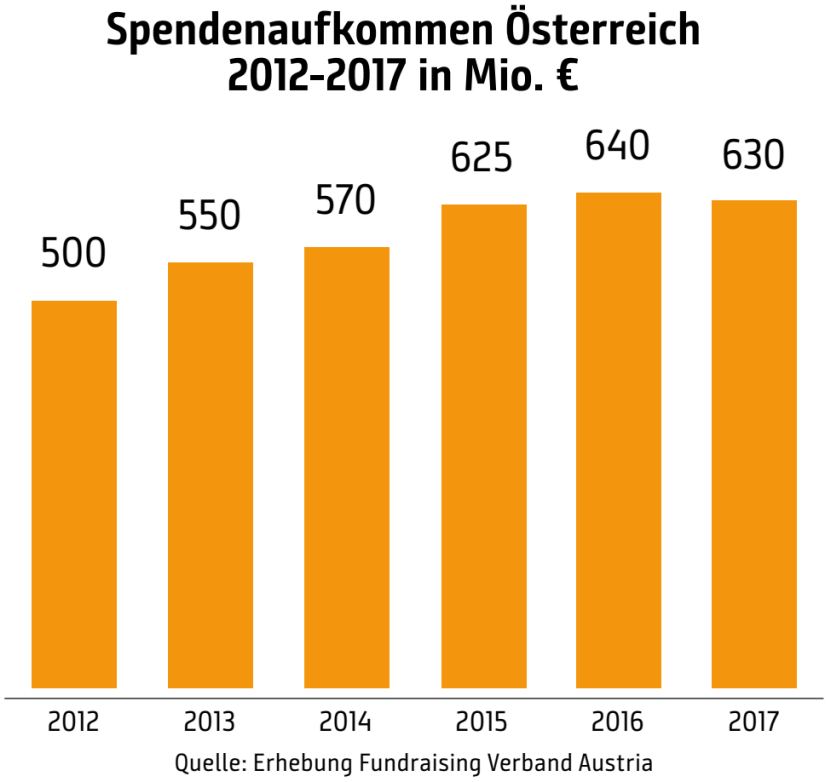
---

[35] Vgl. Hirth (2013), S. 60 – 62.
[36] Vgl. Gahrmann (2012), S. 12.
[37] Vgl. ebenda.
[38] Vgl. Haibach in: Fundraising Akademie (2008), S. 88.

finden, um Ressourcengeber anzuwerben, die bereit und fähig sind, sie zu unterstützen.[39]

Laut Fundraising Verband Austria (FVA) ist das Spendenaufkommen in Österreich bei gemeinnützigen Organisationen in den letzten Jahren gestiegen. Vor allem ist der Anteil an Spenden bei kleineren und mittleren Organisationen gewachsen, wohingegen bei den 50 größten spendensammelnden NPOs der Spendenanteil von 75% auf 70% zurückgegangen ist. Allerdings wird ab 2017 auch mit einem Spendenrückgang gerechnet. Die Gründe dafür liegen sowohl in den neuen Regelungen für die Spendenabsetzbarkeit, als auch in der gesellschaftlichen Stimmungsänderung aufgrund der Flüchtlingswelle 2015.[40]

Abbildung 3: Spendenentwicklung in Österreich

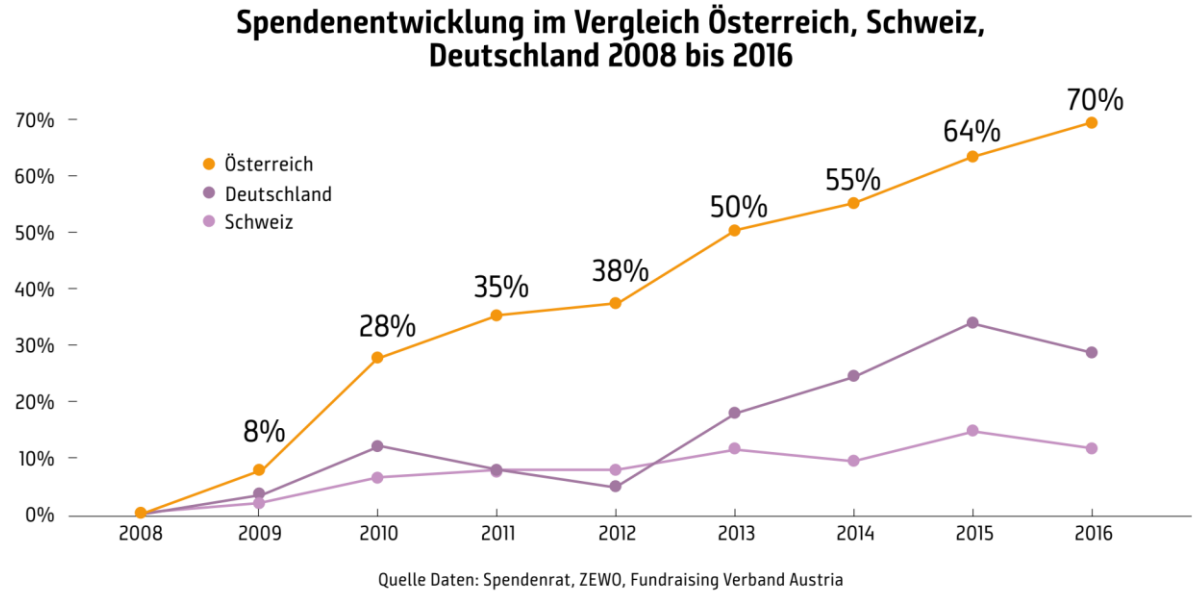


Im internationalen Vergleich sind die USA mit 349 Mrd. € Spendenaufkommen im Jahre 2016 an der Spitze. In Österreich wurden in 2017 640 Mio. € gespendet. Die durchschnittlichen Spenden pro Einwohner liegen bei 75 €, damit sind Österreicher auf dem Platz 10 im europäischen Vergleich. Allerdings verzeichnet Österreich mit 70% das

[39] Vgl. Haibach in Fundraising Akademie (2008), S. 89.
[40] Vgl. FVA, Jahresbericht 2017, Zugriff am 18.09.2018.

größte Spendenwachstum pro Einwohner im deutschsprachigen Raum in den letzten Jahren.[41]

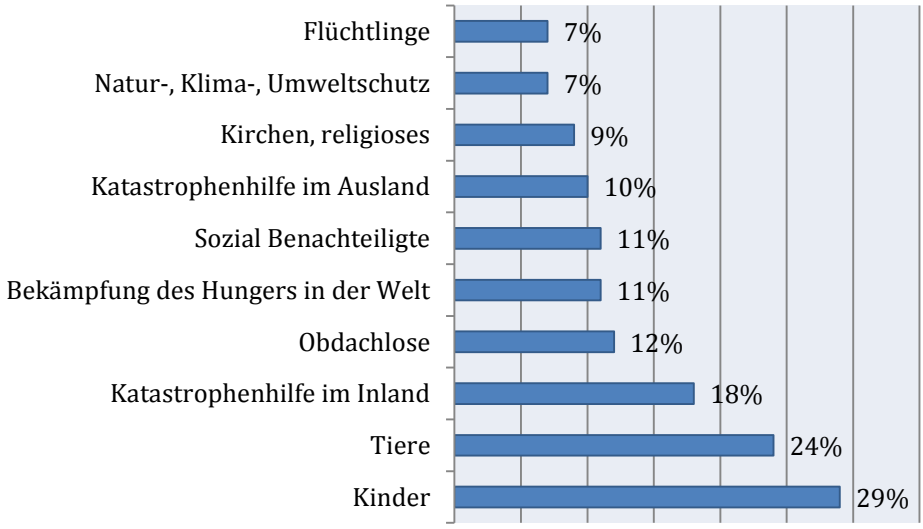
Abbildung 4: Spendenentwicklung im deutschsprachigen Raum



Wie folgende Abbildung zeigt, sind Kinder mit 29%, gefolgt von Tieren mit 24% und Katastrophenhilfe im Inland mit 18% die wichtigsten Spendenmotive der Österreicher. Hilfe für Obdachlose ist mit 12% das nächste Thema, knapp gefolgt von sozial Benachteiligten und Bekämpfung des Hungers in der Welt mit jeweils 11%. Das nächstwichtigste Motiv ist mit 10% die Katastrophenhilfe im Ausland und mit 9% religiöse Motive sowie Kirche. Naturschutz und Flüchtlingshilfe schließen mit 7% ab.

[41] Vgl. FVA, Jahresbericht 2017, Zugriff am 18.09.2018.

Abbildung 5: Spendenmotive der Österreicher



Quelle: Public Opinion GmbH

Die Gründe für Nichtspenden sind laut Umfrage des FVA – neben finanziellen Belastungen – das Misstrauen in eine zweckgerechte Verwendung und hohe Steuerbelastung der Spender.[42]

2.2 Rechtliche Grundlagen

2.2.1 NPO-Rechtsformen in Österreich

Grundsätzlich stehen NPOs in Österreich viele Rechtsformen außer Personengesellschaften zur Verfügung.[43] Praktisch relevant sind jedoch Vereine, Stiftungen, GmbHs, vor allem gemeinnützige (gGmbHs) und Genossenschaften.

Der ideelle Verein ist mit Abstand die am meisten verbreitete Rechtsform der österreichischen NPOs gefolgt von der Stiftung, (g)GmbH und manchmal auch Genossenschaft. Die Rechtsform der Organisation ist maßgebend für die Rechnungslegung sowie für die Berichtserstattung.

Ein Verein ist definiert als ein freiwilliger, auf Dauer ausgerichteter, aufgrund von Statuten organisierter, Zusammenschluss von mindestens zwei Personen zur Verfolgung

[42] Vgl. FVA, Jahresbericht 2017, Zugriff am 24.09.2018.
[43] Vgl. Stötzer (2009), S. 17.

eines bestimmten gemeinsamen ideellen Zwecks. Die Verfolgung überwiegender wirtschaftlicher Ziele ist dabei nicht gestattet.[44]

In Österreich erlangt ein Verein eine eigene Rechtspersönlichkeit mit Eintragung ins Vereinsregister. Rechtliche Grundlage für die Idealvereine bildet das relativ neue Vereinsgesetz, VerG 2002. Kleine Vereine, die gewöhnliche Einnahmen von 1,0 Mio. € jährlich nicht überschreiten, erstellen ihre Jahresberichte in der einfachen Form als Einnahmen-Ausgabenrechnungen. Mittelgroße und Große Vereine sind zur Erstellung eines Jahresabschlusses nach §§ 189 – 246 UGB verpflichtet. Damit werden große Vereine mit jährlichen Einnahmen über 3 Mio. € den Kapitalgesellschaften gleichgesetzt und sind zur Erstellung eines erweiterten Jahresabschlusses verpflichtet.[45]

Stötzer nennt den Verein als ideale Rechtsform für kleinere und mittlere Organisationen wegen der Einfachheit und geringer Kosten bei der Errichtung, abgesehen davon ist auch kein Mindestkapital notwendig.[46]

Die Stiftungen knüpfen an eine Vermögensmasse an, die zur Verfolgung eines Ziels errichtet wurden. In Österreich unterscheidet man zwischen den öffentlich-rechtlichen und privaten Stiftungen. Wobei erstere nur Erträge aus dem Vermögen für die Organisationszwecke verwenden dürfen, wird bei Privatstiftungen auch Grundvermögen verwendet.[47] Diese Rechtsform erfreut sich einer langen Tradition, erste Stiftungen wurden bereits 3000 v.Chr. gegründet. Obwohl internationale Stiftungen meistens gemeinnützige Ziele verfolgen, sind in Österreich von 3126 Privatstiftungen nur 200 rein gemeinnützig.[48] Dies ist eine Besonderheit der österreichischen Gesetzgebung, konkret des aus dem Jahre 1994 entstandenen Privatstiftungsgesetzes, das die Möglichkeit zur Gründung privater Stiftungen ohne gemeinnützigen Zweck jedoch mit Steuer-begünstigungen für große Vermögen erschaffen hat.[49] Laut Anheier gehört Österreich zu den Ländern mit kleinerem Stiftungsvolumen im gemeinnützigen Bereich, was sich jedoch langsam ändert.[50]

Die Stiftung ist keine Gesellschaft, denn sie hat keine Mitglieder. Der Zweck einer Stiftung liegt in der Willenserfüllung der Stifter. Die Rechtspersönlichkeit erlangt sie mit der Eitragung ins Firmenbuch. Laut Stötzer ist der Errichtungsaufwand bei Stiftungen so

---

[44] Vgl. WKO, Zugriff am 24.09.2018.
[45] Vgl. §§ 21, 22 VerG.
[46] Vgl. Stötzer (2009), S. 18.
[47] Vgl. Nowotny in: Simsa (2013), S. 199.
[48] Vgl. VÖP, Zugriff am 24.09.2018.
[49] Vgl. Simsa in: Voggensperger (2004), S. 229.
[50] Vgl. Anheier (2007), S. 315.

groß, dass erst ab einem Vermögen von ungefähr 700.000 €, anstatt der gesetzlich vorgeschriebenen 70.000 €, eine Gründung sinnvoll ist. In Österreich unterliegen Privatstiftungen gerichtlicher Kontrolle.[51] Die Rechnungslegung bei Privatstiftungen entspricht jener der Kapitalgesellschaften nach §§ 189 ff UGB. Es besteht somit die Pflicht zur Erstellung eines Jahresabschlusses.[52] Allgemeine Rechtsgrundlagen für die Privatstiftungen sind im Privatstiftungsgesetz (PSG) geregelt.

Als Kapitalgesellschaften hat vor allem die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) eine Bedeutung für den NPO-Sektor. In der Regel sind die GmbH-Gesellschafter an den Erfolgen der Organisation mittels Gewinnausschüttungen beteiligt, jedoch in der gemeinnützigen Form unterliegt eine GmbH dem üblichen Gewinnausschüttungsverbot, die Überschüsse müssen in der Organisation für die zukünftige Verwendung bleiben.[53] Diese Rechtsform gewinnt jedoch, trotz höherer Gründungskosten, zunehmend an Bedeutung im Dritten Sektor, vor allem wegen der auf das Gesellschaftsvermögen beschränkten Haftung sowie der möglichen Trennung von Eigentümerschaft und Geschäftsführung, was bei Vereinen nicht möglich ist.[54] Die (g)GmbH als Rechtsform findet vor allem im Gesundheits- und im Sozialbereich Anwendung.

Als GmbH organisierte NPOs sind zur Erstellung und Offenlegung eines Jahresabschlusses verpflichtet. Außerdem sind sie kraft ihrer Rechtsform als Unternehmer zu klassifizieren und unterliegen hiermit sowohl dem GmbH-Gesetz als auch dem Unternehmensrecht im UGB.[55]

Im Unterschied zur GmbH, die im Allgemeinen dem Markt-Sektor zugehört und nur durch Erlangen des gemeinnützigen Status zum Dritten Sektor zugeordnet wird, ist die Wandlung von der Genossenschaft in umgekehrter Reihenfolge geschehen. Ursprünglich ist die Genossenschaft als Rechtsform aus dem Dritten Sektor entstanden und über die Zeit in Richtung Markt gewandert. Mittlerweile sind Genossenschaften meist auf Verfolgung erwerbswirtschaftlicher Zwecke ausgerichtet und können, wie GmbHs, den gemeinnützigen Status vom Finanzamt durch Beantragung erhalten.[56]

---

[51] Vgl. Stötzer (2009), S. 24.
[52] Vgl. § 18 PSG.
[53] Vgl. Stötzer (2009), S. 25.
[54] Vgl. Priller/Zimmer in: Fundraising Akademie (2008), S. 60 – 61.
[55] Vgl. Stötzer (2009), S. 26.
[56] Vgl. Priller/Zimmer in: Fundraising Akademie (2008), S. 60 – 61.

Genossenschaften können mit beschränkter bzw. unbeschränkter Haftung ihrer Mitglieder gegründet werden. Ihre Rechtspersönlichkeit erlangt die Genossenschaft durch die Eintragung ins Firmenbuch. Sie sind zur Aufstellung eines Jahresabschlusses (oder sonstigen Abschlusses) inklusive eines Jahresberichtes verpflichtet. Allerdings gilt diese Regelung nach Genossenschaftsgesetz nur für die kleinen Organisationen nach §221 Abs. 1 UGB; mittlere- und große Genossenschaften unterliegen den gleichen Vorschriften wie für die Kapitalgesellschaften und müssen somit einen erweiterten Jahresabschluss erstellen. [57]

2.2.2 Steuerrechtliche Aspekte

Gemeinnützige Organisationen genießen in Österreich steuerliche Begünstigungen. Wann eine Einrichtung als gemeinnützig einzustufen ist, regelt die Bundesabgabenordnung (BAO). [58] Die im allgemeinen Sprachgebrauch oft verwendete Bezeichnung „gemeinnützig“ wird in BAO genau definiert und zwischen gemeinnützig, mildtätig und kirchlich unterschieden:

- *Gemeinnützig* nach §35 BAO sind Zwecke, durch deren Erfüllung die Allgemeinheit gefördert wird, die nur dann bestehen, wenn das Gemeinwohl auf geistigem, kulturellem, sittlichem oder materiellem Gebiet gefördert wird. Im Weiteren sind die geförderten Bereiche im Absatz 2 aufgelistet. Dabei darf der Personenkreis nur dann als „Allgemeinheit“ angesehen werden, wenn er nicht durch bestimmte Merkmale abgegrenzt wird, sondern allen zur Verfügung stehen kann.[59]
- *Mildtätig* sind Zwecke, die auf die Unterstützung hilfsbedürftiger Personen gerichtet sind.[60]
- *Kirchlich* sind Zwecke, die zur Förderung gesetzlich anerkannten Kirchen- und Religionsgesellschaften beitragen. [61]

Dabei müssen die Voraussetzungen des §34 BAO erfüllt werden, wonach die Ausschließlichkeit und Unmittelbarkeit der Förderung vorliegen muss.

- Verfolgung ausschließlich begünstigter Hauptzwecke;

---

[57] Vgl. §§2 – 22 GenG.
[58] Vgl. Greiling (2009), S. 34.
[59] Vgl. §36 BAO.
[60] Vgl. §37 BAO.
[61] Vgl. §38 BAO.

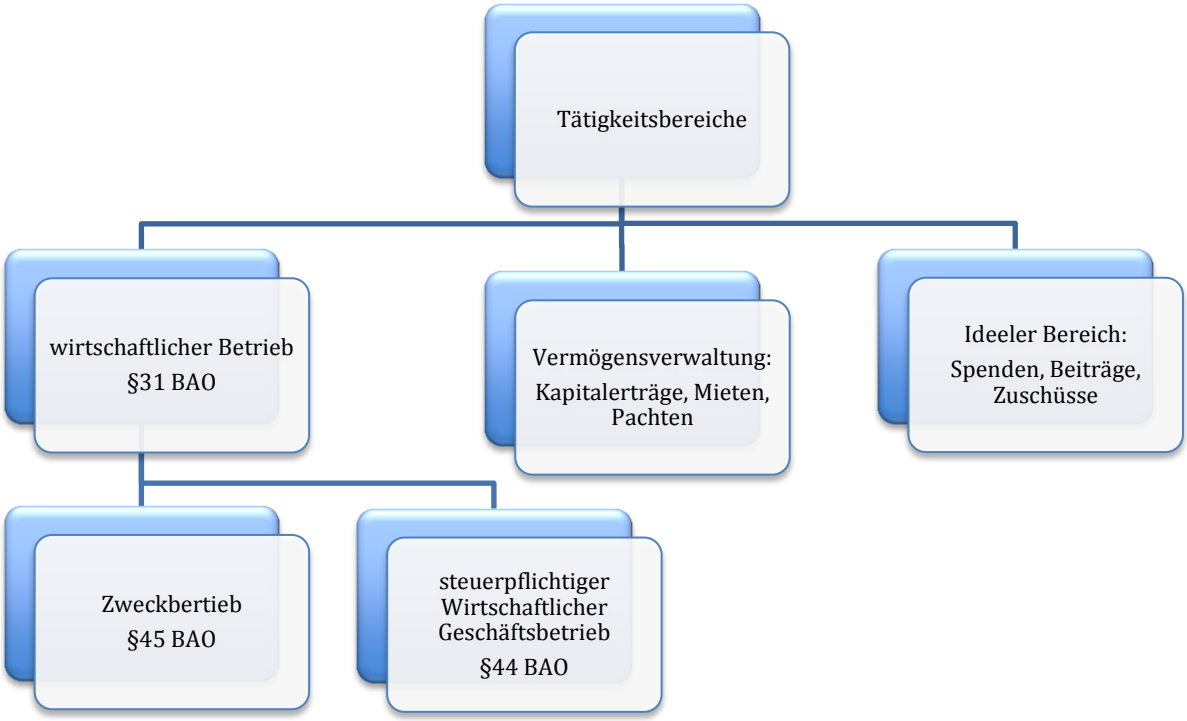
- Ausschluss jedes Gewinnerstrebens;
- Keine Erfolgs- und Vermögensbeteiligung der Mitglieder;
- Angemessene Verwaltungsausgaben;
- Gebundenes Restvermögen.

Körperschaften, welche den obengenannten Kriterien entsprechen, was auf die meisten NPOs zutrifft, genießen steuerrechtliche Vorteile des §4a EStG.

Überhöhte Vergütungen vor allem beim Fundraising oder in der Verwaltung der gemeinnützigen Körperschaften gelten als verdeckte Ausschüttungen und sind daher verboten.[62]

Wenn eine Organisation neben begünstigten Zwecken auch nichtbegünstigte verfolgt, sind diese von den Steuerbegünstigungen der BAO ausgeschlossen. Es sei denn, diese Zwecke sind von untergeordneter Bedeutung und betragen nicht mehr als 10% der Gesamttätigkeit.[63]

Abbildung 6: Tätigkeitsbereiche gemeinnütziger Organisationen



Quelle: Lindemann in Fundraising Akademie, S. 692

[62] Vgl. Richtlinie des BMF vom 13.03.2013 , Zugriff am 18.09.2018.
[63] Vgl. ebenda , Zugriff am 18.09.2018.

