



Universität
Basel

Wirtschaftswissenschaftliche
Fakultät



WWZnewsletter | #2 | 21.05.2024

FOKUS FORSCHUNG



Auf gute Nachbarschaft!

Klimakrise, Energiekrise, Importabhängigkeit, Blackout, Landschaftsverhandlung ... Die Energiedebatte ist nicht arm an Schlagworten und ideologisch verfestigten Standpunkten. Mit der Abstimmung vom 09. Juni 2024 wird diese Debatte erneut angefacht. Denn mittlerweile ist zwar klar, dass die Schweiz ihr Energiesystem umstellen muss, jedoch nicht, was das konkret bedeutet. Professor Hannes Weigt forscht seit 2011 an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät zur Zukunft der Schweizer Stromversorgung, bei der die europäischen Nachbarn eine zentrale Rolle spielen.

[Weiterlesen...](#)

Forschung von: **Prof. Dr. Hannes Weigt**

Professor Energy Economics

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der
Universität Basel



Zur Person

HIGHLIGHT STUDIUM

Die Summer School der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät bringt jedes Jahr ein Dutzend international renommierte Professorinnen und Professoren nach Basel. Sie bietet den Studierenden eine einzigartige Möglichkeit sich differenziert mit den Herausforderungen und Chancen von globaler Wirtschaft und Politik auseinanderzusetzen.



Professor Weder, vor wenigen Wochen sind sie mit einer ausgewählten Gruppe Masterstudierender und Doktorierender im Rahmen der Summer School in die USA gereist. Was genau geschieht im US-Seminar der Sommer School? Und was macht dieses Format so attraktiv für unsere Studierenden?

Das US-Seminar ist ein Highlight! Dies aus drei Gründen. Erstens erleben die Studierenden aus Basel die USA hautnah, indem wir in Washington und New York mit Expertinnen und Repräsentanten von Institutionen wie zum Beispiel dem Währungsfonds, der Weltbank, dem Fed, der Brookings Institution oder auch der Schweizer Botschaft über aktuelle Entwicklungen diskutieren können. Zweitens erlaubt dieses Seminar einen intensiven Austausch zwischen den Teilnehmerinnen und Teilnehmern, die alle Masterstudierende an unserer Fakultät sind – dazu kommen noch ausgewählte PhDs und Postdocs. Und drittens erhält man die Möglichkeit, die eigene Forschungsarbeit entweder an der Georgetown University oder der New York University zu präsentieren. Das ist vor einem akademisch anspruchsvollen Publikum herausfordernd, aber auch sehr bereichernd. Und zu guter Letzt findet das Programm natürlich in den USA statt, die man während zehn Tagen auch ausserhalb dieser Anlässe aus unterschiedlicher Perspektive kennenlernt.

Neben dem US Seminar bietet die Summer School ja noch sehr viel mehr. Was wird den Studierenden zusätzlich noch geboten?

In erster Linie: ausgezeichnete Lehre. Die Summer School umfasst ein ganzes Portfolio von Veranstaltungen, die Professoren und Professorinnen unserer U.S. Partner-Universitäten auf Bachelor-, Master- oder Doktoratsniveau hier bei uns an der Fakultät anbieten. Die Kurse finden im Juli und August jeweils über zwei Wochen in konzentrierter Form statt. Unsere Studierenden haben in diesen interaktiven Veranstaltungen (15 bis 25 Teilnehmerinnen) die Möglichkeit, Einsicht in Themen zu gewinnen, welche von renommierten Forschern und Forscherinnen aus den USA aus erster Hand vermittelt und diskutiert werden. Dabei geht es zu einem wichtigen Teil darum, dass Themen besprochen werden, die bei uns (noch) nicht bedeutend sind oder regulatorisch anders gehandhabt werden. Ein Beispiel ist der Masterkurs von Prof. John Mayo (Georgetown University) mit dem Titel: «Tech Companies: Business Strategies and New Global Policy Tensions» -- ein Thema, das bei uns erst langsam relevant wird. Auch das Thema Crypto-Währungen wurde von Prof. Yermack (New York University) bereits 2018 im Rahmen seines Kurses «Law and Finance» in der Summer School gelehrt. Damals hat sich hierzulande noch kaum jemand ernsthaft mit dem Thema befasst. Vielleicht nicht zuletzt deshalb, hat sich die Fakultät, was dieses Thema betrifft, sehr schnell entwickelt. Heute haben wir mit den Professoren Aleksander Berentsen und Fabian Schär international sehr renommierte Experten in unseren eigenen Reihen.

