

„Muss nur noch kurz die Welt retten.“

Philanthrokapitalismus: Chance oder Risiko?

Frank Adloff/Philipp Degens

Den Philanthrokapitalismus unter dem Stichwort *Stiftungen in der Kritik* zu diskutieren, verweist auf zwei verschiedene Formen der Kritik: Erstens bemängeln Anhänger des Philanthrokapitalismus die unzureichende Performanz herkömmlicher philanthropischer Organisationen und stellen dieser ein Versprechen auf größere Effektivität entgegen. Zweitens sind philanthrokapitalistische Ansätze und Entwicklungen selbst Gegenstand teils heftiger Kritik, welche sich sowohl auf intendierte und nicht intendierte Folgen philanthrokapitalistischer Aktivitäten als auch auf grundlegende Annahmen und Überzeugungen – teils normativer Art – bezieht.

Den Begriff Philanthrokapitalismus hat Matthew Bishop 2006 im *Economist* geprägt und später mit Michael Green zusammen (2008) verwendet, um zu verdeutlichen, wie die Reichen durch Geben, verbunden mit wirtschaftlichem Denken, die Welt retten können. Das Zeitalter des Philanthrokapitalismus beginnt für Bishop und Green (2008, 2015) bereits 1997 mit dem Versprechen Ted Turners, dem Gründer von CNN, eine Milliarde Dollar an die Vereinten Nationen zu spenden. Zehn Jahre später versprach Warren Buffet, seinen Reichtum der Gates Foundation zu vermachen. Solche öffentlichen Versprechen der Superreichen sind das sichtbarste Zeichen der philanthrokapitalistischen Bewegung (Bishop/ Green 2015: 541). Sie gehen einher mit dem Anspruch, nicht nur mehr, sondern auch besser, effektiver zu spenden oder sozial zu investieren. Dieser Anspruch speist sich aus der Überzeugung, dass privatwirtschaftliche Unternehmen maßgebliche Antworten auf die drängenden sozialen und ökologischen Herausforderungen des Planeten liefern und sie dazu besser in der Lage sind als Staaten oder die herkömmliche Philanthropie (Bishop/ Green 2015: 541f). Für das Feld der Philanthropie

bedeutet dies im Kern, vom Business zu lernen, um damit die eigene Effektivität zu erhöhen.

So skizziert der profilierte Kritiker Michael Edwards Philanthrokapitalismus im Wesentlichen als „the increasing adoption of business thinking and market mechanisms by charities and foundations“ (Edwards 2010: 27). Damit betont er die Tendenz, dass die Grenzen zwischen Zivilgesellschaft und Markt schwinden. Aus dieser Perspektive verweist der Terminus Philanthrokapitalismus somit auf eine Ausweitung betriebswirtschaftlicher Handlungslogiken in das Feld der Philanthropie, das heißt auf die Tendenz des Zusammenfallens von philanthropischer und betriebswirtschaftlicher Handlungslogik, welche noch in den 1970ern als genuin different gedacht wurden (Adloff 2010: 40).

Wir beleuchten diese Verbindung von Philanthropie und unternehmerischem Denken hinsichtlich vierer, wenn auch zusammenhängender, so doch voneinander abgrenzbarer Dimensionen. Erstens geht es auf der organisationalen Handlungsebene – also der des Managements und der Steuerung von Organisationen – um eine Steigerung der Effektivität, welche auf Basis von strategischem Management unter Einbeziehung von Maßnahmen der systematischen Orientierung am Impact erreicht werden soll. Eng verwoben hiermit ist der Fokus auf Messung, Bewertung und Vergleich vom erzielten und erzielbaren Impact (Abschnitt 2). Zweitens lässt sich aus aktorszentrierter Perspektive eine Hervorhebung privatwirtschaftlichen Unternehmertums beobachten, die sich in der Überzeugung manifestiert, dass letztere innovativer und risikoaffiner (hierdurch in der Konsequenz effektiver und nachhaltiger) handeln und damit gegenüber staatlichen Akteuren und herkömmlichen Stiftungen zu bevorzugen sind. Dies gelte gerade und besonders für die

berühmten Philanthrokapitalistinnen und -kapitalisten, die mit ihren Unternehmen bereits außergewöhnlich große Erfolge vorweisen können. Gleichzeitig sind Kooperationen und Partnerschaften unterschiedlicher Akteure im Philanthrokapitalismus zentral (Abschnitt 3). Drittens zeigt sich im Philanthrokapitalismus eine Reformulierung oder Neujustierung der Gabebeziehung zwischen den beteiligten Stiftungen und den von ihnen geförderten Non-Profit-Organisationen (NPOs). Diese Reformulierung ist ambivalent: Sie grenzt sich von der herkömmlichen Philanthropie durch eine formal stärker ausgeglichene, genuin reziproke Relation der beteiligten Akteure ab, insofern ein Wandel von vertikaler zu horizontaler Reziprozität zu verzeichnen ist. Dabei wird die Gabe allerdings zum Tausch transformiert (Abschnitt 4). Viertens dient Philanthrokapitalismus letztlich der Legitimierung eines enormen Maßes an globaler sozialer Ungleichheit, zu dessen Bekämpfung er antritt, auch wenn er selbst durch ebendiese Ungleichheit bedingt ist (Abschnitt 5). Bevor wir diese Dimensionen einzeln beleuchten, stellt sich zunächst die Frage, inwieweit es sich beim Philanthrokapitalismus um eine genuin neue Form der Philanthropie handelt (Abschnitt 1).