Der ideelle Bereich ist der Hauptbereich in der Missionserfüllung jeder gemeinnützigen Organisation. Für die in diesem Bereich erhaltenen Mittel wird in Richtung des Mittelgebers keine Gegenleistung erbracht und von diesem auch nicht erwartet. Diese Einnahmen sind sowohl von den Körperschafts- als auch von den Ertragssteuern befreit.[64]

Obwohl die Einnahmen aus der Vermögensverwaltung nicht direkt mit dem gemeinnützigen Zweck der NPO in Verbindung sind, unterliegen sie trotzdem keinen Ertragssteuern.[65]

Der Zweckbetrieb einer gemeinnützigen Organisation ist nur unter bestimmten Voraussetzungen steuerbefreit, und zwar wenn er die folgenden Voraussetzungen des §45 (2) BAO erfüllt:

- muss der Erfüllung gemeinnütziger Zwecke dienen,
- die genannten Zwecke dürfen nicht anders als durch den wirtschaftlichen Betrieb erreichbar sein,
- darf nur im notwendigen Ausmaß in den Wettbewerb mit anderen gewerblichen Betrieben treten.

Ein steuerpflichtiger wirtschaftlicher Betrieb ist ein Bestanteil einer gemeinnützigen Organisation, der nicht unmittelbar zur Erfüllung steuerbegünstigter Zwecke beiträgt. Die Gewinnabsichten sind dabei unwesentlich.[66] Der gemeinnützige Status der Organisation geht unter der Voraussetzung, dass der gewerbliche Betrieb von untergeordneter Bedeutung ist, nicht verloren.[67]

Rechtsformunabhängig unterscheidet Vilain die drei folgenden Hauptprobleme im Non-Profit-Sektor:[68]

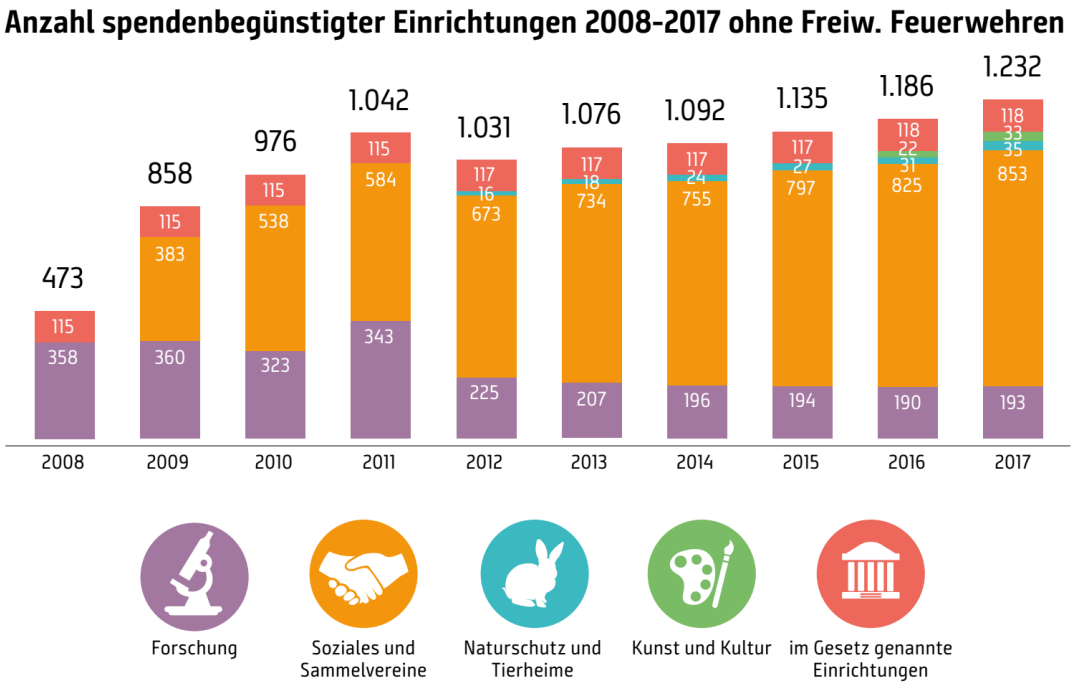
1. Fehlende Eigentümerkontrollen aufgrund mangelnder Eigentümerrechte können negative Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit der Organisationen haben.
2. Mangelnde Publizität bei der Mehrheit der gemeinnützigen Organisationen erschwert den Einblick in die finanzielle Lage.
3. Ungenügende Rechnungslegung und Berichtserstattung für eine externe Finanzanalyse.

---

[64] Vgl. Lindemann in: Fundraising Akademie (2008), S. 692.
[65] Vgl. Lindemann in: Fundraising Akademie (2008), S. 692.
[66] Vgl. Lindemann in: Fundraising Akademie (2008), S. 692 – 693.
[67] Vgl. Richtlinie des BMF vom 13.03.2013, Zugriff am 18.09.2018.
[68] Vgl. Vilain (2006), S. 38 – 39.

Nicht alle spendenbegünstigten Organisationen gehören automatisch zum Non-Profit-Sektor. Diese Organisationen sind auf der Web-Seite der BMF aufgelistet und beinhalten auch die Einrichtungen des öffentlichen Rechts sowie kirchliche Einrichtungen, die nicht zum NPO-Sektor gehören. Von den 6564 aufgelisteten Organisationen sind nur 1232 klassische, gemeinnützige NPOs; die restlichen 4487 Organisationen sind staatlich festgelegte Freiwillige Feuerwehren:[69]

Abbildung 7: Entwicklung spendenbegünstigter Einrichtungen in Österreich



Quelle: FVA, Spendenbericht 2017

Die neue Spendenabsetzbarkeitsregelung aus dem Jahre 2017 stellt die begünstigten Organisationen vor große Herausforderungen. Seitdem müssen alle spenden-begünstigten Organisationen die Spenden samt Spenderdaten, das sind Vor- und Zuname sowie das Geburtsdatum, an das Finanzamt übermitteln. Zum einen fehlen noch manche Spenderdaten bei den Organisationen und zum anderen mussten die NPOs technisch aufrüsten, weil die umfassenden Vorschriften verlangen, dass die Daten an das Finanzamt entsprechend der Form im Zentralmelderegister übermittelt werden müssen. Vor allem für kleine und mittlere NPOs sind damit verbundene, zusätzliche Aufwendungen nicht vernachlässigbar. Außerdem müssen die Spender über die

[69]Vgl. FVA, Jahresbericht 2017, Zugriff am 18.09.2018.

Datenübermittlung informiert werden. Der Akt des Spendens ist also fortan oft nicht mehr anonym und die Reaktion der – vor allem privaten – Spendengeber darauf ist noch nicht vollständig evaluiert.[70]

[70] Vgl. FVA, Jahresbericht 2017, Zugriff am 18.09.2018.

3 Besonderheiten von NPOs

3.1 Finanzierung

Die Mittelbeschaffung erfolgt auf unterschiedliche Art und zu verschiedenen Bedingungen, deshalb lassen sich diverse Finanzierungsarten einer Organisation herausheben. Es wird zwischen Eigen- und Fremdfinanzierung unterschieden.[71]

Als Innenfinanzierung wird die Selbstfinanzierung der Organisation durch die Einbehaltung von Überschüssen aus den Umsatzerlösen verstanden. Bei der Außenfinanzierung handelt es sich um Beteiligungseinnahmen, Kredite von Finanz-instituten und öffentliche Zuschüsse, die der Organisation von außen zufließen.[72]

Bei der Beteiligungsfinanzierung geht es um jene Mittel, die der Organisation von außen von beteiligten Subjekten hinzugefügt werden. Die Mitgliedsbeiträge sind vor allem bei politisch agierenden NPOs eine wichtige Einnahmenquelle, da sie eine gewisse Unabhängigkeit der Organisation vom Staat sowie von privaten Spendern und somit die Freiheit in der Zielerreichung gewährleisten. [73]

Tabelle 2: Finanzierungsarten

Finanzierung				
Eigenfinanzierung		*Fremdfinanzierung*		
Selbstfinanzierung (Umsatzerlöse)	Beteiligungen	Kredite	Subventionen	Spenden
Innenfinanzierung	*Außenfinanzierung*			

Quelle: Stötzer (2009), S. 36.

Die meisten NPOs finanzieren sich überwiegend über Spenden und/oder öffentliche Subventionen. Bei solchen Finanzierungsquellen sind die zukünftigen Einnahmen nur bedingt prognostizierbar. Außerdem sind manche NPOs von einigen wenigen oder einem einzelnen Kapitalgeber, z.B. Staat, abhängig. Da die Rentabilität bei den NPOs

[71] Vgl. Stötzer (2009), S. 35.
[72] Vgl. ebenda, S. 35 – 36.
[73] Vgl. ebenda, S. 36, 41.

eine eher untergeordnete Rolle spielt und die ideellen Ziele viel wichtiger sind, wirkt sich das auf die Finanzierungsentscheidungen aus.[74] So würde z.B. ein Tierschutzverein wahrscheinlich keine Spende von einer Organisation annehmen, die Tierversuche durchführt.

Darüber hinaus kommt bei NPOs auch eine bedeutende Rolle den nicht finanziellen Ressourcen, wie Sachspenden und ehrenamtlicher Arbeit, zu.[75]

In der Literatur wird das Thema der Diversifikation (und dadurch Risikominderung) von Finanzierungsquellen im Non-Profit-Bereich diskutiert. Wie aus Abbildung 13 ersichtlich ist, konzentrieren sich die meisten NPOs auf zwei bis drei Finanzierungsquellen. Im Dritten Sektor sind solche für den Profit-Bereich übliche Finanzierungsquellen wie Bankkredite oder Finanzanlagen in größeren Beträgen eher wenig verbreitet. Spenden von Privatpersonen und von Unternehmen, staatliche Zuschüsse und Subventionen, Mitgliedsbeiträge und betriebliche Einnahmen, überwiegend aus öffentlichen Mitteln, sind hingegen üblich.

Es stellt sich die Frage, ob das Erschließen neuer Finanzierungsquellen für NPOs sinnvoll ist. Diese Tätigkeit könnte vom eigentlichen Hauptziel ablenken, da Mittel, die für die Erschließung aufgewendet werden müssen, wie Werbung und Verwaltung, von den Kernaktivitäten abgezogen werden.

Eine weitere Frage ist, wie viele Finanzierungsquellen für eine NPO sinnvoll sind. Sonstige betriebliche Einnahmen dürfen nicht Oberhand gewinnen, sonst verfehlt die Organisation ihren Zweck, der nicht auf Gewinn ausgerichtet werden darf.

Im Finanzierungsbereich unterliegen NPOs einem höheren Risiko als Profit-Organisationen, die sich neben den genannten Finanzierungsquellen zusätzlich durch die eigene Produktion bzw. Dienstleistungen absichern können. Dabei sind gerade Spenden mit höchstem Risiko verbunden, da sie Großteils von Privatpersonen kommen und ihre Einnahmen von zahlreichen Faktoren, wie Trendschwankungen in der Gesellschaft, dem Wohlstand einzelner Haushalte und dem Ruf betroffener Organisationen, abhängig sind.

In der Beziehung zwischen dem Non-Profit- und dem öffentlichem Sektor hebt Simsa die zunehmende Bedeutung der Leistungsverträge anstatt der staatlichen Subventionen hervor. Im Allgemeinen bringt dieser Umstand gewisse Schwierigkeiten für Non-Profit-

---

[74] Vgl. Litich/Schober in: Simsa (2013), S. 290.
[75] Vgl. Stötzer (2009), S. 42.

Organisationen. Obwohl die Leistungsverträge auf die Bezahlung erbrachter Leistungen anstatt der Subventionierung von Kosten ausgerichtet sind, bringen sie zusätzliche Kostenkontrollen samt teilweisen Eingriffen in NPO-Belange. Somit ergeben sich weder Vorteile des freien Marktes, noch Subventionsgarantien für den Dritten Sektor.[76]

3.2 Kapitalstruktur

Der Eigenkapitalbegriff bei NPOs ist nicht unproblematisch, da kein Rückzahlungsanspruch für Kapitalgeber besteht. Das Eigenkapital wird nicht mit dem Ziel der Gewinnerzielung investiert, sondern für bestimmte Zwecke zur Verfügung gestellt.[77] In der Literatur gibt es einige vorgeschlagene Bezeichnungen fürs Eigenkapital im NPO-Bereich wie: Organisationskapital, Quasi-Eigenkapital und Eigenkapital-NPO.

Die Hauptbesonderheit des Eigenkapitals der NPOs liegt im Fehlen eines Eigentumsverhältnisses. Es berechtigt weder zu einer Überschussbeteiligung, noch hat man einen Liquidationsanspruch. Die Kapitalgeber können zwar den Mittelverwendungszweck bestimmen, haben jedoch keinen Einfluss auf Geschäftsführungsbelange. Sogar die Begriffsverwendung ist hier fehlerhaft und braucht eine neue Klassifizierung.[78]

Das „Eigenkapital“ bei einer NPO entspricht weder dem Eigen- noch dem Fremdkapital im klassischen Sinne. Es wird von den Kapitalgebern für unbestimmte Zeit und zinsfrei zur Verfügung gestellt, begründet jedoch keinen Rückzahlungsanspruch. Außerdem ist es meistens auch zweckgebunden.[79] Das Eigenkapital-NPO stellt mehr eine gemischte Kapitalform dar, die sowohl einige Eigenschaften des Eigen- als auch des Fremdkapitals beinhaltet.

3.3 Besonderheiten in der Berichterstattungsanalyse

3.3.1 Berichterstattung

Viele NPOs haben einen spendensammelnden Charakter. Dabei besteht ein Informationsbedarf seitens der Spender vor allem bezüglich der Spendenverwendung. Als

[76] Vgl. Simsa in: Voggensperger (2004), S. 230 – 231.
[77] Vgl. Schauer (2008), S. 129.
[78] Vgl. Vilain (2006), S. 318.
[79] Vgl. Littich/Schober in: Simsa (2013), S. 297.

Informationsquelle kann die Rechnungslegung samt der Berichterstattung der Organisation dienen.[80] Maßgebend ist dabei die Rechtsform einer Organisation. Unabhängig davon verpflichten sich NPOs, die Träger des Spendengütesiegels sind, freiwillig zur Erstellung und Offenlegung der Finanzinformationen.

Im Gegensatz zu den Profit-Organisationen sind die Ressourcengeber nicht an der Rentabilität der Organisation interessiert, sondern daran, wie effizient und zweckgemäß das von ihm überlassenes Kapital verwendet wird, also inwieweit es im Sinne der Mittelgeber verbraucht wird. Das Interesse daran kann sogar stärker sein, als bei einem Investor.[81]

Anheier unterscheidet sechs wichtige Adressaten des Jahresberichtes:[82]

- Mitglieder,
- Unterstützer wie private Spender, Unternehmer und Behörden sowie andere Ressourcengeber von finanziellen und nicht finanziellen Mitteln;
- Leistungsempfänger inkl. Öffentlichkeit;
- Bezahlte und freiwillige Mitarbeiter;
- Lieferanten und Kunden;
- Öffentliche Hand.

Nach Thaler sind Spender als Hauptzielgruppe eines NPO-Jahresberichts neben den übrigen Stakeholdern herauszuheben. Die wichtigsten Ziele der Berichterstattung sind dabei:[83]

- Bekanntheit der Organisation steigern.
- Sich selbst präsentieren.
- Rechenschaft geben.
- Guten Ruf vermitteln und bewahren.
- Ressourcen beschaffen.

Bei der Berichterstattung der NPOs wird deswegen der Schwerpunkt auf die Verwendung der Mittel gelegt. Im Allgemeinen beinhalten Jahresberichte im Non-Profit-Sektor mehr- oder weniger detaillierte Informationen über durchgeführte Projekte, wie viel für jedes aufgewendet wurde, über die Aufwendungen nach geografischen

---

[80] Vgl. Schruff/Busse in: Bangert (2011), S. 82.
[81] Vgl. ebenda, S. 83.
[82] Vgl. Anheier (2007), S. 237.
[83] Vgl. Thaler in: Voggensperger (2004), S. 414.

Merkmalen und darüber, wie viel für die Verwaltung und eventuell für Fundraising aufgewendet wurde. Dabei werden oft Prozentsätze in Relation zu den Gesamtwerten verwendet.

Die Mehrheit der NPOs organisiert sich als Verein und das VerG räumt nur den Vereinsmitgliedern ein Recht auf Einsicht der Jahresberichte ein, die Informationsansprüche anderer Interessenten sind nicht normiert. Somit ist die Erfüllung von Informationsinteressen anderer Adressaten auf die freiwillige Bereitschaft der NPOs angewiesen.[84]

3.3.2 Relevanz der traditionellen Kennzahlen

Die Leistungsfähigkeit einer NPO lässt sich anhand quantitativer und qualitativer Größen beurteilen. Die qualitative Analyse ist vor allem im gemeinnützigen Bereich von großer Bedeutung, sie lässt sich jedoch nicht anhand der Kennzahlen durchführen. Viel mehr geht es dabei um die Sachzielerreichung, also wie eine bestimmte Situation durch die Leistung einer Organisation beeinflusst wird. In den meisten Fällen geht es um die Verbesserung eines Zustandes: z.B. dass Menschen eine Notunterkunft bzw. ärztliche Versorgung in Kriegsgebieten erhalten. Nicht alle dieser Wirkungen sind unmittelbar messbar (z.B. ob die Arbeitslosenquote durch ein Ausbildungsprogramm verringert wurde).[85]

Die Leistungsfähigkeit einer Organisation ergibt sich aus zwei Faktoren. Zum einen ist sie von vorhandenen Ressourcen abhängig und zum anderen ist sie davon abhängig, wie diese Ressourcen verwendet werden. Es geht dabei nicht nur um die rein materielle Zusammensetzung und Verwendung von Mitteln, sondern um die Entstehung immaterieller Ressourcen, wie organisationale Kompetenzen, die die qualitative Ausprägung der Leistungsfähigkeit darstellen.[86]

Wirtschaftlicher Erfolg eines Unternehmens lässt sich unproblematisch anhand der finanziellen Kennzahlen darstellen. Die Performance einer gemeinnützigen Organisation lässt sich nicht mittels traditioneller Kennzahlen wie Rentabilität, Gewinn und Umsatz messen, vielmehr geht es dabei um die soziale Wirkung der jeweiligen NPO.[87] Das Hauptziel einer NPO ist nicht auf Gewinn ausgerichtet, sondern besteht in der Erfüllung

[84] Vgl. Stötzer (2009), S. 250.
[85] Vgl. Schauer (2008), S.119 ff.
[86] Vgl. Andessner (2004), S. 80 – 81.
[87] Vgl. Roder (2012), S. 97 – 98.

eines Zwecks, was sich normalerweise in der Leistungserbringung wiederspiegelt. Das Problem dabei ist die Effizienzmessung. Bei den meisten NPO-Zielen geht es um qualitative bzw. gemischte qualitativ-quantitative Größen. Das andere Problem ist, dass eine Kennzahlenanalyse bei den meisten NPOs aufgrund der fehlenden Finanzdaten nicht möglich ist. Lediglich die Minderheit aller Organisationen im Non-Profit-Sektor erstellt bzw. publiziert eine Bilanz samt Gewinn- und Verlustrechnung. Einige Modelle, die zur Erfolgsmessung bei NPOs entwickelt wurden, wie:

- Capacity Assessment Grid von McKinsey & Company for Venture Philanthropy Partners,
- Balanced Scorecard für NPOs von Kaplan und Norton und
- Social Return on Investment von REDF,

sind mit erheblicher Komplexität verbunden und nur schwerlich für Organisations-vergleiche geeignet.

In dieser Arbeit wird Benchmarking als Ansatz für die Leistungsmessung im Non-Profit Bereich angewendet. Dieser ist, im Gegensatz zum ergebnisorientierten Ansatz, eine vergleichsorientierte Methode für die Erfolgsmessung. Im Bereich der NPOs ist dieses sehr beliebt, denn wegen der Ressourcenknappheit müssen die Organisationen effiziente Wege für ihre Dienstleistungen finden und gleichzeitig Kosten minimieren.[88]

Das Problem der Liquiditätssicherung bleibt allerdings auch im Non-Profit-Sektor erhalten. Schon kurzfristige Liquiditätsengpässe können bei NPOs zur schweren Konsequenzen führen, weil keine weiteren Kredite aufgrund mangelnder zu erwartender Umsatzerlöse gewährt werden und die Eigentümerzuschüsse fehlen.[89] Daher wären die Liquiditätskennzahlen wichtig, sind jedoch meistens nicht ermittelbar, weil sie sich auf die Bilanz beziehen. Die Mehrheit der zur Verfügung stehenden Abschlüsse gemeinnütziger Organisationen wird als Einnahmen-Ausgaben-Rechnungen erstellt. Diese zeigen allerdings nur vergangene Zahlungsbewegungen und keine Vermögensbestände.[90]

Kapitalstrukturkennzahlen stellen eine Relation zwischen Eigen- und Fremdkapital dar. Da die Mehrheit der NPOs über kein Eigenkapital im klassischen Sinne verfügt, müssen die Kennzahlen hier angepasst werden. Es kann sinnvoller sein, eine Ertrags-strukturanalyse durchzuführen, die zeigt, welche Einnahmequelle(n) für jede konkrete Organisation und im Durchschnitt von Bedeutung ist/sind. Bei reinen spenden-

[88] Vgl. Anheier (2005), S. 200 – 201.
[89] Vgl. Littich/Schober in: Simsa (2013), S. 290 – 291.
[90] Vgl. Schauer (2008), S. 136.

sammelnden Körperschaften werden wahrscheinlich jährliche Einnahmen stärker variieren, als bei den staatlich subventionierten NPOs und solchen mit betrieblichen Haupteinnahmequellen.

4 Empirische Analyse – Probleme, Lösungen sowie Methodenauswahl

4.1 Problemfelder bei der Datenerhebung

Es können drei Hauptprobleme in der Berichtsanalyse von NPOs unterschieden werden:[91]

- Differenzierungsproblem von NPOs;
- mangelnde Publizität;
- mangelnde Finanzberichte.

Die Abgrenzungsproblematik von NPOs ist in der deutschsprachigen Forschung wohlbekannt. Wie bereits im Kapitel 2.1 erwähnt, sind die Übergänge verschwommen und es ist nicht immer leicht zu beurteilen, ob - und in welchem Ausmaß - die Organisation die Kriterien für die Klassifizierung als NPO erfüllt. Alleine die Abgrenzung zwischen „privat“ und „öffentlich“ ist oft kompliziert. Inwieweit kann z.B. eine Holding als „privat“ eingestuft werden, wenn eine Vielzahl an Töchtern mit über fünfzig Prozent im öffentlichen Eigentum stehen?