[Weiterlesen...](#)

NACHGEFRAGT BEI...

Prof. Dr. Georg von Schnurbein
Professor für Stiftungsmanagement

[Zur Person](#)



Herr von Schnurbein, Stiftungsmanagement gehört nicht zu den Kerndisziplinen der Ökonomie. Was fasziniert Sie an diesem Fachbereich?

Mich interessiert, wie man betriebswirtschaftliche Methoden auf Non-Profit-Organisationen anwenden kann, auf Institutionen und Organisationen also, die einen gemeinwirtschaftlichen Zweck verfolgen und nicht einfach «nur» Gewinne maximieren. NPOs stehen vor dem Grundproblem, dass sie sich nicht über ihre Leistungserstellung finanzieren können. Dies allein hat bereits grosse Konsequenzen auf den Finanzierungsmix, die Finanzplanung und die

Kontrolle. Darüber hinaus gibt es weitere Besonderheiten, wie beispielsweise die Freiwilligenarbeit, die in vielen NPOs eine zentrale Rolle spielt. Oder die Entscheidungsfindung, die stärker demokratisch abgestützt sein muss als in den meisten klassischen Unternehmen. All diesen Besonderheiten muss man im Stiftungsmanagement Rechnung tragen. Das macht das Thema inhaltlich anspruchsvoll und hochinteressant.

Wie würden Sie Ihr Forschungsgebiet einem Laien beschreiben?

Ich betreibe komparative Forschung zur Entwicklung des Stiftungswesens und zur Governance von Non-Profit Organisationen. Ich beschäftige mich also mit der Frage, wie sich diese Art von Organisationen führen und gestalten lassen. Rein rechtlich gesehen haben zum Beispiel Stiftungen einen sehr grossen Handlungsspielraum und viel Freiheit. Dennoch brauchen alle NPOs eine Ordnungsstruktur, um wirksam tätig zu sein. Daraus leiten sich die Kernfragen ab: Wie soll eine solche Struktur ausgestaltet sein? Was ist eine gute Förderstrategie? Wie finanziert man sich als NPO?

Bill Gates sagte einmal: Geld sinnvoll auszugeben ist genauso schwierig, wie es einzunehmen. Und er hatte recht. Stiftungen müssen ganz genau definieren, was sie fördern und was nicht. Es gibt eine unendliche Fülle an förderungswürdigen Dingen während philanthropisches Kapital gleichzeitig ein knappes Gut ist. Jede Stiftung muss entsprechend eine Auswahl treffen und sich entscheiden, wofür dieses Kapital ausgegeben wird und wofür nicht. Der Markt, der einem gewinnorientierten Unternehmen zeitnah signalisiert, ob ein neues Produkt oder eine neue Dienstleistung Abnehmer findet, fehlt als Signalgeber für die NPOs. Sie müssen selbst entscheiden, wie das Stiftungsvermögen zu verwenden ist und auch welche Teile des Stiftungsvermögens ausgegeben und welche erhalten werden sollen. Das ist gerade in den letzten Jahren zu einer drängenden Frage geworden, denn der Philanthropie-Bereich befindet sich in einer grossen Transformation.

Wie muss man sich diese Transformation vorstellen?

Sie betrifft ausgeprägt die Themen Finanzierung und Kapital. Früher war es vielen Stiftungen möglich, ihr Kapital zu erhalten und von den Zinsen zu leben. Nach zwanzig Jahren Tiefzinspolitik ist das aber immer schwieriger geworden. Viele Stiftungen sind notgedrungen zu einem «Sunset» Model übergegangen und verbrauchen nun ihr Kapital. Die Liquidationen von Stiftungen sind zurzeit viermal höher als in den Nuller Jahren. Wenn das Ende absehbar ist, verändert das natürlich die Lage einer Stiftung und auch ihr Verhalten grundsätzlich. Grossen Einfluss hat auch die demographische Entwicklung. Die Gebergeneration der Babyboomer nimmt allmählich ab und die neuen Generationen haben ein anderes Geberverhalten. Damit wird das wichtigste Fundraising Instrument vieler NPOs, Direct Mailing also Briefpost, zunehmend wirkungslos. Frühere Generationen waren mit diesem Instrument vertraut und haben mit einer gewissen Regelmässigkeit gespendet. Viele Menschen in dieser Generation haben jahrelang dieselben Institutionen und Organisationen unterstützt, was in den NPOs eine gewisse finanzielle Kontinuität zur Folge hatte. Das gibt es in dieser Form heute immer weniger. Für die junge Generation ist es eher lästig einen physischen Brief zu bekommen. Sie reagieren darauf nicht gleich wie die Älteren. NPOs brauchen folglich neue Instrumente, um die Haupteinnahmequelle von früher ersetzen zu können.