1 | Was ist neu am Philanthrokapitalismus? Konturen eines Begriffs

Es finden sich Stimmen, die im Philanthrokapitalismus etwas grundlegend Neues, den Charakter der Philanthropie Verwandlendes sehen (Bishop/Green 2008), ebenso wie solche, die die Kontinuitäten im philanthropischen Feld betonen und aufzeigen, dass bestimmte Elemente auch in älteren Formen der Philanthropie bestanden (Cunningham 2016, Edwards 2008, Katz 2005). Mit Linsey McGoey (2012: 186) lässt sich Philanthrokapitalismus charakterisieren als zugleich älter und neuer als seine Vertreterinnen glauben (zu dieser Debatte Rogers 2011: 378 sowie Phillips und Jung 2016).

Zunächst lässt sich Philanthrokapitalismus innerhalb einer Reihe neuerer philanthropischer Konzepte verorten, welche teilweise gro-

ße gemeinsame Schnittmengen aufweisen. So bezeichnet Robin Rogers Venture Philanthropy, Philanthrokapitalismus, Effektiven Altruismus, Strategische Philanthropie und Neue Philanthropie als verschiedene, aber großenteils synonyme Begriffe, die den „new data-driven approach to philanthropy“ ausmachen (Rogers 2015: 533). Mit diesem datenbasierten Ansatz meint Rogers im Wesentlichen den Fokus auf Effektivität sowie die Übernahme betriebswirtschaftlicher Handlungslogiken. Auch Stanley Katz (2005) stellt die Hinwendung zu messbaren, klar bewertbaren Aktivitäten als Charakteristikum dieser neuen philanthropischen Formen heraus. Die systematische Anwendung von Managementtechniken und betriebswirtschaftlichen Konzepten verspricht die Reduplikation unternehmerischen Erfolges im Feld der Philanthropie (Jenkins 2011: 763). Diese Methoden sollen wiederum das Feld der Philanthropie einem grundlegenden Wandel unterziehen. Garry W. Jenkins stellt drei Merkmale des Philanthrokapitalismus heraus: „(1) the application of business principles to grantmaking, (2) high engagement by the funder, and (3) the tendency of funders to seek leverage to expand their spheres of influence“ (Jenkins 2011: 764). Er verweist somit auf die betriebliche Logik, das Engagement der Stifterinnen und Stifter sowie die breite Dimensionierung des philanthropischen Handelns.

Philanthrokapitalisten begreifen sich als neuartige Philanthropen, da sie nicht wohlütig spenden, sondern vielmehr als soziale Investoren agieren, die Strategien des *big business* anwenden und ihren unternehmerischen Erfolg nun mit denselben Mitteln im Feld der Philanthropie verwirklichen wollen (Jenkins 2011: 762f). Sie wollen die Welt durch *mehr* und *effektivere* Philanthropie verbessern und sehen sich als Problemlöser (Bishop/Green 2008: 30). Diese herausragende Rolle der stiftenden Persönlichkeiten kann als konstitutives Merkmal des Philanthrokapitalismus ausgemacht werden. Philanthrokapitalistinnen und -kapitalisten geben nicht im Stillen oder nach ihrem Tod, sondern sind tendenziell persönlich engagiert. Sie geben nicht nur Geld,

sondern auch Zeit und ihre Kompetenzen. Damit einher geht die Betonung nicht nur eines Gefühls der moralischen Verpflichtung, sondern auch eines Ausdrucks der emotionalen Verbundenheit mit den Zielgruppen des philanthropischen Handelns (Thorup 2013: 567f). Dieser Einsatz von Zeit und Kompetenz wird begleitet vom Setzen der Agenden, der Verfolgung der Werte, Interessen und Passionen der Philanthrokapitalistinnen selbst, wobei sich mit Ostrander (2007) ein Wachsen der *Donor Control* über die Arbeit der Destinatäre ausmachen lässt.