Es gibt viele Verflechtungen in der Gestaltung von Organisationen zwischen öffentlichen und privaten Sektoren, die manche Körperschaften nicht eindeutig als NPO identifizieren lassen. Neben juristischen Personen des öffentlichen Rechts, deren Tätigkeit als öffentlich einzuordnen ist, sind noch andere juristische Personen des öffentlichen Rechts, wie Spitäler, Universitäten und Kirchen, vorhanden, die sowohl hoheitliche, als auch nicht hoheitliche, Aufgaben übernehmen. Bei letzteren ist die Abgrenzung, inwieweit eine derartige Organisation als „privat“ eingestuft werden kann, besonders problematisch.[92]

Die meisten NPOs haben Kraft ihrer Rechtsform keine - bzw. nur geringe - Publizitätspflichten. Obwohl die Mehrheit von Organisationen einen Tätigkeits-/ Jahresbericht erstellt und publiziert, wird darin manchmal auf die Finanzinformationen verzichtet.

In dieser Arbeit wird der Fokus auf die Finanzanalyse der Jahresberichte gerichtet. Die Finanzanalyse zeigt die finanzielle Lage einer Organisation mithilfe von Kennzahlen. Da

---

[91] Vgl. Vilain (2006), S.148.
[92] Vgl. Meyer/Simsa in: Simsa (2013), S.10 – 11.

die meisten NPOs keinen Publizitätspflichten unterliegen, ergeben sich gewisse Schwierigkeiten für einen externen Analysten bei der Datenerhebung. Viele Kennzahlen können, wegen der Unvollständigkeit von Jahresberichten bzw. mangelnden Finanzinformationen darin, nicht ermitteln werden. Es können auch nur bei manchen Organisationen zeitliche Vergleiche durchgeführt werden, weil öfter nur die aktuellen Jahresberichte veröffentlicht sind und die Daten der vergangenen Perioden fehlen.

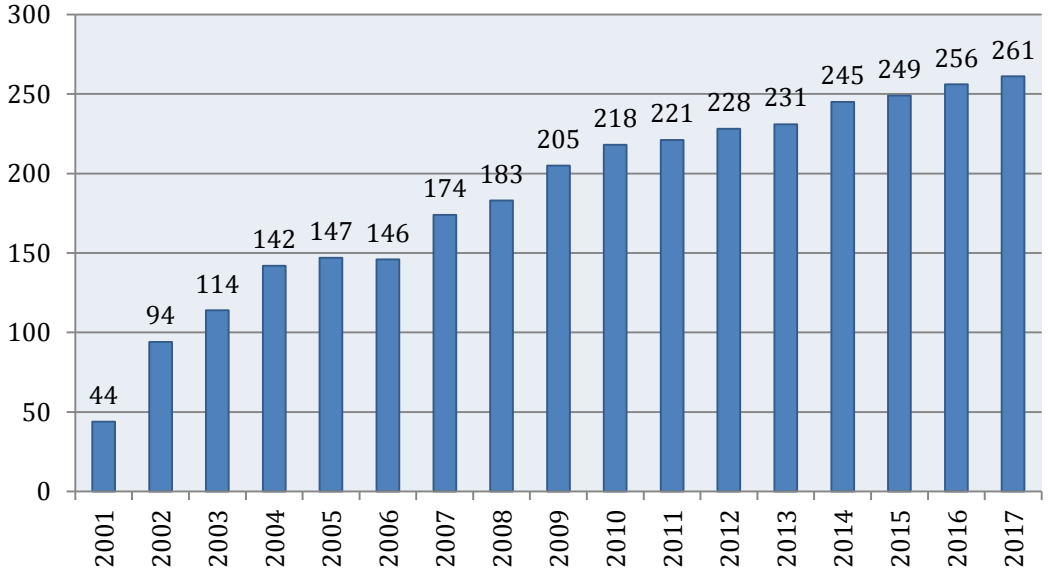
Im deutschsprachigen Raum werden unterschiedliche Systeme erschaffen, um die Transparenz im Non-Profit-Bereich für interessierte Kreise zu gewährleisten. Zum einen wurde ein nationales Gütezeichen für spendensammelnde Organisationen eingeführt und zum anderem wurden einige Fachempfehlungen zur Rechnungslegung als Ergänzung zu den gesetzlichen Rechnungslegungsnormen erstellt.[93] Die Anforderungen der nationalen Gütesiegelstandards: DZI-Spendensiegel in Deutschland, österreichisches Spendengütesiegel und ZEWO-Siegel in der Schweiz, verpflichten NPOs zur Erstellung und der Offenlegung des Jahresberichts inkl. Finanzberichts und schaffen dadurch für externe Interessierte mehr Transparenz in der Tätigkeit von spendensammelnden Organisationen.

4.2 Österreichisches Spendengütesiegel

In Österreich wurde das Spendengütesiegel (OSGS) im Jahr 2001 als eine Privatinitiative durch einen Kooperationsvertrag zwischen der Kammer der Wirtschaftstreuhänder, die seit Jänner 2018 „Kammer der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer“ (KSW) heißt, mit sechs NPO-Dachverbänden ins Leben gerufen. OSGS basiert auf einer freiwilligen Verpflichtung der Organisation und wird von der KSW nach einer unabhängigen Prüfung durch einen Steuerberater bzw. Wirtschaftsprüfer vergeben.[94]

[93] Vgl. Schauer, 2008, S. 135
[94] Vgl. OSGS, Zugriff am 18.09.2018.

Abbildung 8: Entwicklung der spendengütesiegeltragenden Organisationen



Quelle: https://www.osgs.at/daten-und-fakten

Aktuell sind 265 Organisationen (Stand: August 2018)[95] in Österreich mit dem Spendengütesiegel zertifiziert.

Spendengütesiegel bedeutet nicht automatisch auch steuerliche Absetzbarkeit der Spenden. Jede gemeinnützige Einrichtung, welche die Voraussetzungen des §§34 ff BAO erfüllt, kann das Spendengütesiegel beantragen. Das Siegel selbst ist ein Qualitätszeichen und von staatlichen Einrichtungen unabhängig. Das Errichtungsziel des Spendengütesiegels ist die Sicherstellung der Willenserfüllung der Spender. Prüfkriterien bei der Vergabe des Spendengütesiegels sind strenger und umfangreicher als für die Prüfung für die Spendenbegünstigung.[96]

Ein Antrag auf Vergabe des Spendengütesiegels kann von einer NPO frühestens nach dreijähriger Tätigkeit gestellt werden. Für die externe Prüfung von NPOs ist ein Kriterienkatalog des OSGS entscheidend, der über die gesetzlichen Bestimmungen für die ordnungsgemäße Rechnungslegung hinausgeht und ein internes Kontrollsystem voraussetzt. [97]

[95] Vgl. OSGS, Zugriff am 18.09.2018.
[96] Vgl. OSGS, Zugriff am 18.09.2018.
[97] Vgl. OSGS, Zugriff am 18.09.2018.

Das Recht auf Tragen des Spendengütesiegels muss verlängert werden und kann daher nach einer negativen Prüfung auch entzogen werden. Die Gebühren für die Verleihung betragen ab 2018 234 €, kleinere NPOs mit Spendenmitteln unter 100.000 € zahlen dafür 88 €. Zusätzlich wird ein Werbekostenbeitrag von 50 € pro Jahr entrichtet. Erst nach der positiv abgeschlossenen Prüfung durch einen Steuerberater bzw. Wirtschaftsprüfer wird das Spendengütesiegel verliehen. Darüberhinaus ist die KSW berechtigt, bei Vorliegen begründeter Zweifel, eine betroffene NPO durch einen Wirtschaftsprüfer überprüfen zu lassen.[98]

Es wurde also ein System der Standards für NPOs von der KSW einerseits und den führenden Dachverbänden der NPOs andererseits entwickelt. Die NPOs verpflichten sich dabei freiwillig zu höherer Transparenz in der Mittelverwendung durch Informationspflicht.[99]

Die externe Prüfung durch einen Steuerberater bezieht sich auf folgende Aspekte:[100]

- Die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung;
- Das vorhanden sein eines internen Kontrollsystems;
- Eine zweckentsprechende Mittelverwendung;
- Die Einhaltung der Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit in der Spendenverwendung;
- Finanzpolitik im Bereich Spendenverwendung;
- Personalstruktur der Organisation;
- Fairness und Verantwortung bei der Spendenwerbung.

Um den Kriterien für die Verleihung des österreichischen Spendengütesiegels zu entsprechen, muss die Organisation ihren Sitz in Österreich haben und in einer österreichischen oder einer EWR-Rechtsform geführt werden. Weiters muss die NPO entsprechend der §§34 ff BAO gemeinnützige, mildtätige oder kirchliche Zwecke verfolgen oder sich ausschließlich mit der Spendensammlung befassen.[101]

Darüberhinaus muss eine NPO über eine ihrer Rechtsform entsprechende ordnungsgemäße Rechnungslegung sowie ein internes Kontrollsystem verfügen. Die

[98] Vgl. OSGS Kooperationsvertrag 03.2018, Zugriff am 25.09.2018.
[99] Vgl. OSGS Kooperationsvertrag 03.2018, Zugriff am 25.09.2018.
[100] Vgl. OSGS Kooperationsvertrag 03. 2018, Zugriff am 18.09.2018.
[101] Vgl. OSGS Kooperationsvertrag 03. 2018, Zugriff am 25.09.2018.

Organisation muss auch selbst über die Spendenverwendung entscheiden dürfen und ein eigenes Bankkonto besitzen.[102]

Al weiteres Kriterium für die Verleihung des Spendengütesiegels ist die Publizitätspflicht zu erwähnen. Diese beinhaltet die Offenlegung des Jahresberichts inkl. Finanzberichts auf der Organisationshomepage nach einem einheitlichen Muster.

Obwohl der Zertifizierung mit dem Spendengütesiegel eine hohe Bedeutung in der Praxis zukommt, kann das Gütesiegel alleine keine Qualitätskontrolle gewährleisten. Die Tätigkeit der Organisation wird nur in den Bereichen der Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung und der Mittelverwendung überprüft.[103]

4.3 Stichprobenauswahl

Für die folgende empirische Analyse wurden 80 österreichische NPOs aus verschiedenen Tätigkeitsbereichen in die Stichprobe aufgenommen. Ein Auswahlkriterium war, dass alle untersuchten Organisationen aktuelle Träger des Österreichischen Spendengütesiegels mit Stand 2018 sind. Diese Auswahl erfolgte aufgrund des Vorhandenseins und der besseren Vergleichbarkeit von Daten aus Jahresberichten der OSGS-zertifizierten Organisationen.

Folgende österreichische Non-Profit-Organisationen wurden in die Stichprobe aufgenommen:

Tabelle 3: Non-Profit-Organisationen der Stichprobe

Organisation	***Homepage***
Aids Hilfe Wien	http://www.aids.at
Aktion Leben Österreich	http://www.aktionleben.at
Aktion Regen	https://www.aktionregen.at
Adra	https://www.adra.at
Allianz für Kinder	http://allianz-fuer-kinder.at

[102] Vgl. OSGS Kooperationsvertrag 03. 2018, Zugriff am 25.09.2018.
[103] Vgl. Stötzer (2009), S. 242.

Amnesty Int. Österreich	https://www.amnesty.at
Ärzte ohne Grenzen	https://www.aerzte-ohne-grenzen.at
Atomkraftfrei leben	http://www.atomkraftfrei-leben.at
Austrian Economics Center	https://www.austriancenter.com
Baobab	https://www.verein-baobab.at
Barmherzigkeit Int.	https://www.barmherzigkeit.at
Bauorden	https://www.bauorden.at
Big Brothers Big Sisters	http://www.bigbrothers-bigsisters.at
Bird Life	http://www.birdlife.at
Bonsurprise	https://bonsurprise.at
Brave Aurora	http://en.braveaurora.org
Bundesverband Kleinwüchsige Menschen und ihre Familien	http://www.bkmf.at
Care	https://www.care.at
Caritas Österreich	https://www.caritas.at
Childrenplanet	http://www.childrenplanet.at
Club 0,7%	https://www.bmeia.gv.at
Concordia	http://www.concordia.or.at
Contrast	http://www.contrast.or.at
CSI Österreich	https://csi.or.at
Debra	http://www.debra-austria.org
Diakonie Österreich	https://diakonie.at

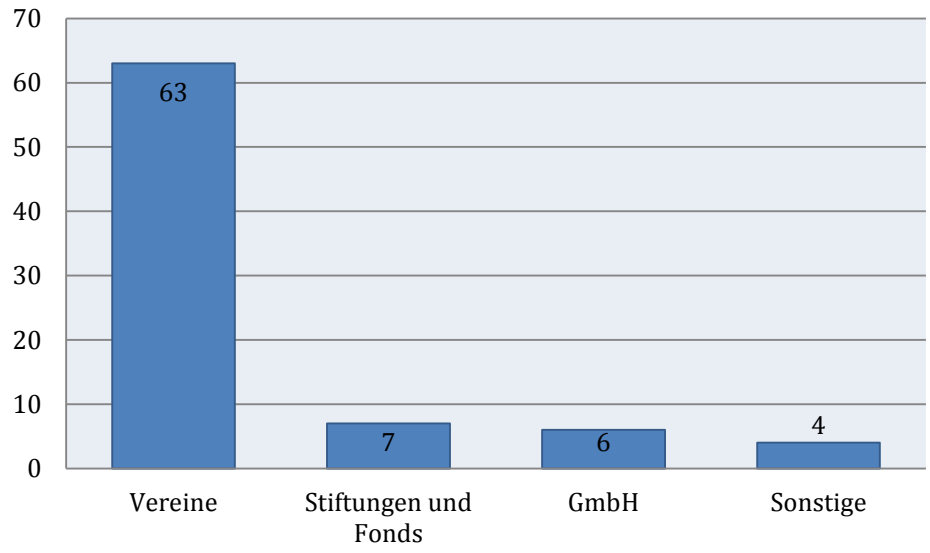
Die Schwestern Maria	https://www.schwesternmaria.at
Don Bosco	https://www.donboscomissionaustria.at
EAWM	http://eawm.at
Eine Welt St. Magdalena	http://www.einewelt-stmagdalena.at
Elisabethinnen Linz Krankenhaus	https://www.ordensklinikum.at
Franz Hilf Franziskaner für Menschen im Not	https://franzhilf.mzf.org/webcom/show_article.php/_c-609/_lkm-787/i.html
Future 4 Children	http://www.future4children.at
Future 4 Kids	http://www.future4kids.at
Geben für Leben Leukämiehilfe Österreich	https://www.gebenfuerleben.at
Gemeinsam gegen Landminen	http://www.ggl-austria.at
Global 2000	https://www.global2000.at
Greenpeace	https://spenden.greenpeace.at
Hand in Hand	https://www.handinhand.at
Harambee	https://www.harambee.at
Haus der Barmherzigkeit	https://www.hb.at
Haus der Katzenfreunde	http://www.katzenfreunde.at
Heilsarmee	https://www.heilsarmee.at
Hemayat	http://www.hemayat.org
Hilfe im Eigenen Land	http://www.hilfeimeigenenland.at
Hilfsgemeinschaft der Blinden und Sehbehinderten	https://www.hilfsgemeinschaft.at

Hope 87	http://www.hope87.at
Human Cooperations	http://www.humancooperations.com
ICEP	https://icep.at/wp-content
Jojo	https://www.jojo.or.at
Kinder haben Zukunft	https://www.kinder-haben-zukunft.at
Kinderdörfer	http://www.kinderdoerfer.at
Krankenhaus Göttlicher Heiland	https://www.khgh.at
La Vida	https://www.lavida.at
Leben braucht Wasser	https://www.lebenbrauchtwasser.org
Leben lieben in Liebe leben	https://www.badhaus-leogang.at
Lebenshilfe Tirol	http://www.tirol.lebenshilfe.at
Licht ins Dunkel	https://lichtinsdunkel.orf.at
Menschen für Menschen	http://menschenfuermenschen.at
Missio päpstliche Missionswerke	https://www.missio.at
Möwe	https://www.die-moewe.at
MUZU	https://www.dioezese-linz.at
Nein zu krank und arm	http://neinzuarmundkrank.at
Netzwerk Tirol Hilft	https://www.tirol.gv.at
Neuner Haus	https://www.neunerhaus.at
Österreichischer Herzfonds	http://www.herzfonds.at
Phase Austria	http://www.phaseaustria.org

Plan:g	https://www.plan-g.at
Pro Mente Wien	https://www.promente-wien.at
Projekt Albanien	http://www.projekt-albanien.at
Ronald McDonald Kinderhilfe	http://www.naehehilftheilen.at
Rote Nasen	https://www.rotenasen.at
Siegmund Freud Museum	https://www.freud-museum.at
Sueninos	http://www.sueninos.org
TwoWings	http://www.twowings.com
Unicef Österreich	https://unicef.at
Verein gegen Tierfabriken	http://vgt.atf
Vier Pfoten	https://www.vier-pfoten.at
Wiener Tierschutzverein	https://www.wiener-tierschutzverein.org
Zellkern	http://www.zellkern.at

Wie Abbildung 9 zeigt, ist die Mehrheit der untersuchten NPOs als Verein organisiert. 63 (79%) der analysierten Organisationen sind als Vereine eingerichtet, 7 (9%) - als Stiftungen bzw. Fonds, 6 (8%) - als (gemeinnützige) GmbHs und 4 (5%) der Körperschaften haben andere Rechtsformen, die unter einer Kategorie zusammen-gefasst wurden.

Abbildung 9: Anzahl analysierter NPOs nach Rechtsform



Für die Berichterstattungsanalyse wurden aufgrund ihrer Verfügbarkeit die Jahresberichte der aufgelisteten NPOs für das Jahr 2016 verwendet.

4.4 Kennzahlen-Analyse

4.4.1 Auswahl der Kennzahlen

Auf die qualitative Analyse wird wegen ihrer Komplexität und geringer Vergleichbarkeit zwischen den NPOs in dieser Arbeit verzichtet. Viel mehr werden NPO-relevante Kennzahlen ausgearbeitet und eine Finanzanalyse anhand dieser Kennzahlen in der Stichprobe durchgeführt. Die gewonnenen Daten werden dabei statistisch ausgewertet und miteinander verglichen.

Die für NPOs entwickelten Kennzahlen sind auf folgende Aspekte fokussiert:[104]

- Vorhandensein ausreichender finanzieller Ressourcen für die Erfüllung der Organisationsziele;
- Wie diese Ressourcen für die Zielerreichung verwendet werden.

[104] Vgl. Greenlee/Bukovinsky (1998), S.32.

4.4.2 Mittelherkunft

Die Mittelherkunftsanalyse zeigt den Finanzierungsmix jeder Organisation und somit die wichtigsten Finanzierungsquellen im untersuchten NPO-Bereich. Die Analyse erfolgt anhand einfacher Relation zwischen einzelnen Einnahmequellen in Bezug auf die Gesamteinnahmen.

Je größer die Finanzierungsanteile an Spenden bzw. staatlichen Subventionen sind, desto abhängiger ist die Organisation von diesen Einnahmequellen. Diese beiden Einnahmequellen sind jedoch aufgrund ihrer Herkunft am wenigsten stabil und vorhersagbar.[105]

4.4.3 Mittelverwendung

Besonders wichtig für die NPOs sind Kriterien der Sparsamkeit und der Effizienz bei der Mittelverwendung, damit möglichst viel Mittel für die Projekte eingesetzt werden können. [106] Interessant sind außerdem die Organisationsvergleiche bezüglich der angeführten Kennzahlen, welche die Positionierung der einzelnen Organisationen in der Stichprobe ermöglichen.

Die Mittelverwendungsanalyse erfolgt anhand folgender Kennzahlen, die eine Relation zwischen den einzelnen Kategorien zum Gesamtaufwand darstellen:[107]

- *Fundraising Expense* (FX) - zeigt den Anteil an Aufwendungen [108] für die Spendenbeschaffung im Gesamtaufwand einer Organisation. (d.h. FX gibt an, welcher Anteil an den Gesamtausgaben für die Spendenfindung verbraucht wird.) Dieser Indikator soll mit der Fundraising-Effizienz verglichen werden. Organisationen mit kleinem Spendenbeschaffungsaufwand und hoher Fundraising-Effizienz (siehe weiter unten in diesem Abschnitt) geben wenig für Spendenbeschaffung aus, haben aber gleichzeitig hohe Einnahmen aus ihrer Fundraising-Tätigkeit.

---

[105] Vgl. Greenlee/Bukovinsky (1998), S. 33.
[106] Vgl. Gahrmann (2012), S. 173.
[107] Vgl. Greenlee/Bukovinsky (1998), S. 33.
[108] Die Begriffe Aufwendungen und Ausgaben sowie Erträge und Einnahmen werden in der vorliegenden Arbeit synonym verwendet.

- *Management Expense* (MX) - zeigt den Anteil am Verwaltungsaufwand im Gesamtaufwand. Insgesamt niedrige MX und FX erlauben es, mehr Mittel für die Projekte aufzuwenden.
- *Program Service Expense* (PX) zeigt die Projektbezogenheit des Aufwandes, das heißt welcher Anteil vom Gesamtaufwand für statutarisch festgelegte Zwecke ausgegeben wird. Der empfohlene Mindestanteil dieses Aufwandes soll über 60% betragen.

„Jede Spendenorganisation wirbt um Spenden. Jede Organisation muss Mittel verwalten.“ [109] Als Kriterien der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit bei Mittelverwendung gelten dabei die Anteile an Fundraising- und Verwaltungskosten im Gesamtaufwand bei NPOs. In einem Entwurf des DZI zum Thema Werbe- und Verwaltungsausgaben von Spenden sammelnden Organisationen vom Jänner 2018 wird eine Einstufung gegeben:[110]

- *„niedrig“* sind Anteile der Werbe- und Verwaltungsausgaben in Gesamtausgaben unter 10%;
- *„angemessen“* sind Anteile der Werbe- und Verwaltungsausgaben in den Gesamtausgaben zwischen 10% und 20%;
- *„vertretbar“* sind Anteile der Werbe- und Verwaltungsausgaben in den Gesamtausgaben zwischen 20% und 30%;
- *„nicht vertretbar“* sind Anteile der Werbe- und Verwaltungsausgaben in den Gesamtausgaben von über 30%.