Können Sie diese neuen Finanzierungsformen etwas beschreiben?

Elektronisches Spenden ist eine Variante. Aber hier zeigt die Empirie, dass Leute zwar sehr gut zu einem einmaligen Beitrag motiviert werden können, doch die Kontinuität nicht gewährleistet ist. Die Spendenbereitschaft schwankt mit der medialen Aufmerksamkeit.

Nanophilanthropie ist ein weiteres Instrument. Dabei werden Kleinstspenden mit normalen Leistungen, beispielsweise einer online Bestellung verknüpft. Man stellt Ihnen dann bei Abschluss der Bestellung die Frage, ob Sie 20 Rappen für eine bestimmte Sache spenden möchten. Das wird zwar rege genutzt, aber wir wissen noch nicht, ob in der Folge eher ein Crowding-in oder ein Crowding-out stattfindet. Wirkt die Kleinstspende wie ein Amuse-Bouche, das Lust auf mehr macht? Oder haben die meisten Menschen im Gegenteil danach das Gefühl, bereits genug getan zu haben? Das sind alles hochrelevante Forschungsthemen für NPOs. Zumal sich gleichzeitig auch das Finanzierungsmodell der öffentlichen Hand wandelt. Während früher eher Objekte finanziert wurde, also Organisationen wie zum Beispiel eine Kita, wechselt der Staat immer mehr zu einer Subjektfinanzierung. Nicht mehr die KITA wird finanziert, sondern die Eltern erhalten Beiträge, aus denen sie dann die KITA bezahlen können. Die Eltern haben mehr Entscheidungsspielraum, aber die KITA hat gleichzeitig viel weniger finanzielle Sicherheit.

In Summe haben diese Trends zur Folge, dass Finanzierungsfragen für NPOs komplexer und anspruchsvoller werden. Hier liegt momentan der Schwerpunkt meiner eigenen Forschung. Ich untersuche, wie sich die Finanzierung verändert hat und weiter verändern wird. Wie ein NPO durch eine Analyse der Finanzen zeitnah erkennen kann, ob die eingeschlagene Finanzierungsstrategie funktioniert oder nicht. Wie man darauf abgestimmt, dann auch die richtige Förderstrategie entwickelt. Für NPOs sind das keine theoretischen Fragen, sondern drängende Probleme. Darum ist es für mich auch wichtig, die Erkenntnisse aus der Forschung in die öffentliche Debatte einzubringen. Das CEPS, das Center for Philanthropy Studies, welches ich leite, ist ein nationales Kompetenzzentrum für Fragen des NPO-Managements und stellt Forschungsergebnisse, aber auch forschungsnahen Produkte wie zum Beispiel Daten oder Stiftungsberichte zur Verfügung. Darüber hinaus bieten wir eine Vielzahl von Weiterbildungsprogrammen an. Es geht uns darum, das Verständnis für diesen Sektor und über diesen Sektor zu erhöhen und mit unserer Forschung einen «Impact on Society» zu haben.

Das Interview führte **Dr. Brigitte Guggisberg**

AKTUELLES



Neues aus dem WWZ



WWZ in den Medien



Reflect&Discuss

Johann-Jakob Speiser-
Scholarship of the Speiser-
Bär Foundation 2024
Innoscape Talk 9:
"Entrepreneurship in
Biotech" mit Simon Ittig

Stefan Felder |
Prämienentlastung sollte
Sache der Kantone bleiben |
21.05.2024

Stefan Felder |
"Gesundheits-initiativen
lösen Probleme nicht" |
14.05.2024

30.05.2024 | Public Lecture
Prof. Philippe Aghion

06.06.2024 | Referat von
Prof. Dr. Michael Beckmann |
Big Brother am Arbeitsplatz:
Erschafft die Digitalisierung
den gläsernen
Mitarbeitenden?



Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Basel

Peter Merian-Weg 6, 4002 Basel

Diese E-Mail wurde an {{contact.EMAIL}} gesendet.

Sie erhalten diesen Newsletter, weil Sie an der Universität Basel arbeiten oder studieren oder weil Sie ihn abonniert haben. Sie können sich jederzeit vom Newsletter abmelden.

[Im Browser öffnen](#) | [Abbestellen](#)