Die Grenze von 30% wird auch im Leitfaden des Österreichischen Spendengütesiegels vertreten. Dabei müssen NPOs, die diese Schwelle übersteigen, eine schriftliche Erklärung dem Prüfer vorlegen. Eine Ausnahme zu diesen Bestimmungen stellen die zusätzlichen Aufwendungen dar, die erforderlich sind für die Umsetzung der neuen Spendenabsetzbarkeitsregelung für die Datenübermittlung ab dem Jahre 2017. Diese Aufwendungen können unbeachtet bleiben und gesondert ausgewiesen werden.[111]

Beim zwischenbetrieblichen Vergleich der Fundraising-Ausgaben sollen jedoch Tätigkeitsbereiche der Organisationen berücksichtig werden, denn manche Bereiche fordern mehr Spendenbeschaffungsaufwand, als die anderen wegen des Bekanntheitsgrades bzw. wegen der Tätigkeitsart. So brauchen z.B. aus Medien bereits

[109] Zitiert nach: Prüfleitfaden des OSGS von 02.06.2017, Zugriff am 25.09.2018.
[110] Vgl. DZI, Zugriff am 05.09.2018.
[111] Vgl. OSGS, Zugriff am 05.09.2018.

bekannte und/oder Kinder-Hilfsprojekte viel weniger Mitteleinsatz, als kleinere Projekte in Lateinamerika und Suchthilfeorganisationen.[112]

Beim Vergleich des Verwaltungsaufwandes soll außerdem bei der Auswertung des relativen Kostenanteils auch die Größe der Organisation in Betracht gezogen werden, denn größere Organisationen haben im Allgemeinen einen anteilig niedrigeren Betrag an Verwaltungskosten, als die kleineren. Außerdem soll die Einnahmestruktur der Organisationen berücksichtigt werden, denn die NPOs mit überwiegendem Anteil an öffentlichen Zuwendungen in ihrer Finanzierung werden in der Regel kleinere Aufwendungen für deren Verwaltung haben, als überwiegend Spenden sammelnde Organisationen.[113]

Die Fundraising-Effizienz (FE) wird gemessen als Verhältnis von privaten Spendeneinnahmen zu den Aufwendungen für deren Beschaffung und diese zeigt daher, wie effektiv die Spendenbeschaffung der Organisation ist. Konkret wird ermittelt, wie viele Euro an Spendeneinnahmen jeder für Fundraising aufgewendete Euro zurück bringt. Je höher der FE-Wert ist, umso effektiver wurden die Mittel für die Spendenbeschaffung eingesetzt.[114]

Niedrige Spendenbeschaffungsausgaben zusammen mit einem hohen Fundraising-Effizienz-Wert deuten also auf ein gut funktionierendes, effizientes System der Spendenbeschaffung mit insgesamt niedrigem Aufwand hin.[115]

4.4.4 Finanzielle Leistungskraft

Folgende Kennzahlen messen die finanzielle Leistungskraft der NPOs:[116]

- *Konzentration im Finanzierungsmix* (CONCEN) – je größer diese Kennzahl ist, desto weniger Einnahmequellen bzw. weniger vielbeitragende Einnahmequellen hat die Organisation.[117]

$$\text{CONCEN} = \sum_{i=1}^{n} \left(\frac{Einnahmequelle_i}{Gesamteinnahmen} \right)^2$$

[112] Vgl. Urselmann (2014), S. 422 – 423.
[113] Vgl. Urselmann (2014), S. 421 – 423.
[114] Vgl. Greenlee/Bukovinsky (1998), S. 33.
[115] Vgl. ebenda.
[116] Vgl. Vilain (2006), S.158 ff.
[117] Vgl. ebenda, S.158.

- *Operating Margin* (MARGIN) zeigt einen Einnahmenüberschuss über die Ausgaben, welcher der Organisation zur Verfügung steht. Wenn diese Kennzahl höher ist, können bei schlechter Entwicklung die Mittel aus dem Überschuss verwendet werden.[118]

$$MARGIN = \frac{Gesamteinnahmen - Gesamtausgaben}{Gesamteinnahmen}$$

Bei einer hohen Konzentration auf eine bzw. wenige Finanzierungsquellen ist die Organisation abhängiger von diesen. Etwaige Verhaltensveränderungen des Kapitalgebers können sich existenzbedrohend auswirken. Die Diversifikation der Finanzierungsquellen mindert dieses Risiko, ist jedoch meistens mit einem steigenden Aufwand für die Mittelbeschaffung und Verwaltung verbunden.[119]

[118] Vgl. ebenda, S. 159.
[119] Vgl. Andessner (2004), S. 150 - 151.

5 Ergebnisse der empirischen Analyse

5.1 Mittelherkunftsanalyse

5.1.1 Analyse der Finanzierungsquellen im Allgemeinen

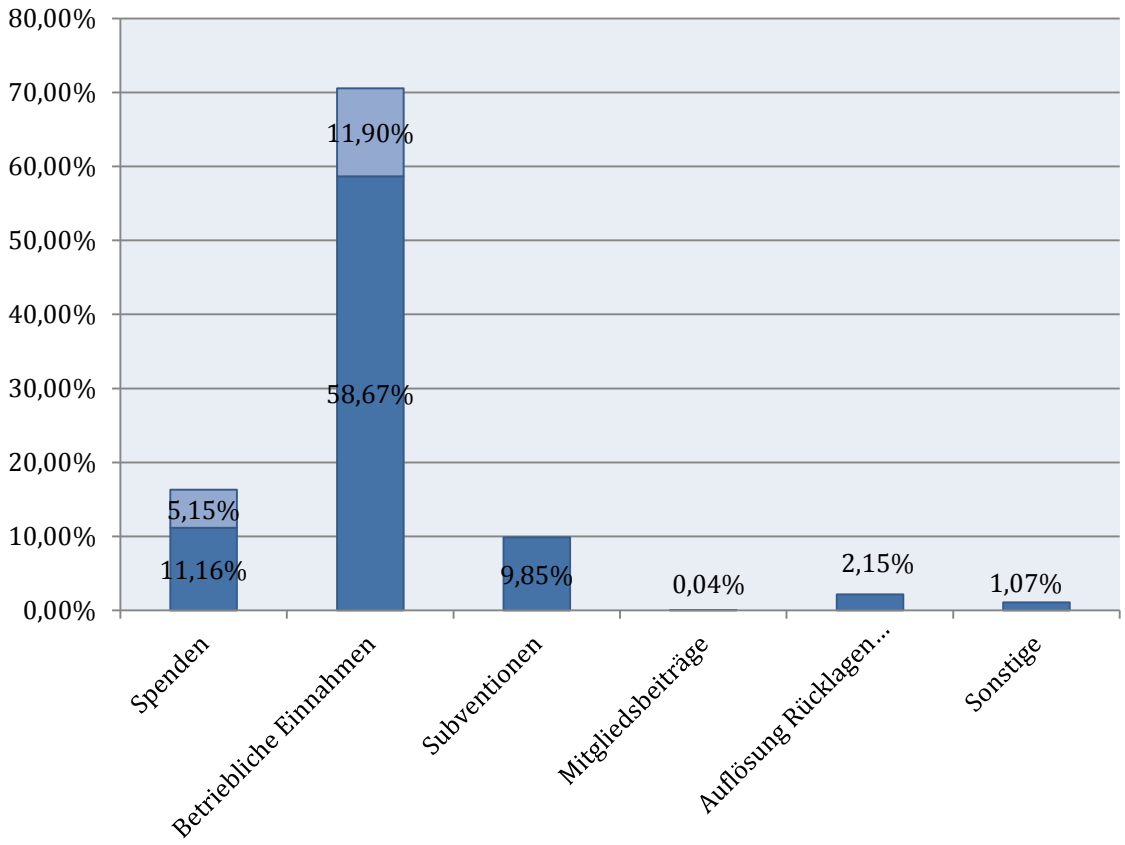
Bei der Mittelherkunftsanalyse werden die am häufigsten verwendeten Finanzierungsquellen in der Stichprobe identifiziert und deren Volumen sowohl in den Gesamteinnahmen, als auch durchschnittlich in der Stichprobe ermittelt.

Wie bereits erwähnt, gewinnen betriebliche Einnahmen im Non-Profit-Sektor an Bedeutung. Die Abbildung 10 zeigt, dass betriebliche Einnahmen in der Stichprobe mit 70% des Gesamtvolumens ganz an der Spitze liegen und mit Abstand die größte Finanzierungsquelle darstellen. Davon entfallen auf die Einnahmen aus den Leistungsverträgen mit der öffentlichen Hand über 58% der Gesamteinnahmen und knappe 12% auf sonstige betriebliche Einnahmen.

Die Spenden sind mit 11% ungebundenen und 5% gebundenen Einnahmen die zweitwichtigste Finanzierungsquelle in der Stichprobe. Staatliche Zuschüsse und Subventionen folgen mit beinahe 10% der Gesamteinnahmen.

2% bzw. 1% der Gesamteinnahmen kommen auf die Finanzierung durch die Auflösung von Rücklagen und Passivposten bzw. auf sonstige Finanzierung. Das Schlusslicht mit 0,04% der Einnahmensumme sind die Mitgliedsbeiträge.

Abbildung 10: Gesamtfinanzierung in der Stichprobe

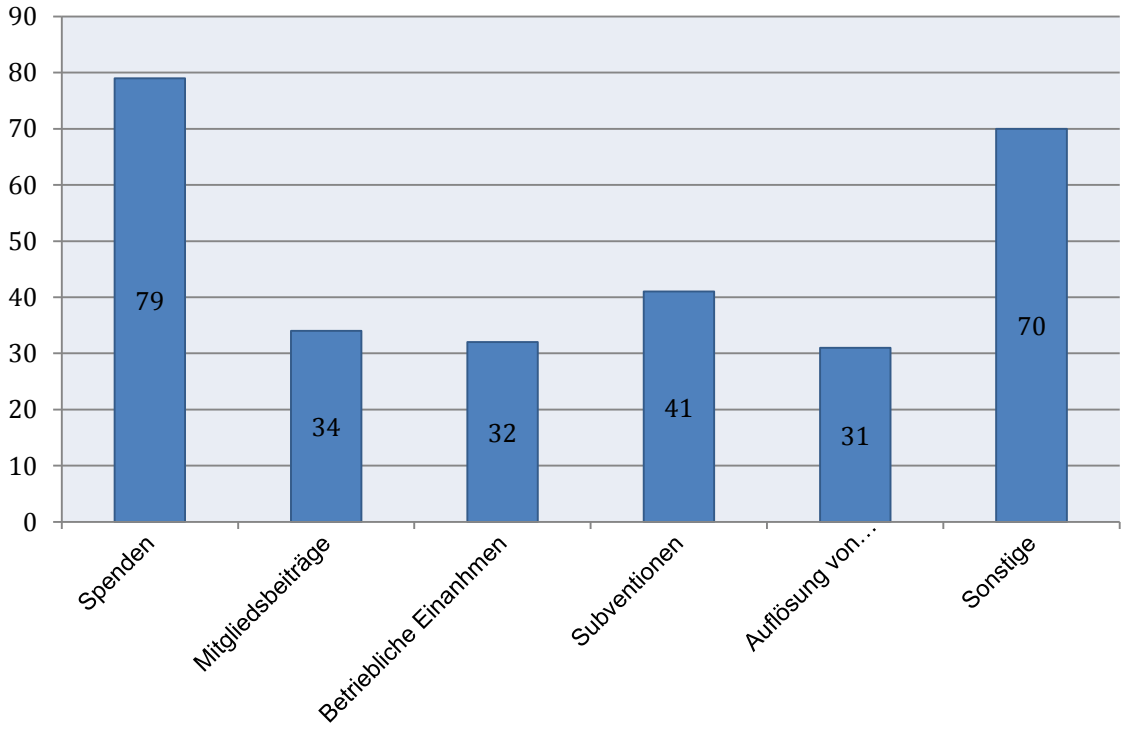


Die Verwendung unterschiedlicher Finanzierungsquellen in der Abbildung 11 zeigt, dass Spenden trotz ihres mäßigen Gesamtvolumens in der Stichprobe bei 79 von 80 Organisationen mit unterschiedlicher Intensität als eine Einnahmequelle genützt werden.

Spenden sind gefolgt von den sonstigen Einnahmen, die bei 70 NPOs vorhanden sind. In dieser Einnahmenquelle sind auch Erträge aus Kapitalvermögen inkludiert, die allerdings normalerweise nur einen sehr geringen Ressourcenanteil beitragen. Welche Finanzierungsquellen diese Kategorie sonst noch einschließt, lässt sich aus den Jahresberichten nicht feststellen, denn nur Erträge aus Vermögensverwaltung werden darin extra ausgewiesen.

Knapp über die Hälfte aller Organisationen aus der Stichprobe beziehen staatliche Zuwendungen und Subventionen. Dann kommen Mitgliedsbeiträge, knapp gefolgt von betrieblichen Einnahmen und Mitteln aus der Auflösung von Rücklagen und/oder Passivposten.

Abbildung 11: Verwendete Finanzierungsquellen nach Anzahl der Organisationen



In Abbildung 12 werden die Mittelwerte der, auf die Gesamteinnahmen der jeweiligen Organisation bezogenen, relativen Anteile (in Prozent) der Einnahmenquellen der untersuchten NPOs dargestellt. Spenden sind mit durchschnittlich insgesamt fast 65% an den Gesamteinnahmen die mit Abstand bedeutendste Finanzierungsquelle für die Mehrheit der Organisationen aus dem untersuchten Bereich. Durchschnittlich 48% aller Einnahmen kommen aus nichtgebundenen Spenden und 15,8% sind für bestimmte Projekte gebunden. Das zeigt die Wichtigkeit des Spendenmanagements inkl. Fundraising im Dritten Sektor, was zurzeit eher bei den großen Organisationen implementiert ist, jedoch immer mehr an Bedeutung gewinnt.

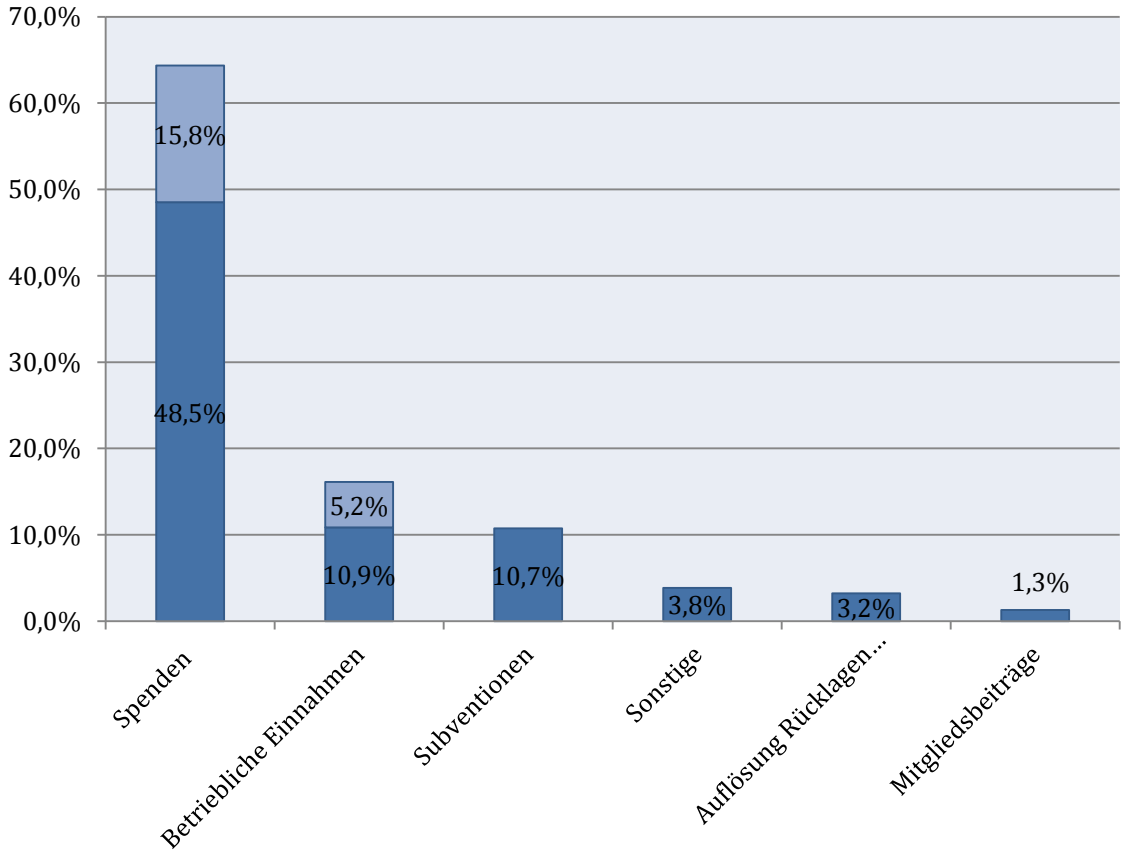
Die betrieblichen Einnahmen sowie die Zuwendungen und Subventionen der öffentlichen Hand sind mit durchschnittlich jeweils 16% und 11% der Gesamteinnahmen die nächstwichtigsten Finanzierungsquellen. Davon teilen sich betriebliche Einnahmen in die Einnahmen aus öffentlichen Mitteln und sonstige betriebliche Einnahmen, wobei die ersteren mit einem Anteil von 10,9% der Gesamteinnahmen über die sonstigen betrieblichen Einnahmen (5,2%) dominieren.

Sonstige Einnahmen betragen durchschnittlich 3,8% der Gesamtheit und beinhalten auch Erträge aus Kapitalvermögen, die im Durchschnitt lediglich mit 0,44% der Gesamteinnahmen eine eher untergeordnete Stelle in der Finanzierungsstruktur

einnehmen. Allerdings erwirtschaften einzelne NPO bis zu 9% ihrer Gesamteinnahmen aus Vermögensverwaltung.

Durchschnittlich 3,2% aller Einnahmen kommen aus der Auflösung von Rücklagen und Passivposten. Den geringsten Wert der Gesamteinnahmen weisen die Mitgliedsbeiträge mit einem Mittelwert von 1,27% auf. Sie sind jedoch nicht vernachlässigbar, weil sie für einige Organisationen von großer Bedeutung sind und dort eine der Haupteinnahmequellen darstellen.

Abbildung 12: Finanzierungsquellen. Mittelwerte



Die Einnahmen aus öffentlicher Hand werden sowohl in Form von Erträgen aus Leistungsverträgen, also betrieblichen Einnahmen, als auch in Form von staatlichen Zuwendungen und Subventionen bezogen. Somit ist eine gewisse Abhängigkeit vom Staat bei der Finanzierung der meisten NPOs gegeben.

5.1.2 Analyse der Einnahmenstruktur im Einzelnen

In Abbildung 13 wird die Einnahmenstruktur einzelner Organisationen präsentiert. Unbestritten ist die Wichtigkeit von Spenden als Finanzierungsquelle für den Dritten Sektor, was auch diese Abbildung bestätigt. Auf den ersten Blick ersichtlich ist sowohl die überwiegende Rolle von Spenden für den gesamten Untersuchungsbereich, als auch die Tatsache, dass diese für einzelne Körperschaften kaum oder gar keine Einnahmequelle darstellen.

In der Stichprobe gibt es allerdings nur eine Organisation ohne Spendeneinnahmen und zwar der Verein „Elterninitiative La Vida“, der sich fast ausschließlich aus betrieblichen Einnahmen aus Leistungsverträgen mit der öffentlichen Hand finanziert. Bei einer anderen Körperschaft (Nummer 13) mit scheinbar keinen Spendeneinnahmen handelt es sich um die Elisabethinnen Linz Krankenhaus GmbH. Dabei sind auch Spenden mit einer Summe von fast 35.000 € vorhanden, betragen aber lediglich 0,02% der jährlichen Gesamteinnahmen und sind daher im Diagramm kaum ersichtlich.

Im Allgemeinen kann man über die Ertragsstruktur von NPOs aus der Stichprobe sagen, dass es eine Reihe von rein spendensammelnden Organisationen gibt. Organisationen, die sich zu über 99% aus Spenden finanzieren, werden in der vorliegenden Analyse als rein spendensammelnd eingestuft. In der Stichprobe gibt es 12 solche NPOs, die vollständig von Spenden als einziger Finanzierungsquelle abhängig sind. Ein sehr bekannter - und auch mit einem der größten Spendenvolumen - ist der gemeinnützige Verein „Licht ins Dunkel“, dessen Einnahmen zu 100% aus Spenden bestehen und für das Jahr 2016 bei über 12 Mio. € liegen.

Nur drei Körperschaften in der Stichprobe haben Mitgliedsbeiträge von über 10% der Gesamteinnahmen. In der Regel liegen diese Werte unter 5%. Nur bei einer NPO (Nummer 15, Verein „Future 4 Kids“) stellen die Mitgliedsbeiträge neben den Spenden eine unentbehrliche Einnahmenquelle dar. Ein zeitlicher Vergleich für diese Finanzierungsart wäre interessant, ob sie nicht in den Zeiten wirtschaftlicher Instabilität an Bedeutung verlieren, denn sie sehen eine längerfristige Bindung der Mittelgeber vor.

Allerdings beschränken sich viele Körperschaften nicht auf eine Einnahmequelle, sondern haben zumindest zwei bis vier verschiedene. Die meisten NPOs konzentrieren sich entweder auf Einnahmen aus öffentlichen Zuwendungen und Subventionen oder auf betriebliche Einnahmen, wobei die letzteren wiederum überwiegend aus öffentlichen

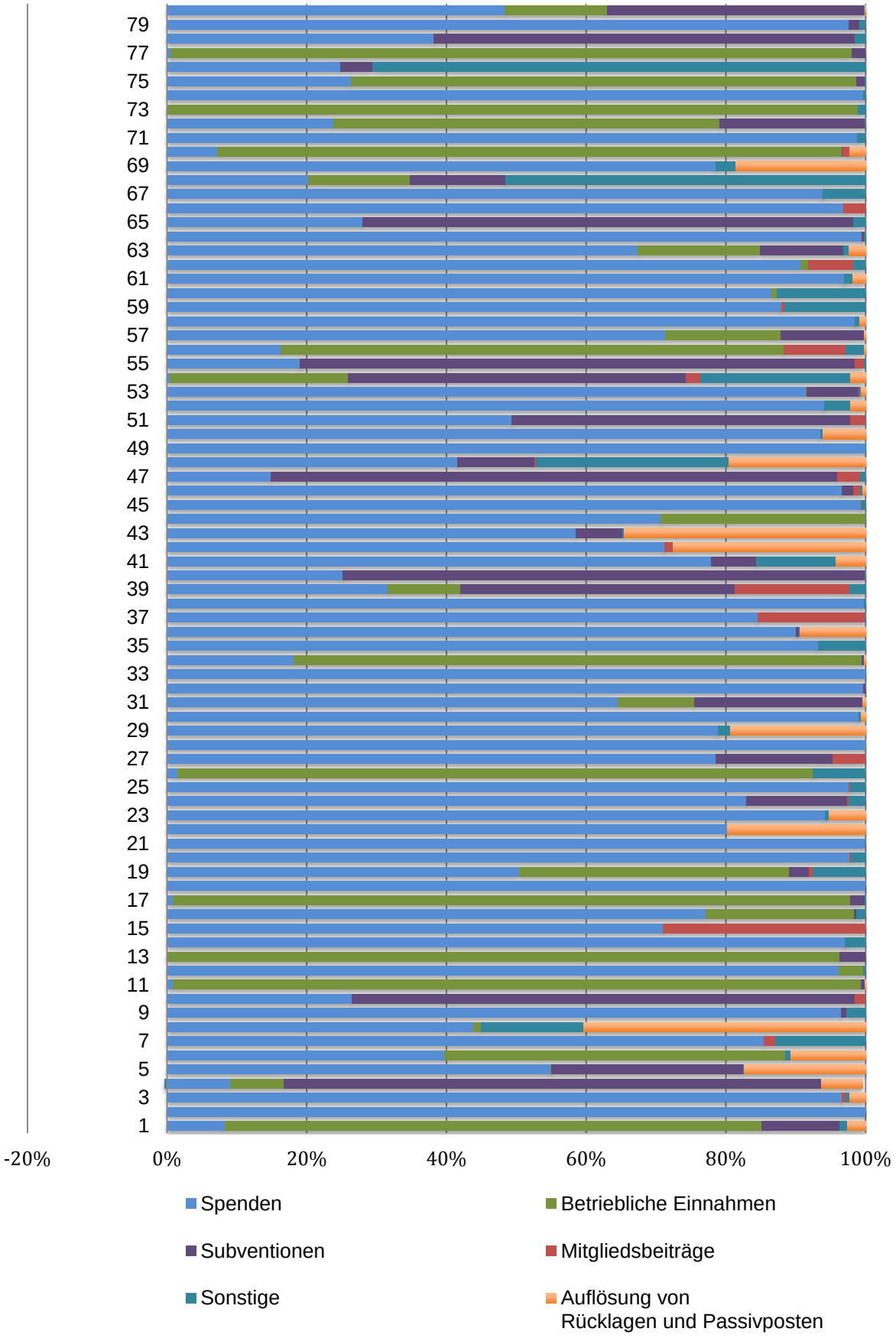
Mitteln zufließen. Der Staat ist hiermit mit fast 60% der Gesamtfinanzierung ein unverzichtbarer Kapitalgeber für NPOs aus dem untersuchten Bereich.

Aus Abbildung 13 ist auch ersichtlich, dass Organisationen mit eher geringen betrieblichen Einnahmen noch zusätzlich auf Zuwendungen der öffentlichen Hand angewiesen sind. NPOs mit überwiegendem Anteil an betrieblichen Einnahmen aus öffentlichen Mitteln erhalten hingegen kaum bis keine Subventionen.

Bei den Organisationen, deren Hauptfinanzierung durch betriebliche Einnahmen erfolgt, handelt es sich (mit einer Ausnahme) um gesundheitliche-, pflegende- oder soziale Einrichtungen, wie Krankenanstalten, Pflegeheime und Obdachlosenhilfen. Die betrieblichen Einnahmen werden dabei aufgrund von Leistungsverträgen aus öffentlichen Mitteln bezogen.

Es gibt dazu ein paar „Spezialisten“, die neben hohen betrieblichen Einnahmen noch einige andere Finanzierungsquellen in hohem Ausmaß in Anspruch nehmen. Meistens sind es große NPOs mit hohem Bekanntheitsgrad und vielfältigen Einsatzbereichen wie Caritas, Diakonie oder Möwe. Solche Organisationen schöpfen (fast) alle Finanzierungsmöglichkeiten aus.

Abbildung 13: Finanzierungsquellen nach einzelnen Organisationen



5.2 Mittelverwendungsanalyse

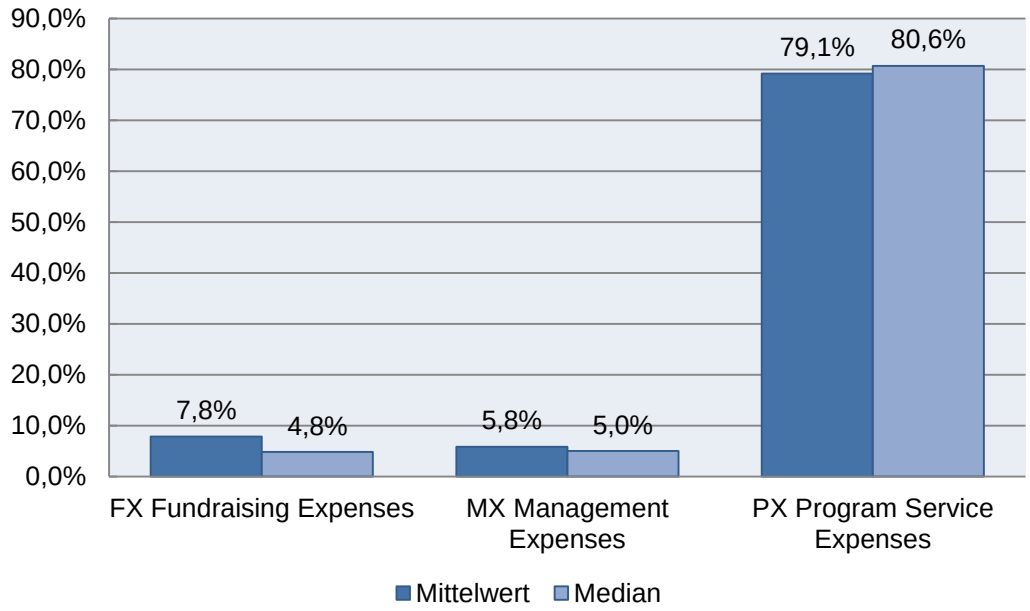
5.2.1 Aufwandstrukturanalyse

In Abbildung 14 werden Mittelwerte und Mediane von drei Ausgabenkennzahlen, nämlich Spendenbeschaffungsausgaben (Fundraising Expenses FX), Verwaltungsausgaben (Management Expenses MX) sowie projektbezogenen Ausgaben (Program Service Expenses PX), dargestellt. Aufgrund der besseren Lesbarkeit werden im Text meist die deutschen Bezeichnungen verwendet.

Die zwei ersten Kennzahlen geben den Anteil der Spendenbeschaffung (FX) bzw. der Verwaltung (MX) am Gesamtaufwand wieder und sollen möglichst niedrig gehalten werden. Sie stellen jenen Aufwand dar, der nicht direkt mit den Projekten zu tun hat und vermindert somit die Summe der projektbezogenen Aufwendungen. Die letzte Kennzahl bildet den Anteil des projektbezogenen Aufwandes (PX) im Gesamtaufwand ab und soll – im Gegensatz zu den zwei ersten Kennzahlen – möglichst hoch sein. Das bedeutet, dass die meisten Aufwendungen für die statutarisch festgelegten Zwecke verwendet werden und die Organisation an der Erreichung ihres Sachziels „näher dran“ ist.

Der Spendenbeschaffungsaufwand bei den 80 untersuchten Organisationen beträgt durchschnittlich weniger als 8% der Gesamtaufwendungen, der mittlere Wert liegt dabei nur bei 4,8%. Die Verwaltungsausgaben sind relativ konstant mit 5,9% Mittelwert und 5% Median. Wie erwartet sind projektbezogene Aufwendungen durchschnittlich relativ hoch und liegen bei 79%, dabei weist der mittlere Wert eine noch größere Zahl mit über 80% aller Aufwendungen auf.

Abbildung 14: Ausgabenkennzahlen. Mittelwerte und Mediane



Die drei folgenden Abbildungen zeigen Aufwandskennzahlen in einzelnen Organisationen. Beim Kennzahlenvergleich sind große Schwankungen, vor allem im Bereich der Spendenbeschaffung, ersichtlich. Der Verwaltungsaufwand ist innerhalb der untersuchten Reihe konstanter mit bis zu maximal 20% vom Gesamtaufwand. Obwohl es einige NPOs gibt, die zur Gänze auf die Spendenbeschaffungsaufwendungen verzichten, sind Verwaltungskosten auch für NPOs unentbehrlich, wobei es in der Stichprobe eine Organisation gibt, die keinen Verwaltungsaufwand ausweist.

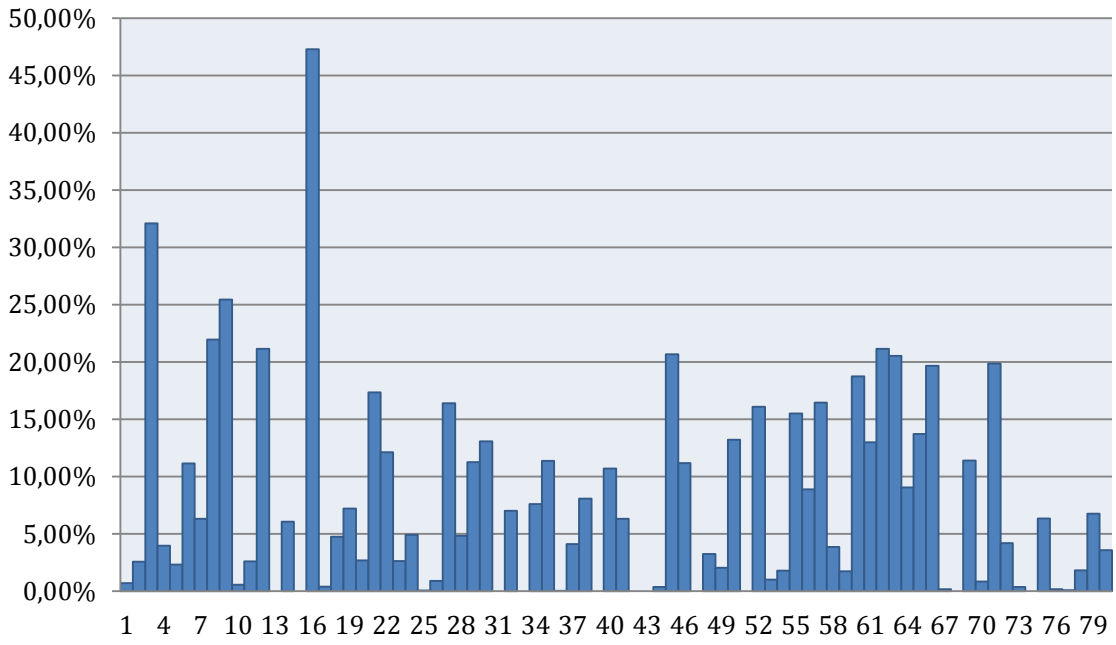
Der Fundraising-Aufwand ist in Abbildung 15 dargestellt und bewegt sich im Bereich zwischen 0 und 47%, wobei der letzte Wert mit großem Abstand der höchste und um 40% größer als Durchschnitt ist. Über die Hälfte der NPOs aus der Stichprobe liegen mit ihren Aufwendungen für die Spendenbeschaffung unter 5%, was unter dem Durchschnitt ist, 11 davon weisen keinen Fundraising-Aufwand auf. Den 15%-Anteil übersteigen 16 Körperschaften, bei fünf davon beträgt der Spendenbeschaffungsaufwand über 20%.

Es gibt zwei NPOs, „Amnesty International“ (Nr. 3) und „Geben für Leben“ (Nr. 16) mit 33% bzw. 47% Anteilen an Spendenbeschaffungsaufwand. In beiden Fällen überschreitet alleine der Fundraising-Aufwand bereits die Angemessenheits-Schwelle von 30%. Dazu, laut Abbildung 16, weist die erste Organisation mit 14% einen relativ hohen Verwaltungsaufwand auf, während die zweite Organisation mit etwas über 5% einen durchschnittlich hohen Verwaltungsaufwand hat.

Interessanterweise sind die Fundraising-Aufwendungen bei den rein Spenden sammelnden Organisationen entweder gleich 0 oder befinden sich im unteren Bereich mit einer Ausnahme beim Verein „Gemeinsam gegen Landminen“ (Nr. 45), wo der Spendenbeschaffungsaufwand über 20% liegt und in der Summe mit dem Verwaltungsaufwand den angemessenen Anteil von 30% der Gesamtaufwendungen übersteigt. Die überdurchschnittlichen Spendenbeschaffungsaufwendungen könnten in diesem Fall an der Spezifikation der Organisationstätigkeit liegen. Spendenbeschaffung in diesem Tätigkeitsbereich könnte nämlich mehr Aufklärung und Werbung brauchen, weil sich eventuell viele Spender nicht gleich angesprochen fühlen. Der relativ hohe Verwaltungsaufwand kann durch die Spendenfinanzierung, die mehr Verwaltung benötigt, begründet werden. Allerdings hat die Organisation den Anteil derartiger Aufwendungen zu minimieren, denn bei über 30% sind diese nicht mehr vertretbar.

Es lässt sich jedenfalls keine Korrelation zwischen dem Spendenvolumen und Aufwendungen für die Beschaffung von diesem feststellen.

Abbildung 15: Spendenbeschaffungsaufwand FX

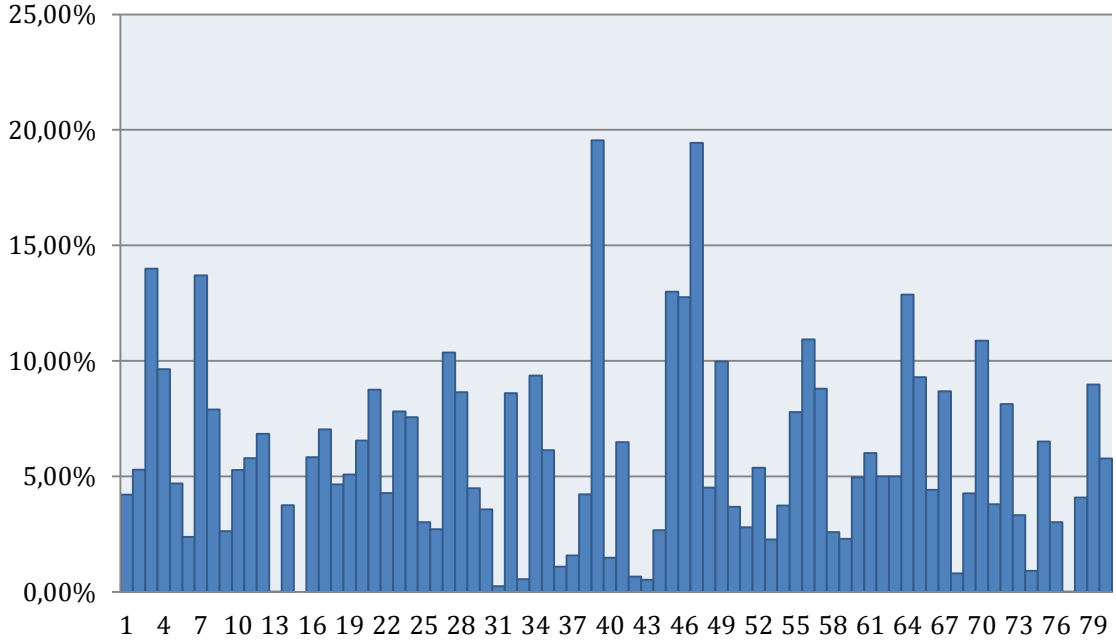


Wie Abbildung 16 zeigt, streuen die Verwaltungsausgaben nicht so stark wie jene für die Spendenbeschaffung. Die Mehrheit der NPOs aus der untersuchten Reihe liegt mit ihren Ausgaben unter 5%, was dem Mittelwert entspricht und nur einige Organisationen übersteigen 10% mit ihrem Anteil am Verwaltungsaufwand, befinden sich dabei jedoch im angemessenen Bereich.

Es gibt auch bei dieser Kennzahl zwei Ausreißer (Nr. 39 und Nr. 47), beide mit fast 20% MX. Bei der zweiten Organisation handelt es sich um einen kleinen Verein „Human Cooperations“, wo der Verwaltungsaufwand mit 333 € pro Jahr zwar sehr gering gehalten wird, was trotzdem fast 20% der Gesamtaufwendungen beträgt. Die erste Organisation ist ein gemeinnütziger Verein zur Unterstützung gefährdeter Kinder in Afrika „Brave Aurora“ und weist tatsächlich einen relativ hohen Betrag als Verwaltungsaufwand aus. Der hohe Verwaltungskostenanteil kann bei diesem kleinen Verein durch das Vorhanden sein mehrerer bedeutender Finanzierungsquellen, was durchaus mehr Verwaltung verursachen kann, erklärt werden. Interessant ist dabei, dass beide Organisationen keine Spendenbeschaffungskosten berichten. Wobei die Finanzierung bei „Human Cooperations“ überwiegend durch öffentliche Zuwendungen erfolgt und Spenden mit 15% der Gesamteinnahmen eine geringe Bedeutung haben. Bei der ersten Organisation jedoch betragen Spenden und Mitgliedsbeiträge gemeinsam fast 50% der Finanzierung. Da beide NPOs keine Fundraising-Aufwendungen aufweisen, sind die Verwaltungskosten mit unter 20% am Gesamtaufwand jedoch vertretbar.

Zwei weitere Organisationen (Nr. 15, „Future 4 Kids“ Verein und Nr. 77, „Istuti“ Verein), geben keinen Verwaltungsaufwand an. Dazu weisen beide Vereine auch keinen Spendenbeschaffungsaufwand aus, obwohl ihre Finanzierung ausschließlich durch Spendeneinnahmen und Mitgliedsbeiträge erfolgt. Während bei „Istuti“ sonstige Ausgaben angegeben werden, berichtet „Future 4 Kids“ ausschließlich über die Aufwendungen für statutarisch festgelegte Zwecke.

Abbildung 16: Verwaltungsaufwand MX



Ein niedriger Verwaltungsaufwand ist im Allgemeinen gut für jede NPO, es ist jedoch fraglich, inwieweit ein Betrag von Null bei den Aufwendungen für die Verwaltung bei einer funktionierenden Organisation glaubwürdig sein kann. Außerdem entstehen bei OSGS tragenden NPOs alleine für die Zertifizierung bereits Ausgaben, zumindest für den Wirtschaftsprüfer und für jährliche Beiträge. Ob dann derartige Aufwendungen als projektbezogen, oder als sonstige ausgewiesen werden, ist aus den Jahresberichten nicht ersichtlich.

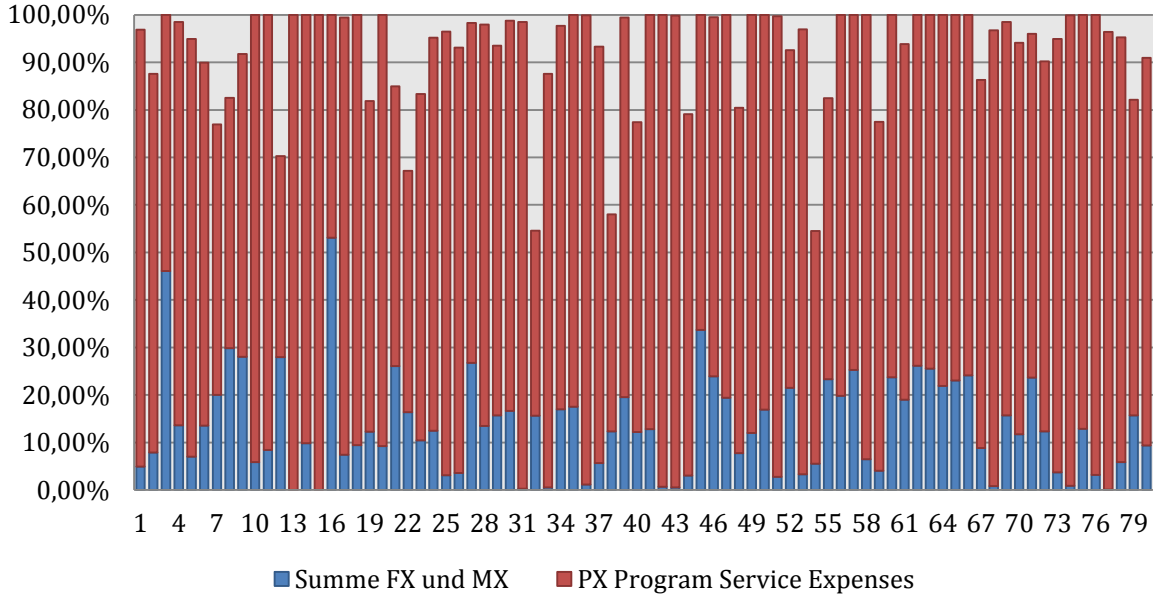
Obwohl die Einnahmen durch Spenden sowie Mitgliedsbeiträge grundsätzlich einen höheren Verwaltungsaufwand verursachen, als die Einnahmen aus öffentlichen Subventionen und Zuschüssen, lässt sich diese Aussage durch die vorliegende Untersuchung nicht bestätigen. Die überwiegend Spenden sammelnden Organisationen in der Stichprobe weisen jedoch keinen anteilig höheren Verwaltungsaufwand im Vergleich mit den anderen auf. Es ist dagegen nachvollziehbar und die vorliegenden Ergebnisse bestätigen dies, dass der Verwaltungsausgabenanteil bei den kleinen Organisationen im Allgemeinen größer, als bei den größeren ist.

Abbildung 17 zeigt, dass die Schwelle von 30% für Werbe- und Verwaltungsausgaben bei den meisten Organisationen eingehalten wird. Nur bei drei NPOs übersteigen diese Ausgaben den Schwellenwert. Wie erwartet sind die mit Abstand größten Ausreißer „Amnesty International“ (Nr. 3) und „Geben für Leben“ (Nr. 16). Bei der zweiten

Organisation sind die Spendenbeschaffungs- und Verwaltungsausgaben insgesamt in der Höhe von über 53% ausgewiesen. Bei Amnesty International betragen diese immerhin 46%. Damit bleiben in beiden NPOs nur mehr 47% bzw. 53% zur Verwendung für statutarisch festgelegte Zwecke – also die eigentlichen Sachziele der Organisationen – übrig. Naturgemäß, befinden sich diese beiden Organisationen im unteren Bereich mit ihren Anteilen an projektbezogenen Aufwendungen und liegen deutlich unter dem Durchschnitt.

Die dritte Organisation mit anteilig über 33% Fundraising- und Verwaltungsausgaben an den Gesamtausgaben ist „Gemeinsam gegen Landminen“ (Nr. 45).

Abbildung 17: Summe Spendenbeschaffungs- mit Verwaltungsaufwand und Programmaufwand



Um feststellen zu können, ob der hohe Anteil an Werbe- und Verwaltungsausgaben bei Amnesty International, „Geben für Leben“ und „Gemeinsam gegen Landminen“ regelmäßig oder zufällig im Jahre 2016 entstanden ist, wird eine Analyse dieser Aufwendungen bei den drei genannten Organisationen für die Jahre 2015 bis 2017 (weil die Tätigkeitsberichte fürs Jahr 2017 zur Zeit dieser Analyse bei den meisten Organisationen bereits vorhanden waren, können diese miteinbezogen werden) vorgenommen und in der Abbildung 18 dargestellt. Die Spendenbeschaffungs- und Verwaltungsausgaben wurden dabei als Summe für die jeweilige Periode präsentiert.

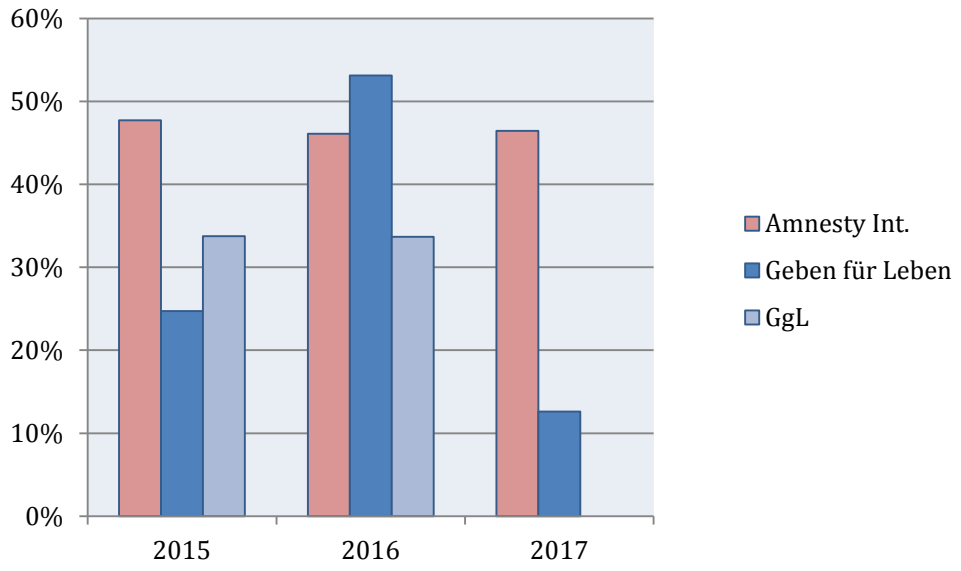
Wie aus der Abbildung ersichtlich ist, wird bei Amnesty International ein Drittel des Gesamtaufwandes relativ konstant für Spendenbeschaffung ausgegeben. Da diese

Organisation dazu einen relativ hohen Verwaltungsaufwand hat, liegen die Aufwendungen für Fundraising und Verwaltung mit 46% bis 48% fast bei der Hälfte der Ausgaben und somit permanent über der Angemessenheitsgrenze.

Der gemeinnützige Verein „Geben für Leben“ zeigt ein anderes Bild seiner Werbe- und Verwaltungsaufwendungen. Für die Jahre 2015 sowie 2017 liegen diese Aufwendungen unter 30%, im Jahre 2017 betrugen sie gemeinsam gar nur 13% der Gesamtausgaben und sind damit im mittleren Bereich der Stichprobe. Hiermit ist ersichtlich, dass das Jahr 2016 mit dem hohen Fundraising-Aufwand von über 40% aus unklaren Gründen ein Ausreißer war.

Beim gemeinnützigen Verein „Gemeinsam gegen Landminen“ ist momentan kein Jahresbericht für das Jahr 2017 verfügbar und somit eine Analyse des Spenden-beschaffungs- und Verwaltungsaufwandes sowie der Fundraising-Effizienz für dieses Jahr nicht möglich. Allerdings zeigen die Daten für 2015 und 2016 einen durchaus konstanten Anteil von 34% an derartigen Aufwendungen im Gesamtaufwand und liegen dementsprechend über der 30%-Schwelle.

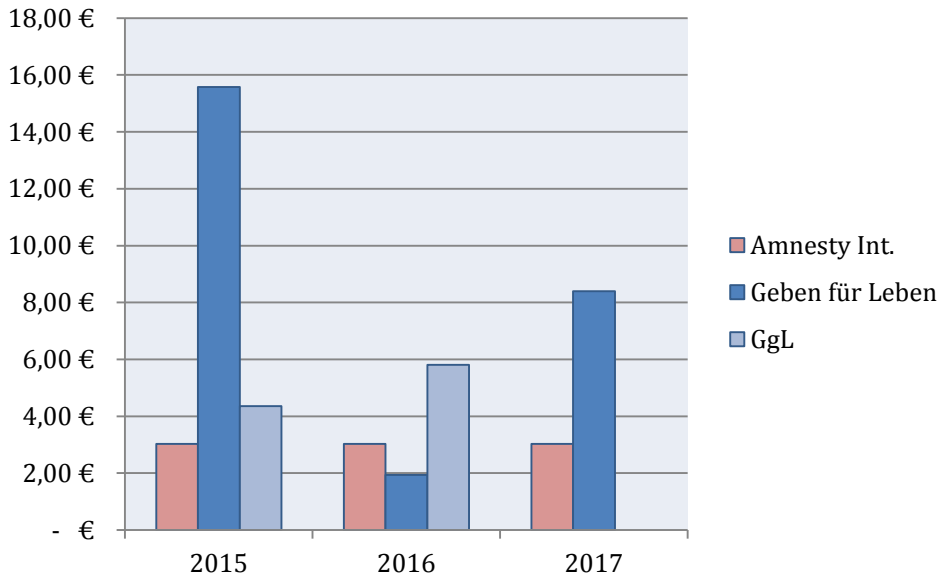
Abbildung 18: Werbe- und Verwaltungsaufwand im Vergleich 2015 bis 2017 bei Amnesty International, Geben für Leben und Gemeinsam gegen Landminen



Erwartungsgemäß weist Amnesty International über drei Jahre eine relativ geringe Fundraising-Effizienz auf und befindet sich damit im unteren Bereich der Stichprobe.

Bei „Geben für Leben“ ist daher der FE-Wert nur für 2016 weit unter dem Durchschnitt, in den anderen Vergleichsperioden liegt er jedoch im mittleren Bereich. Beim anderen Verein ist die Fundraising-Effizienz ähnlich gering.

Abbildung 19: Fundraising-Effizienz für die Jahre 2015 bis 2017 bei Amnesty International, Geben für Leben und Gemeinsam gegen Landminen



Die Verwendung der Mittelverwendungskennzahlen ist grundsätzlich bei jeder NPO machbar und empfehlenswert, denn sie ermöglicht eine einfache Selbstkontrolle der Organisation über ihre Ausgaben. Manche Organisationen nutzen die Indikatoren und zeigen die eigene Aufwandsstruktur in den Jahresberichten. Obwohl „Amnesty International“ Anteile an Werbe- und Verwaltungsausgaben in den eigenen Jahresberichten darstellt, geht die Organisation den Ursachen, warum ein Drittel der Ausgaben alleine für die Spendenbeschaffung verwendet werden muss und ob es nicht möglich wäre, diese zu minimieren, damit mehr Ressourcen für die Projekte bleiben, nicht auf den Grund.

Projektbezogene Aufwendungen werden in Abbildung 20 dargestellt. Die meisten NPOs verwenden zwischen 60% und 80% ihrer Ausgaben für die statutarisch festgelegten Zwecke, also die meisten Mittel werden zur Erreichung des eigenen Sachziels verwendet. Wenn der Wert der Kennzahl unter 60% liegt, ist sie zu niedrig und braucht eine genauere Untersuchung, was jedoch nicht notwendigerweise ineffiziente Mittelverwendung bedeutet. Die Gründe können z.B. in der Gebundenheit von Ressourcen liegen, wofür Rücklagen gebildet werden müssen.

Wenn der Projektaufwand niedrig ist, sollen zuerst die beiden anderen Kennzahlen FX und MX analysiert werden. Wenn die Ursache im hohen Spendenbeschaffungs- und/oder Verwaltungsaufwand liegt, spricht das für nicht effiziente Mittelverwendung, weil dadurch zu wenig Kapital für den unmittelbaren Organisationszweck zur Verfügung steht. Wenn die Kennzahlen den durchschnittlichen Werten entsprechen, soll die Bildung von Rücklagen bzw. Zuführung zu Passivposten in Betracht gezogen werden. Möglicherweise sind die Mittel für andere Projekte gebunden oder es besteht ein Überschuss an Einnahmen in der Periode. In diesem Fall werden Rücklagen bzw. Passivposten für die Verwendung in folgenden Perioden gebildet, hiermit bleibt die Projektbezogenheit von Aufwendungen bestehen.

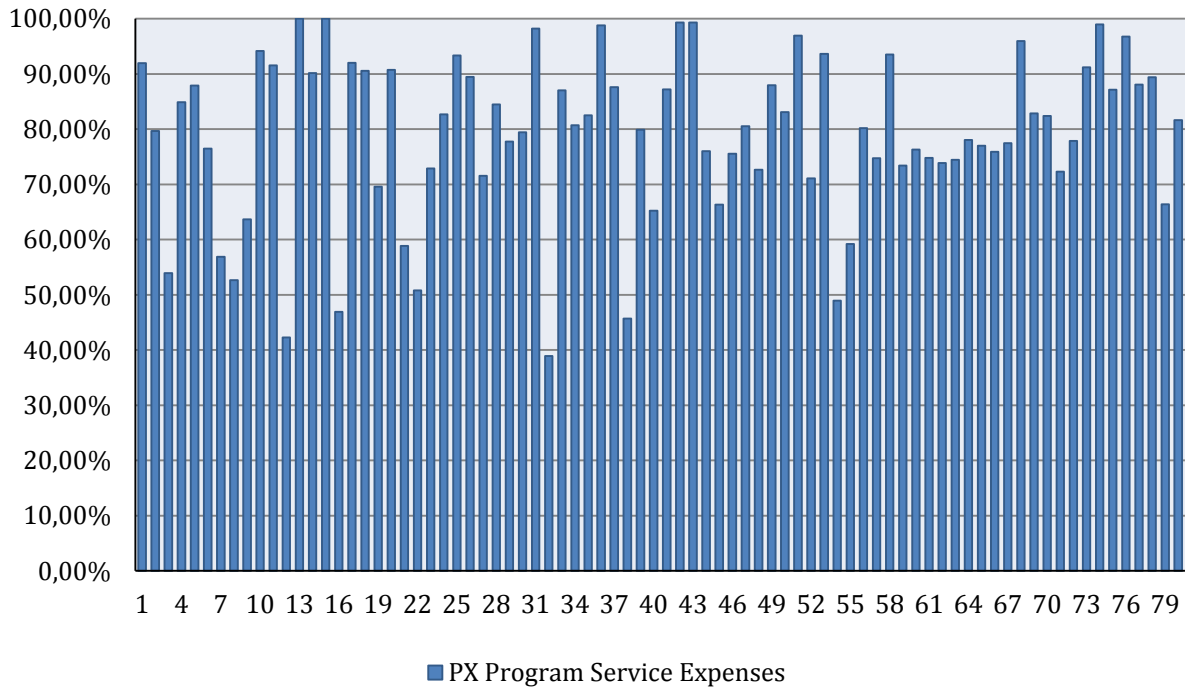
In dieser Stichprobe haben 11 NPOs projektbezogene Aufwendungen unter 60% der Gesamtausgaben und der niedrigste Wert ist mit weniger als 40% beim Verein „Nein zu krank und arm“ (Nr. 32). Dabei liegen die Verwaltungsausgaben zwar über dem Durchschnitt, sind aber mit 8% im angemessenen Bereich. Gleiches gilt für den Fundraising-Aufwand mit 7%. In Diesem Fall ist ein niedriger PX-Wert durch die Rücklagenbildung zu erklären.

Der Verein „Evangelischer Arbeitskreis für Weltmission“ (Nr. 7) hat ein PX von 56,9% und mit fast 14% überdurchschnittlich hohe Verwaltungskosten. „Österreichischer Herzfonds“ (Nr. 8) mit PX=52,66% hat hingegen überdurchschnittliche Fundraising-ausgaben mit fast 22%. Dazu haben beide NPOs relativ hohe sonstige Ausgaben.

Der Verein „Ronald McDonald Kinderhilfe“ (Nr. 12) hat programbezogene Aufwendungen von 42,27%, hingegen weist er mit 28% relativ hohe Fundraising- und Verwaltungs-ausgaben auf. Zum niedrigen PX-Wert hat außerdem die Bildung von Rücklagen beigetragen.

Die Stiftung „Siegmund Freud“ (Nr. 54) mit PX=48,93% hat geringe Werbe- und Verwaltungsausgaben. Niedrige projektbezogene Aufwendungen sind auf relativ hohe sonstige Ausgaben und die Bildung von Rücklagen sowie Passivposten zurückzuführen.

Abbildung 20: Projektbezogene Aufwendungen



Bei den meisten Körperschaften aus dieser Stichprobe liegt die Ursache der niedrigen Projektbezogenheit in zu hohen Fundraising- und/oder Verwaltungsausgaben sowie sonstigen Aufwendungen. Bei den restlichen vier Organisationen mit PX unter 60% sind die niedrigen projektbezogenen Aufwendungen durch die Bildung von Rücklagen und/oder durch die Zuführung zu Passivposten begründet, was jedoch keine negative Aussage für die Mittelverwendung zulässt, denn die „freien“ Mittel werden wiederum für die Projekte in der Zukunft aufgehoben.

In der Stichprobe gibt es zwei Organisationen mit PX=100%, eine davon ist das Elisabethinnen Krankenhaus (Nr. 13) und der Verein „Future 4 Kids“ (Nr. 15). Dabei berichtet die zweite Organisation keine anderen Aufwendungen außer projektbezogenen. Die ausgewiesenen Verwaltungsausgaben beim Krankenhaus sind mit 800 €,- so gering, dass sie nicht ins Gewicht fallen.

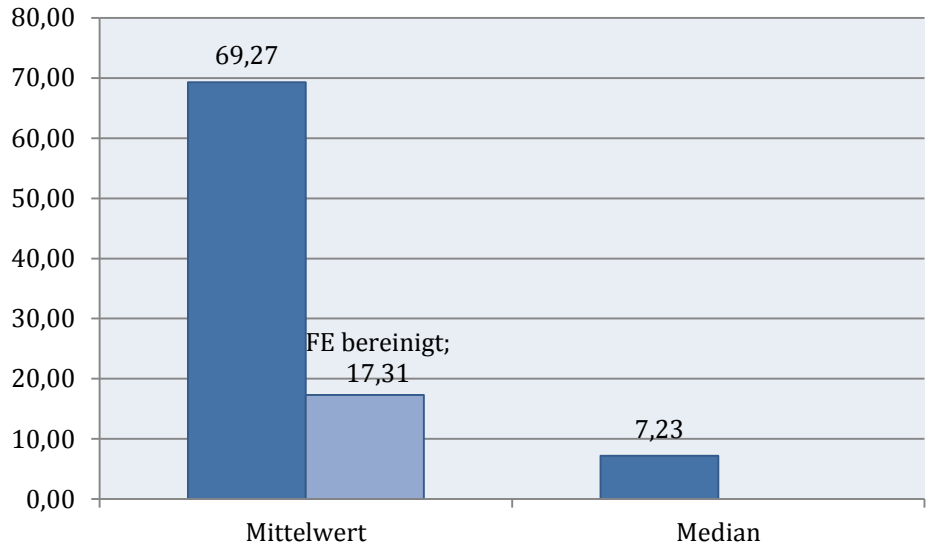
5.2.2 Fundraising-Effizienz-Analyse

Die Fundraising-Efficiency-Kennzahl (FE) ist eine der bedeutendsten in der Berichtsanalyse für NPOs und zeigt, wie effizient die Mittel für die Spendenbeschaffung eingesetzt werden. In die Berechnung von FE werden außer Spenden auch

Mitgliedsbeiträge und Sponsoring als Einnahmenquellen miteinbezogen, die vom Fundraising der Organisation unmittelbar beeinflusst werden.

In Abbildung 21 sind die Mittelwerte samt Medianen der Fundraising-Effizienz dargestellt. Der allgemeine Mittelwert der FE ist relativ hoch und liegt über 69. Da die Fundraising-Effizienz bei drei Organisationen aus der Stichprobe über 1000 und sogar in einem Fall über 2000 liegt, wurden diese Ausreißer aus der Berechnung vom Mittelwert ausgenommen und dieser somit bereinigt. Der bereinigte Mittelwert ist hiermit deutlich niedriger und liegt bei 17,28. Das bedeutet, dass jeder für Fundraising ausgegebene Euro durchschnittlich 17 € an Spendeneinnahmen zurückbringt. Der mittlere Wert beträgt 7,23.

Abbildung 21: Fundraising-Effizienz Mittelwert (inkl. bereinigt) und Median



In Abbildung 22 wurden alle FE-Werte aus der Stichprobe in Zahlen dargestellt und wegen der besseren Übersicht auf 100 begrenzt, denn diese Kennzahl weist eine sehr hohe Streuung innerhalb der Stichprobe auf. Die Werte bewegen sich im Bereich von 0 bis 2179.

In der Stichprobe gibt es NPOs ohne Fundraising-Aufwand mit Spenden als eine der Einnahmenquellen und solche, die keine Spenden- bzw. Mitgliedsbeiträge erhalten obwohl sie Spendenbeschaffungsaufwand ausweisen. Dementsprechend gibt es 11 Organisationen ohne Fundraising-Effizienz, denn sie haben keine Aufwendungen für die Spendenbeschaffung. In der Abbildung werden solche als gleich 0 dargestellt. Davon ist ein leerer Wert, Organisation Nr. 73, zu unterscheiden, weil bei dieser NPO tatsächlich

FE=0 ist. Es handelt sich dabei um einen Verein „Elterninitiative la Vida“, der nur betriebliche Einnahmen aus Leistungsverträgen mit der öffentlichen Hand und sonstige betriebliche Einnahmen hat und dabei jedoch einen geringen Spendenbeschaffungsaufwand von 0,37% des Gesamtaufwandes ausweist.

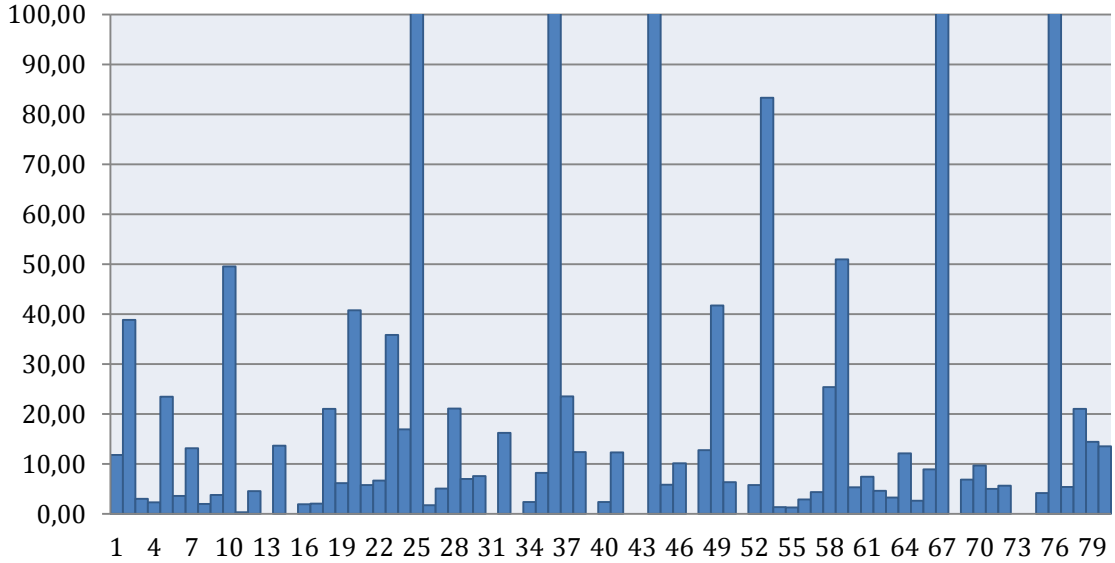
In der Stichprobe zeigen fünf der 80 untersuchten Organisationen eine Fundraising-Effizienz über 100, drei davon sogar über 1000 und bei einer NPO liegt der FE-Wert über 2000. Bei der Mehrheit aller Organisationen gilt für die Spendenbeschaffungseffizienz FE <= 10.

Bei dem größten Ausreißer mit FE = 2179 handelt es sich um den Verein „Sueninos“ (Nr. 36), bei dem gewidmete Spenden die Hauteinnahmequelle darstellen. Der Verein zeigt einen Spendenbeschaffungsaufwand von 295 €, was lediglich 0,04% der Gesamtausgaben beträgt. Der MX-Wert ist mit etwas über 1% auch sehr niedrig gehalten, dafür ist PX dementsprechend mit fast 99% sehr hoch.

Die zwei nächstgrößten Ausreißer mit einer FE über 1000 sind der Verein „Harambee“ (Nr. 25) und die Stiftung „Two Wings“ (Nr. 67). Vor allem die erstere der Organisationen weist sehr geringe Spendenbeschaffungs- und Verwaltungsausgaben aus, finanziert sich jedoch überwiegend über Spenden und Mitgliedsbeiträge. Die zweite Körperschaft hat leicht überdurchschnittliche Verwaltungsausgaben und nicht gewidmete Spenden als Haupteinnahmequelle, dafür einen ähnlich geringen Fundraising-Aufwand wie der Verein.

Zwei andere NPOs aus der Stichprobe mit der Fundraising-Effizienz gleich 190 bzw. 131 sind das Institut „Austrian Economics Center“ (Nr. 44) und der Verein „Hope 87“ (Nr. 76). Beide Organisationen haben auch andere Finanzierungsquellen außer Spenden und weisen sehr geringe Fundraising- und Verwaltungsausgaben auf.

Abbildung 22: Fundraising-Effizienz



Wie erwartet, lässt sich eine negative Korrelation zwischen Fundraising-Effizienz und Fundraising-Aufwand feststellen, denn alle Organisationen aus der Stichprobe mit einer überdurchschnittlichen Fundraising-Effizienz weisen einen geringen Spenden-beschaffungsaufwand unabhängig von der Anzahl der Finanzierungsquellen auf. Umgekehrt weisen anteilig niedrige Fundraising-Ausgaben nicht auf eine hohe Fundraising-Effizienz hin.

5.2.3 Analyse der finanziellen Leistungskraft

Wie bereits erklärt, beschreibt die CONCEN-Kennzahl die Konzentration im Finanzierungsmix der NPO. Je größer die Konzentration auf eine Einnahmequelle, desto mehr ist die Organisation von dieser abhängig. Dabei ist nicht die Anzahl der Finanzierungsquellen bedeutend, sondern die Anzahl solcher, die wesentliche Einnahmen erbringen. Je niedriger der CONCEN-Wert liegt, desto mehrere wesentliche Finanzierungsquellen hat eine Organisation.

Da Sponsoring lediglich bei einer NPO als selbstständige Einnahmequelle ausgewiesen ist, wurde diese Finanzierungsart zu den gewidmeten bzw. nichtgewidmeten Spenden dementsprechend dazugerechnet. Bei der Berechnung der CONCEN-Kennzahl wurde diese Einnahmequelle nicht extra berücksichtig, sondern dementsprechend behandelt.

Abbildung 23 zeigt die Konzentration im Finanzierungsmix einzelner Organisationen. Auffällig ist, dass sich die meisten Werte im Bereich zwischen 0,4 und 0,7 bewegen. Das

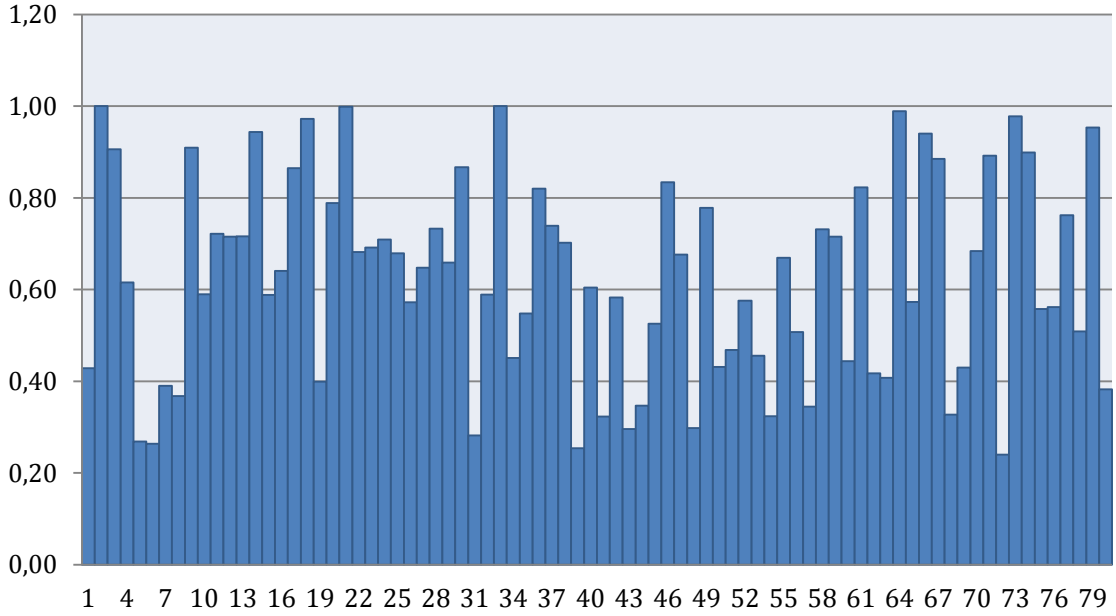
bedeutet, dass sich die Mehrheit der NPOs auf wenige wesentliche Einnahmequellen beschränken oder, dass mehrere Finanzierungsarten vorhanden sind, die relativ ungleich verteilt sind.

Bei 19 NPOs beträgt der Konzentrationswert mehr als 0,8. 12 davon haben einen hohen CONCEN>0,9 was bedeutet, dass nur eine Finanzierungsquelle bei diesen Organisationen wesentliche Einnahmen bringt. Wenn der Kennzahlwert gegen 1 geht, handelt es sich meistens um rein Spenden sammelnde Organisationen mit nicht- oder gewidmeten Spenden als einziger Finanzierungsquelle wie „Licht ins Dunkel“ oder „Haus der Barmherzigkeit“. Wobei es eine Ausnahme mit dem Verein „La Vida“ gibt, der sich fast zu 100% durch die betrieblichen Einnahmen aus öffentlichen Mitteln finanziert. Bei den restlichen 18 Organisationen liegt CONCEN zwischen 0,7 und 0,9. Bei diesen Werten gibt es im Allgemeinen mehrere Einnahmequellen, jedoch dominiert eine wesentliche über die anderen.

Der minimale – und damit beste – CONCEN-Wert beträgt 0,24 bei der gemeinnützigen GmbH „Möwe“ (Nr. 72), welche fünf wesentliche Finanzierungsquellen hat, von denen vier ungefähr gleich große Einnahmen bringen.

Weitere 13 Körperschaften haben CONCEN=<0,4. Generell haben NPOs bei den CONCEN-Werten bis 0,3 vier wesentliche Einnahmequellen, dabei gilt: je geringer die CONCEN-Zahl ist, desto gleicher verteilt sind die Quellen. Ein Wert von 0,33 kann z.B. bedeuten, dass 3 gleichgewichtete Einnahmequellen existierten (min(CONCEN) = 1/Anzahl Einnahmequellen). Wenn CONCEN zwischen 0,3 und 0,4 liegt deutet das folglich entweder auf drei wesentliche Finanzierungsquellen, die ungefähr gleich verteilt sind oder auf mehrere Einnahmen, die ungleichmäßiger verteilt sind.

Abbildung 23: Konzentrationsmix (CONCEN)

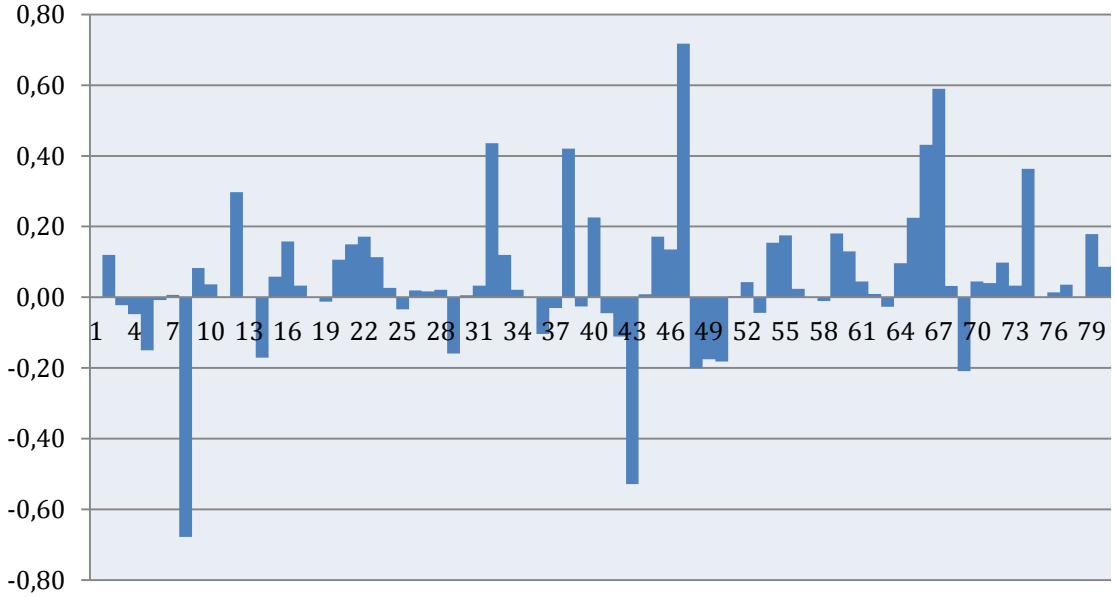


Für die Berechnung der MARGIN-Kennzahl wurden nur periodenbezogene Einnahmen bzw. Ausgaben berücksichtigt. Die Rücklagen sowie Passivposten wurden in die Berechnung nicht miteinbezogen, da sie vergangene Einnahmen bzw. zukünftige Ausgaben darstellen.

Die Abbildung 24 zeigt den Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben aufgelistet nach Organisationen im Jahre 2016. 26 der 80 NPOs weisen einen negativen Wert auf, dabei schreiben nur 15 Körperschaften Jahresverluste. Meistens, jedoch nicht immer, stimmen die negativen Jahresergebnisse mit den negativen MARGIN-Werten überein, dies ist bei 13 Organisationen der Fall. Bei der anderen Hälfte wurde der Fehlbetrag durch die Auflösung von Rücklagen und/oder Passivposten gedeckt.

Die meisten Werte bewegen sich in einem Bereich von 0,2 bis -0,2 mit einigen Ausreißern in die eine sowie in die andere Richtung. Die Mehrheit der NPOs hat einen MARGIN-Wert nahe 0, was heißt, dass alle laufenden Einnahmen in der gleichen Periode verwendet wurden.

Abbildung 24: MARGIN



Es kann kein Zusammenhang zwischen der Finanzierungsart und der Größe der MARGIN-Kennzahl festgestellt werden. Ob Spenden sammelnd oder überwiegend durch betriebliche Einnahmen finanziert, weist die Kennzahl eine starke Streuung innerhalb der Stichprobe auf. Das bedeutet sowohl, dass nicht alle Organisationen mit ihren jährlichen Einnahmen auskommen, als auch, dass die Mehrheit nicht alle Mittel für die laufenden Projekte verwendet und ein Überschuss bleibt.

Einerseits zeigen höhere Werte dieser Kennzahl eine gute Liquidität der NPO, andererseits bedeuten sie indirekt, dass ein Einnahmenanteil nicht für Projekte verwendet wurde. Trotzdem haben vor allem im NPO-Sektor die Rücklagenbildung bzw. Passivpostenreserven eine große Bedeutung aufgrund der Instabilität der jährlichen Einnahmen.

6 Conclusio

Die steigende Konkurrenz sowie zunehmender öffentlicher Druck im Bezug auf die Effizienz- und Ergebnisberichte im Dritten Sektor führen zur Notwendigkeit der Leistungskontrolle bei den NPOs. Doch bedeuten die Anforderungen an die Transparenz und Qualitätskontrolle vor allem für kleinere Organisationen öfter auch einen unverhältnismäßig hohen Aufwand.[120] Organisationen, die freiwillig das österreichische Spendengütesiegel tragen möchten, verpflichten sich damit zur erhöhten Transparenz gegenüber den Spendern sowie der Öffentlichkeit und den Partnern. Die Jahresberichte, die den Anforderungen des OSGS entsprechen, enthalten einen Finanzbericht nach einem vorgegebenen Muster, was die Vergleichbarkeit der Abschlüsse erleichtert.

Durch die Globalisierung im NPO-Bereich steigt die Konkurrenz auch bei der Spendenbeschaffung. Da Österreich ein Land der Kleinspender ist, werden die meisten Geldgeber wohl eher an bekannte international agierende Organisationen spenden. Das OSGS gewinnt noch mehr an Bedeutung, da mittlerweile die meisten spendensammelnden Organisationen in Österreich aktuelle Träger dieser Auszeichnung sind. Womöglich können große, länger bestehende Organisationen, wie das Österreichische Rotes Kreuz, weiterhin darauf verzichten, aber bei den kleineren NPOs erhöht die Trägerschaft des Siegels das Vertrauen der Spender und damit haben die Organisationen auch bessere Chancen auf höhere Spendeneinnahmen.

Generell haben sich im Dritten Sektor Österreichs große Mängel in der Berichtserstattung im Gegensatz zu den Profit-Organisationen gezeigt. Angefangen damit, dass die meisten NPOs aufgrund ihrer Rechtsform zu keiner Erstellung bzw. keiner Offenlegung von Jahresberichten verpflichtet sind, da es in Österreich keine ergänzenden gesetzlichen Vorschriften diesbezüglich gibt, sind die Jahresabschlüsse bzw. -berichte bei vielen NPOs nicht auffindbar. Auf Grund dessen wurden für die Analyse in der vorliegenden Arbeit nur die Jahresberichte der Träger des österreichischen Spendengütesiegels herangezogen.

Die vorliegende Analyse zeigt, dass Spenden die mit Abstand am meisten genutzte Finanzierungsquelle der NPOs darstellen, da sie bei 79 von 80 Organisationen als eine Einnahmenquelle aufscheinen. Obwohl diese mit 16% des Gesamtvolumens in der Stichprobe weit hinter den betrieblichen Einnahmen liegen, haben sie für manche

[120] Vgl. Simsa in: Voggensperger (2004), S. 232.

Organisationen als einzige Einnahmenquelle eine existenzielle Bedeutung. Die betrieblichen Einnahmen sind mit 70% die Finanzierungsquelle mit dem größten Volumen, werden jedoch nur bei 32 von 80 Organisationen verwendet. Über die Hälfte aller NPOs erhalten staatliche Zuwendungen und Subventionen und damit liegen diese bei fast 10% der Gesamteinnahmen. Mitgliedsbeiträge sind zwar eine verbreitete Finanzierungsquelle, tragen jedoch mit nur 0,04% einen sehr geringen Anteil zur Gesamtfinanzierung bei.

Bei den NPOs sind Spenden mit 64% die wichtigste Einnahmequelle, gefolgt von den betrieblichen Einnahmen und staatlichen Zuwendungen und Subventionen. Dabei kommt der Finanzierung aus den öffentlichen Mitteln eine wesentliche Rolle zu, denn insgesamt werden sowohl Erträge aus den Leistungsverträgen, als auch staatliche Zuschüsse bezogen. Insgesamt wird die Stichprobe fast zu 70% dadurch finanziert. Im Durchschnitt erhalten die Organisationen 21% ihrer Einnahmen aus öffentlichen Mitteln in der ein- oder anderen Form.

Die Aufwandstrukturanalyse hat ergeben, dass in der Stichprobe die angemessene Grenze von 30% für die Aufwendungen für Verwaltung und Fundraising im Durchschnitt zwar eingehalten wird, allerdings zeigen sich große Schwankungen bei diesen Werten innerhalb der Stichprobe. Vor allem in Bereich der Spendenbeschaffung streuen die Werte stark im Bereich zwischen 0% und 47%. Ein Zusammenhang zwischen dem Spendenaufkommen und Aufwendungen für die Beschaffung derselben lässt sich jedoch in der Stichprobe nicht feststellen.

Die Verwaltungsaufwendungen schwanken nicht so stark wie die für die Spendenbeschaffung und liegen im angemessenen Bereich. Die relativen Werte sind bei kleineren NPOs erwartungsgemäß tendenziell höher als bei den großen Organisationen.

Bei drei Organisationen aus der Stichprobe wurde ein Periodenvergleich zu den Ausgaben für die Verwaltung und Spendenbeschaffung aufgrund der hohen Anteile, welche die Toleranzgrenze von 30% überschreiten, durchgeführt. Die Analyse der Jahre 2015 bis 2017 hat ergeben, dass diese Ausgaben bei „Amnesty International“ konstant bei mindestens 46% liegen und somit eindeutig zu hoch sind. Bei dem anderen Verein „Geben für Leben“ sind die Kennzahlen in den anderen Perioden im angemessenen bzw. sogar niedrigen Bereich für das Jahr 2017. Die Gründe für die hohen Werte (über 53% für die Verwaltungs- und Spendenbeschaffungsausgaben) im Jahre 2016 lassen sich jedoch aus dem Jahresbericht nicht ablesen. Bei dem dritten Verein „Gemeinsam gegen Landminen“ konnte nur die vorige Periode zur Analyse herangezogen werden, da kein

Jahresbericht für das Jahr 2017 vorliegt. Die Verwaltungs- und Werbeausgaben liegen in beiden Perioden über 30% und übersteigen damit geringfügig die Angemessenheitsgrenze. Die Fundraising-Effizienz ist erwartungsgemäß bei „Amnesty International“ konstant am niedrigsten von allen drei Organisationen.

Die projektbezogenen Aufwendungen sollen generell mindestens 60% aller Aufwendungen betragen. Durchschnittlich sind sie in der Stichprobe mit über 80% viel höher, eine detaillierte Analyse ergibt aber auch bei dieser Kennzahl ein anderes Bild: bei elf NPOs liegen die projektbezogenen Werte unter 60%. Bei sechs Organisationen liegen die Gründe dafür in den zu hohen Aufwendungen für Verwaltung und Spendenbeschaffung. Die vier anderen Organisationen haben Rücklagen und/oder Passivposten gebildet und dadurch die Kennzahlenwerte verringert, was jedoch nicht negativ zu beurteilen ist.

In der Stichprobe gibt es sowohl NPOs ohne Fundraising-Aufwand mit Spendeneinnahmen, als auch Organisationen mit ausgewiesenem Aufwand für Spendenbeschaffung, obwohl sie weder Spenden noch Mitgliedsbeiträge beziehen. Durchschnittlich liegt die Fundraising-Effizienz (FE) bei 17, wobei viele Organisationen eine weit überdurchschnittliche FE aufweisen. Generell lässt sich eine negative Korrelation zwischen Fundraising-Effizienz und Fundraising-Aufwand feststellen. Umgekehrt bedeutet niedriger Fundraising-Aufwand nicht notwendigerweise auch hohe Fundraising-Effizienz. Es zeigte sich, dass hohe Aufwendungen für Fundraising kontraproduktiv wirken, weil sie die Fundraising-Effizienz verringern und daher weniger Mittel für die eigentlichen Organisationszwecke verwendbar bleiben.

Während der Analyse der Berichterstattung wurde festgestellt, dass nur wenige NPOs die Kennzahlen selbst für die interne Kontrolle verwenden. Dabei ist nicht allein die Berechnung der Kennzahlen, sondern insbesondere deren Interpretation sehr wichtig, was jedoch auch öfters fehlt.

Die Analyse der Konzentration im Finanzierungsmix hat ergeben, dass die Mehrheit der NPOs in der Stichprobe sich auf einige wenige Einnahmenquellen konzentriert, oder, dass mehrere ungleich verteilte Finanzierungsquellen vorhanden sind. Im Allgemeinen ist ein niedriger Konzentrationswert in der Finanzierung gut für die Liquidität der Organisation, denn er deutet auf Vorhandensein von mehreren ungefähr gleichverteilten Finanzierungsquellen. Dabei kann diese Zerstreuung in der Finanzierung, vor allem bei kleineren NPOs, den Verwaltungsaufwand erhöhen. Bei diesen empfiehlt sich eine

Abwägung der zusätzlichen Kosten gegen die Verminderung des Risikos eines Liquiditätsengpasses.

Der periodenbezogene Überschuss- bzw. Fehlbetrag der Einnahmen über den Ausgaben hat eine große Streuung innerhalb der Stichprobe gezeigt. Hohe Werte dieser Kennzahl bedeuten eine gute Liquidität der NPO. Andererseits zeigen die übriggebliebenen Periodenüberschüsse auch, dass nicht alle Einnahmen für die Projekte verwendet wurden. Nicht alle Organisationen mit negativen MARGIN-Werten weisen die Verluste aus, meistens werden Fehlbeträge durch die Auflösung von Rücklagen und/oder Passivposten ausgeglichen. Das zeigt die Wichtigkeit der Rücklagenbildung im NPO-Bereich, vor allem bei den Spenden sammelnden Organisationen, wo es schwer möglich ist, die Mittelzuflüsse zu prognostizieren.

Zuletzt kann festgestellt werden, dass es in Österreich an geregelten Anforderungen an die Rechnungslegung und die Gestaltung von Jahresberichten im Dritten Sektor mangelt. In der Schweiz wird dies z.B. durch Vorschriften wie die Swiss GAAP FER 21 geregelt. Das österreichische Spendengütesiegel leistet dabei einen Beitrag zur Lösung dieses Problems, stößt jedoch als lediglich freiwillige Verpflichtung naturgemäß an seine Grenzen.

Die Aufwendungen für die Berichterstattung können – vor allem bei kleineren Organisationen – schnell zu einer erheblichen finanziellen Belastung führen. Es sollten daher unterschiedliche, an die Größe der NPO angepasste, Richtlinien für die Berichterstattung ausgearbeitet werden. In jedem Fall soll den Interessen der Stakeholder Rechnung getragen werden, welche vordergründig in der Transparenz der Mittelverwendung liegen. Große, international agierende Non-Profit-Organisationen mit professionellem Management und Rechnungswesen, wie „Caritas“ oder „Ärzte ohne Grenzen“, haben schon aufgrund des höheren Spendenvolumens eine größere Verantwortung den Stakeholdern gegenüber. Allerdings erlauben die zur Verfügung stehenden Mittel auch eine professionell gestaltete Berichterstattung im Gegensatz zu kleinen Organisationen. Die Berichterstattung soll die Transparenz gewährleisten und für die Organisationen finanziell tragbar sein, damit alle Beteiligten gewinnen.

Quellenverzeichnis

Literatur

Andessner R.C., *Integriertes Potenzialmanagement in Nonprofit-Organisationen*, Trauner Verlag, Linz, 2004.

Anheier H.K., *Nonprofit Organizations. Theory, Management, Policy*, Routledge Taylor & Francis Group, London, 2007.

Anheier H. K., Salamon L. M., in: Powell W. W., Steinberg R. (Hrsg.), *The Nonprofit Sector: a Reserarch Handbook*, Second Edition, Yale University Press New Haven & London, 2006.

Gahrmann C., *Strategisches Fundraising*, Springer Gabler, Wiesbaden, 2012.

Greenlee J.S., Bukovinsky D., *Financial Ratios for Use in the Analytical Review of Charitable Organizations,* The Ohio CPA Journal, January-March, 1998, S.32 ff.

Greiling D., *Performance Management in Nonprofit-Organisationen*, 1. Auflage, Gabler, Wiesbaden, 2009.

Haibach M., Fundraising - Definitionen, Abgrenzung und Einordnung, in: Fundraising Akademie (Hrsg.), *Fundraising*. *Handbuch für Grundlagen, Strategien und Methoden.* 4.Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden, 2008., S. 88 – 93.

Hirth P., *Corporate Governance in Non-Profit-Organisationen. Stakeholder-Management zwischen finanziellen Interessen und Glaubwürdigkeit*, Springer Fachmedien, Wiesbaden, 2013.

Lindemann M. Gemeinnützigkeit und Steuerrecht. Grundsätzliche Erörterung, in: Fundraising Akademie (Hrsg.), *Fundraising*. *Handbuch für Grundlagen, Strategien und Methoden.* 4.Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden, 2008., S. 686 – 700.

Littich E., Schober C., Finanzierung von NPOs, in: Simsa R., Meyer M., Badelt C. (Hrsg.), *Handbuch der Nonprofit-Organisation. Strukturen und Management,* 5. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 2013, S. 289 – 312.

Meyer M., Simsa R., NPOs: Abgrenzungen, Definitionen, Forschungszugänge, in: Simsa R., Meyer M., Badelt C. (Hrsg.), *Handbuch der Nonprofit-Organisation. Strukturen und Management,* 5. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 2013, S. 3 – 14.

Nowotny C., Rechtliche Gestaltungsformen für NPOs, in: Simsa R., Meyer M., Badelt C. (Hrsg.), *Handbuch der Nonprofit-Organisation. Strukturen und Management,* 5. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 2013, S. 183 – 204.

Priller E., Zimmer A.*,* Gesellschaftliche und politische Bedeutung des Nonprofit-Sektors, in: Fundraising Akademie (Hrsg.), *Fundraising. Handbuch für Grundlagen, Strategien und Methoden*, 4.Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden, 2008, S. 56 – 67.

Roder B., *Reporting im Social Entrepreneurship. Konzeption einer externen Unternehmensberichterstattung für soziale Unternehmer*, 1. Auflage, Gabler, Wiesbaden, 2011.

Schauer R., *Rechnungswesen für Nonprofit-Organisationen. Ergebnisorientiertes Informations- und Steuerungsinstrument für das Management in Verbänden und anderen Nonprofit-Organistionen*, 3. Auflage, Haupt Verlag, Bern-Stuttgart-Wien, 2008.

Schruff L., Busse J.S., Die Informationspflicht zur Spendenverwendung. Die Rechnungslegung spendensammelnder Organisationen als Informations- und Kontrollinstrument für Spender, in: Bangert K. (Hrsg.), *Handbuch Spendenwesen. Bessere Organisation, Transparenz, Kontrolle, Wirtschaftlichkeit und Wirksamkeit von Spendenwerken*, 1. Auflage, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, 2011, S. 81 - 91.

Simsa R., Corporate Governance von Nonprofit-Organisationen in Österreich – der Balanceakt von notwendiger Freiheit und Kontrolle, in: Voggensperger R. C., Bienek H. J., Schneider J., Thaler G. O. (Hrsg.), *Gutes besser tun. Corporate Governance in Nonprofit-Organisationen,* Haupt Verlag, Bern, 2004, S. 219 – 232.

Simsa R. Gesellschaftliche Restgröße oder treibende Kraft? Soziologische Perspektiven auf NPOs in: Simsa R., Meyer M., Badelt C. (Hrsg.), *Handbuch der Nonprofit-Organisation. Strukturen und Management,* 5. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 2013, S. 125 – 144.

Stötzer S., *Stakeholder Performance Reporting von Nonprofit-Organisationen. Grundlagen und Empfehlungen für die Leistungsberichterstattung als stakeholderorientiertes Steuerungs- und Rechenschaftslegungsinstrument*, 1.Auflage, Gabler Verlag, Wiesbaden, 2009.

Thaler G. O., Der Jahresbericht: Abschied vom „Mauerblümchen“, in: Voggensperger R. C., Bienek H. J., Schneider J., Thaler G. O. (Hrsg.), *Gutes besser tun. Corporate Governance in Nonprofit-Organisationen,* Haupt Verlag, Bern, 2004, S. 409 – 423.

Urselmann M., *Fundraising. Professionelle Mittelbeschaffung für steuerbegünstigte Organisationen,* 6. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden, 2014.

Vilain M., *Finanzierungslehre für Nonprofit-Organisationen. Zwischen Auftrag und ökonomischer Notwendigkeit*, 1. Auflage, Vs. Verlag für Sozialwissenschaft, Wiesbaden, 2006.

Internetquellen

BMF, Richtlinie 1.1.7.2 vom 13.03.2013, https://findok.bmf.gv.at/findok?execution=e1s6, Zugriff am 18.09.2018.

BMF, Richtlinie 1.1.7.2 vom 13.03.2013, https://findok.bmf.gv.at/findok?execution=e1s1, Zugriff am 18.09.2018.

DZI, https://www.dzi.de/wp-content/uploads/2018/01/DZI-Verwaltungskosten-Entwurf-Januar2018.pdf, Zugriff am 05.09.2018.

FVA, Spendenbericht 2017 http://www.fundraising.at/FACTSFIGURES/SPENDENAUFKOMMEN/Spendenbericht/tabid/623/language/de-DE/Default.aspx, Zugriff am 18.09.2018.

FVA, Jahresbericht 2017, https://www.fundraising.at/DERFUNDRAISINGVERBAND/UnserJahresbericht/tabid/349/language/de-DE/Default.aspx, Zugriff 18.09.2018.

Künis N., https://www.pwc.ch/de/publications/2016/pwc_transparenz_zehn_thesen_d.pdf, Zugriff am 25.09.2018.

OSGS, https://www.osgs.at/matrix-absetzbark, Zugriff 05.09.2018.

OSGS, https://www.osgs.at/pruefunterlagen#koopvertr, Zugriff am 18.09.2018.

OSGS, https://www.osgs.at/hinter-dem-spenden-guetesiegel, Zugriff am 18.09.2018.

OSGS, https://www.osgs.at/organisationen-finden, Zugriff am 18.09.2018.

OSGS, https://www.osgs.at/spendenguetesiegel-versus-spenden-absetzbarkeit/spendenguetesiegel-versus-spendenabsetzbarkeit, Zugriff am 18.09.2018.

OSGS, https://www.osgs.at/pruef-bereiche-und-kriterien, Zugriff am 18.09.2018.

OSGS, https://www.osgs.at/pruefunterlagen#hilfepruef, Zugriff am 25.09.2018.

Public Opinion GmbH, http://public-opinion.at/wp-content, Zugriff am 18.09.2018.

Salamon L.M., Anheier H. K., http://asauk.org.uk/wp-content/uploads/2018/02/CNP_WP19_1996.pdf, Zugriff am 25.09.2018.

VÖP, http://www.stiftungsverband.at/pages/facts-figures/die-oesterreichische-privatstiftung.php, Zugriff am 18.09.2018.

WKO, https://www.wko.at/service/wirtschaftsrecht-gewerberecht/Der_Idealverein.html, Zugriff am 18.09.2018.

Jahresberichte

NPO	***Jahresbericht***	***Zugriff***
Aids Hilfe Wien Verein	http://www.aids.at/wp-content/uploads/AHW_Finanzbericht_2016.pdf	30.09.2018
Aktion Leben Österreich Verein	http://www.aktionleben.at/dl/nkLKJKJMkNJqx4LJK/aloe_Gesamt_Taetigkeitsbericht_2016.pdf	11.06.2018
Aktion Regen Verein	https://www.aktionregen.at/images/materials/Finanz und Jahresberichte/2017-02-06 Finanzbericht 2016.pdf	30.07.2018
Adra Verein	https://www.adra.at/ueber-adra/spendenguetesiegel-und-finanzen/	11.08.2018
Allianz für Kinder Verein	http://allianz-fuer-kinder.at/wp-content/uploads/2017/05/Tätigkeitsbericht-2016.pdf	11.06.2018
Amnesty Int. Verein	https://www.amnesty.at/media/1232/amnesty-taetigkeitsbericht-2016.pdf	28.07.2018
Ärzte ohne Grenzen Verein	https://www.aerzte-ohne-grenzen.at/jahres-und-finanzbericht-bestellen	13.06.2018

Atomkraftfrei leben Verein	http://www.atomkraftfrei-leben.at/downloads/finanzbericht_2016.pdf	11.06.2018
Austrian Economics Center Institut	https://www.austriancenter.com/wp-content/uploads/2017/09/Finanzbericht-2016.pdf	11.06.2018
Baobab Verein	https://www.verein-baobab.at/images/stories/rechenschaftsberichte/rechenschaftsbericht_2016.pdf	30.07.2018
Barmherzigkeit International Verein	https://www.barmherzigkeit.at/wp-content/uploads/2018/03/WMF_Rechenschaftsbericht2016-17_A4_web.pdf	30.07.2018
Bauorden Verein	https://www.bauorden.at/ibo-austria/jahresberichte/	30.09.2018
Big Brothers Big Sisters Verein	http://www.bigbrothers-bigsisters.at/files/spendenbilanz_2016.pdf	11.06.2018
Bird Life Verein	http://www.birdlife.at/page/jahresberichte	30.09.2018
Bonsurprise Verein	https://bonsurprise.at/index.php?id=21	11.06.2018
Brave Aurora Verein	http://en.braveaurora.org/Media/490856a6-ee37-422f-bff2-0e5e02dd34f0/News/finanzbericht2016.pdf	12.06.2018
Bundesverband Kleinwüchsige Menschen und ihre Familien Verein	http://www.bkmf.at/home/taetigkeitsberichte/item/61-taetigkeitsbericht-2016	12.06.2018
Care Verein	https://www.care.at/wp-content/uploads/2017/06/care_jb_16_d.pdf	30.07.2018
Caritas Österreich GmbH	https://www.caritas.at/fileadmin/storage/global/image/Publikationen/109084_Jahresbericht_2016_DE_SCREEN_V2.pdf	30.09.2018

Childrenplanet Verein	http://www.childrenplanet.at/fileadmin/user_upload/tb_2016.pdf	06.06.2018
Club 0,7% Verein	https://www.bmeia.gv.at/fileadmin/user_upload/Vertretungen/Club07/Dokumente/Club_0_7_Finanzbericht_2016.pdf	30.07.2018
Concordia Stiftung	http://www.concordia.or.at/fileadmin/AT/über_CONCORDIA/Materialien/Berichte/Jahres-Finanzberichte/CONCORDIA-_FB1-2016.pdf	12.06.2018
Contrast Verein	http://www.contrast.or.at/files/contrast-theme/docs/contrast_taetigkeitsbericht_2016.pdf	12.06.2018
CSI Österreich Verein	https://csi.or.at/jahresbericht/	27.07.2018
Debra Verein	http://www.debra-austria.org/fileadmin/media_data/SHARED/1_DOKUMENTE/2_Berichte/DEBRA-Jahresberichte/DEBRA_Austria_Taetigkeitsbericht_2016.pdf	12.06.2018
Diakonie Österreich gGmbH	https://diakonie.at/ueber-uns/jahresberichte	30.09.2018
Die Schwestern Maria Verein	https://www.schwesternmaria.at/index.php/82-subpages/125-jahresberichte-der-organisation	20.08.2018
Don Bosco Verein	https://www.donboscomissionaustria.at/files/Uploads/donboscomissionaustria-at/DonBoscoMissionAustriaJahres-undFinanzbericht2016.pdf	30.07.2018
EAWM Verein	http://eawm.at/media/files/Finanzbericht-2016-HP.pdf	30.09.2018
Eine Welt St. Magdalena Verein	http://www.einewelt-stmagdalena.at/jahresberichte/	12.06.2018
Elisabethinen Linz Krankenhaus GmbH	https://www.ordensklinikum.at/de/patienten/spenden/spenden/	09.05.2018

Franz Hilf Franziskaner für Menschhen im Not Hilfswerk	https://franzhilf.mzf.org/webcom/show_article.php/_c-617/_lkm-788/i.html	09.05.2018
Future 4 Children Stiftung	http://www.future4children.at/wp-content/uploads/2017/09/f4c-Jahresbericht-HP-2016.pdf	27.07.2018
Future 4 Kids Verein	http://www.future4kids.at/Jahresberichte	30.09.2018
Geben für Leben Leukämiehilfe Österreich Verein	https://www.gebenfuerleben.at/downloads/datei/Finanzbericht2016_GfL.pdf	28.07.2018
Gemeinsam gegen Landminen Verein	http://www.ggl-austria.at/fileadmin/pdfs/pdf_files/Taetigkeitsberichte_GSG/GGL_Ta__776_tigkeits-_und_Finanzbericht_2016.pdf	12.06.2018
Global 2000 Verein	https://www.global2000.at/finanzreport-2016	11.06.2018
Greenpeace Verein	https://spenden.greenpeace.at/assets/uploads/pdf/GP_AR2016_DE_web.pdf	11.06.2018
Hand in Hand Verein	https://www.handinhand.at/cms2/images/transparenz/Rechneschaftsbericht 2016-2017.pdf	28.07.2018
Harambee Verein	https://www.harambee.at/wp-content/uploads/Rechenschaftsbericht-Harambee-2016.pdf	30.07.2018
Haus der Barmherzigkeit Institut	https://www.hb.at/fileadmin/user_upload/Media_Library/Media/Berichte/Spendenguetesiegel_Jahresbericht_2016.pdf	28.07.2018
Haus der Katzenfreunde Verein	http://www.katzenfreunde.at/seiten/Jahresbericht 2016.pdf	11.06.2018
Heilsarmee Verein	https://www.heilsarmee.at/sites/default/files/md_file/spendenbericht_2016_heilsarmee_oesterreich.pdf	30.07.2018

Hemayat Verein	http://www.hemayat.org/fileadmin/user_upload/Downloads/Jahresberichte/Hemayat-Jahresbericht-2016.pdf	27.07.2018
Hilfe im Eigenen Land Verein	http://www.hilfeimeigenenland.at/uploads/media/FINANZBERICHT_2016.pdf	30.09.2018
Hilfsgemeinschaft der Blinden und Sehbehinderten Verein	https://www.hilfsgemeinschaft.at/sites/default/files/taetigkeitsbericht_2016.pdf	28.07.2018
Hope 87 Verein	http://www.hope87.at/sites/default/files/hope87_finanzbericht_2016.pdf	27.07.2018
Human Cooperations Verein	http://www.humancooperations.com/images/layout/jahresbericht-2016.pdf	30.09.2018
ICEP Verein	https://icep.at/wp-content/uploads/2016/09/jahresbericht_2016-web-1.pdf	07.06.2018
Jojo Verein	https://www.jojo.or.at/fileadmin/user_upload/jojo/Finanzbericht.pdf	27.07.2018
Kinder haben Zukunft Verein	https://www.kinder-haben-zukunft.at/ueber-uns/jahresbericht/finanzbericht	13.05.2018
Kinderdörfer Verein	http://www.kinderdoerfer.at/hauptnavigation/uber-uns/rechnungsabschluss-2016/	27.07.2018
Krankenhaus Göttlicher Heiland GmbH	https://www.khgh.at/spenden/spendenbericht/	25.08.2018
La Vida Verein	https://www.lavida.at/wp-content/uploads/2017/10/Finanzbericht-2014-bis-2016-1.pdf	27.07.2018
Leben braucht Wasser Verein	https://www.lebenbrauchtwasser.org/fileadmin/templates/Spenden/Finanzbericht_2016.pdf	11.06.2018

Leben lieben in Liebe leben Fonds	https://www.badhaus-leogang.at/wp-content/uploads/2014/01/FfLLiLL_Finanzbericht_2013-2016.pdf	31.07.2018
Lebenshilfe Tirol gGmbH	http://www.tirol.lebenshilfe.at/fileadmin/user_upload/Marketing/2017/Jahresbericht_Finanzen_2016web.pdf	04.09.2018
Licht ins Dunkel Verein	https://lichtinsdunkel.orf.at/dateien/8545_RB_LiD_2016_seite bis24_komprimiert.pdf	30.09.2018
Menschen für Menschen Verein	http://jahresbericht.menschenfuermenschen.at/2016/transparenz/jahresabschluss.html	11.06.2018
Missio päpstliche Missionswerke	https://www.missio.at/fileadmin/media_data/xx/produkte/zeitschriften/Jahresbericht/Jahresbericht_2016-Missio.pdf	30.07.2018
Möwe gGmbH	https://www.die-moewe.at/sites/default/files/moewe_jahresbericht2016_web_.pdf	27.07.2018
MUZU Verein	https://www.dioezese-linz.at/dl/tLqNJKJnoMMKJqx4LJK/Finanzbericht_2016_f_r_Homepage.pdf	30.07.2018
Nein zu krank und arm Verein	http://neinzuarmundkrank.at/wp-content/uploads/downloads/Nein-zu-krank-und-arm-Jahresbericht-2016.pdf	30.07.2018
Netzwerk Tirol Hilft Verein	https://www.tirol.gv.at/fileadmin/themen/gesellschaft-soziales/downloads/Netzwerk-Tirol-hilft/Finanzbericht_2016_NTH.pdf	30.07.2018
Neuner Haus Verein	https://www.neunerhaus.at/organisation/jahresberichte/	06.07.2018
Österreichischer Herzfons	http://www.herzfonds.at/files/Herzfonds-Taetigkeitsbericht-2016.pdf	30.09.2018
Phase Austria Verein	http://www.phaseaustria.org/apps/wp-content/uploads/2009/06/PHASE-Austria-MittelverwMittelherk-2016-.pdf	11.06.2018

Plan:g Verein	https://www.plan-g.at/images/PDF/ueber-uns/StatutenKontrollsystem/ahwoe-Jahresbericht-2016.pdf	11.06.2018
Pro Mente Wien Verein	https://www.promente-wien.at/images/pdf/2017/pmW_Spendenbilanz_2016.pdf	30.09.2018
Projekt Albanien Verein	http://www.projekt-albanien.at/de/jahresberichte	30.09.2018
Ronald McDonald Kinderhilfe Verein	http://www.naehehilftheilen.at/content/wp-content/uploads/2014/03/RMCC_Jahresbericht_2016_A4_WEB39.pdf	30.09.2018
Rote Nasen Verein	https://www.rotenasen.at/ueber-uns/jahresbericht/	30.09.2018
Siegmund Freud Stiftung	https://www.freud-museum.at/files/inhalte/dokumente/de/Jahresbericht___2016 inkl. Finanzbericht.pdf	11.06.2018
Sueninos Verein	http://www.sueninos.org/images/Downloads_files/Jahresbericht_2017.pdf	30.07.2018
TwoWings Stiftung	http://www.twowings.com/assets/pdf/Finanzbericht_2016.pdf	30.07.2018
Unicef Verein	https://unicef.at/ueber-uns/unicef-oesterreich-jahresbericht-2017/	30.09.2018
Verein gegen Tierfabriken	http://vgt.at/verein/jahresbericht/finanzbericht.pdf	11.06.2018
Vier Pfoten Stiftung	https://media.4-paws.org/7/d/3/1/7d3116660ead0624a7ab142d80a4961fb8313b30/Jahresbericht 2016.pdf	11.06.2018
Wiener Tierschutzverein	https://www.wiener-tierschutzverein.org/medien/pdfs/Jahresbericht-2016 ENDGÜLTIG2.pdf	11.06.2018
Zellkern Verein	http://www.zellkern.at/Jahresbericht2016.pdf	30.09.2015

Zusammenfassung

Non-Profit-Organisationen werden meist als wettbewerbsloser Dritter Sektor dargestellt. Tatsächlich gibt es in diesem Bereich keinen Konkurrenzkampf um die Marktanteile. Trotzdem existiert auch im Dritten Sektor eine Konkurrenz um die Ressourcengeber. Jede NPO versucht, Mittelgeber, seien es Privatspender, Sponsoren oder die öffentliche Hand, von der Wichtigkeit ihrer Ziele zu überzeugen, um damit möglichst viele Ressourcen zu erhalten. Die Jahresberichte können dabei als Werbemittel dienen, denn sie können durch die Transparenz in der Mittelverwendung die Öffentlichkeit überzeugen.

Mehrere Werke beschäftigen sich mit dem Thema der Finanzanalyse im NPO-Bereich und trotzdem mangelt es an einer einheitlichen Kennzahlen-Klassifikation für die NPO-relevante Finanzanalyse. Entgegen der Ziele von NPOs wird in der Literatur oft keine Differenzierung zu den Profit-Organisationen bei der Kennzahlenanalyse vorgenommen. Dabei bleibt unberücksichtigt, dass die Verwendung von Rentabilitäts-Kennzahlen gerade für den Dritten Sektor keine große Bedeutung hat, abgesehen davon können diese, wegen mangelnder Daten, nur bei wenigen NPOs berechnet werden.

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit der Frage, wie der aktuelle Stand der Berichterstattung im österreichischen Dritten Sektor ist und inwieweit die österreichischen NPOs den steigenden Anforderungen an die Transparenz bei der Mittelverwendung gerecht werden können. In dieser Arbeit wird eine Finanzanalyse der Jahresberichte aus einer Stichprobe von 80 österreichischen NPOs durchgeführt. Dafür sind NPO-spezifische Kennzahlen gefunden, berechnet und „Branchen“-übergreifend analysiert worden. Des Weiteren wurden die bedeutendsten Finanzierungsquellen ermittelt und deren Aufteilung in der Stichprobe untersucht. Dabei wurde eine gewisse Wandlung in Richtung der Selbstfinanzierung durch Leistungsverträge, vor allem mit der öffentlichen Hand, beobachtet.

Im Allgemeinen entsprechen die Jahresberichte der spendengütesiegeltragenden NPOs in Österreich den Transparenzanforderungen der Öffentlichkeit bezüglich der Mittelverwendung. Die meisten Organisationen halten sich an die vorgegebenen Obergrenzen für ihre Fundraising- und Verwaltungskosten.