Linsey McGoey nennt als genuin neue Trends im Philanthrokapitalismus insbesondere die Größenordnung des Stiftens (McGoey 2012: 189) sowie die mit den großen Summen verbundene explizite Offenlegung eigeninteressierter Motive: Profiterzielung wird dezidiert als nicht nur kompatibel mit philanthropischem Handeln gedacht, sondern letztlich als notwendige Bedingung für die langfristige Erzielung großer Wirkungen erachtet. Unter Rückgriff auf Pierre Bourdieu arbeitet sie gabentheore-

tisch ein weiteres Spezifikum heraus: In der herkömmlichen Philanthropie wird das Geben mit dem Eigeninteresse kontrastiert, im Philanthrokapitalismus gilt dies nicht mehr. Vielmehr ist Eigeninteresse nun ein legitimes Motiv. Als weitere Neuheit ist aus gabentheoretischer Sicht die Konditionalisierung des Gebens zu nennen, da die Erfolgsmessung eine stärkere Überwachung sowie das Erbringen von Gegenleistungen durch die Destinatäre verlangt (Adloff 2010).

Im Philanthrokapitalismus offenbart sich aber nicht nur Neues, sondern auch Altbekanntes. So vor allem der Topos des *Doux Commerce* (Hirschman 1992), den Fourcade und Healy (2007: 286) in seiner modernen Variante als *liberal dream* bezeichnen. Er lässt sich verstehen als Vorstellung, dass Märkte und Kommerz friedliches und tugendhaftes Handeln hervorbringen, dem Gemeinwohl dienen und sich positiv auch auf Zivilgesellschaft, Politik und Kultur auswirken (McGoey 2012: 192f). Kurz: Kapitalismus ist philanthropisch (oder kann es zumindest sein).



Es lassen sich an dieser Stelle einige spezifische Merkmale des Philanthrokapitalismus festhalten. Besonderheiten liegen im Ausmaß der philanthropischen Betätigung, sowie in der offen kommunizierten, sogar verlangten Gleichzeitigkeit der Verfolgung von Eigeninteresse (in Form ökonomischer Renditen) und der philanthropischen Handlung im engeren Sinn (verstanden als Erzielung einer sozialen Rendite). Ein weiteres Charakteristikum besteht aus der hervorgehobenen Bedeutung der Stifterpersönlichkeiten selbst, die langfristigen organisatorischen Einfluss haben. Typisch ist darüber hinaus der Fokus auf Daten, Messung und Evaluation von Effektivität. Schließlich sind mit Blick auf das Umfeld Kooperationen mit profitorientierten Unternehmen, aber auch mit Staaten zu nennen, die zu einer gesteigerten Hebelwirkung beitragen sollen.

2 | Betriebswirtschaftliche Praktiken: Effektivität und Impact

Ein Ausgangspunkt der philanthrokapitalistischen Wende ist die Kritik an der herkömmlichen Philanthropie und insbesondere ihrer unzureichenden Wirkung oder gar an der Vernachlässigung jeglicher Überprüfung von Wirkung. Im Philanthrokapitalismus soll an die Stelle unspezifischer und nicht kontrollierter Spenden für Projekte eine nachvollziehbare und systematische Setzung von Zielen und die Überprüfung des Zielerreichungsgrades treten. Damit sollen Transparenz, Effektivität und Effizienz gesteigert werden (Hoelscher 2011: 35). Überhaupt ist, so die Argumentation, die Thematisierung der Zielerreichung eine notwendige Voraussetzung für wirkungsvolle Philanthropie. Zunächst geht es also um das berechtigte Anliegen von Stiftungen und Spenderinnen, zu erfahren, wie erfolgreich ihre Mittel eingesetzt werden, um darauf aufbauend Entscheidungen der Mittelverwendung treffen zu können.

Als intellektuelles Pendant zum Philanthrokapitalismus gesellt sich jüngst das Konzept des effektiven Altruismus, wie ihn insbesondere der utilitaristische Philosoph Peter Singer vertritt.

Effektiver Altruismus baut auf der einfachen Idee einer konsequenzialistischen Ethik auf, dass wir so viel Gutes tun sollten, wie wir können. Effektiver Altruismus verlangt damit rationale, evidenzbasierte Interventionen anstelle von emotionaler und auf persönlichen Vorlieben basierende Spenden (Singer 2015).

Tatsächlich setzte sich seit den 1990er Jahren ausgehend von den USA mehr und mehr der Gedanke durch, dass sich Stiftungen effektiver und strategischer verhalten sollten, um einen „gesellschaftlichen Mehrwert“ zu produzieren. Dazu zählt etwa, die Fördermittel strategisch und gezielt und nicht zu breit zu vergeben, mit dem Ziel einen „greater social impact per dollar expended than any other organization tackling the same problem“ (Porter/ Kramer 1999: 126) zu erreichen. Mit der strategischen Verwendung einher geht das Bestreben, Effektivität und Effizienz der Projekte der Destinatäre zu erhöhen und diesen dazu beratend zur Seite zu stehen. Stiftungsprogramme sollten evaluiert und langfristiger angelegt werden, um neuen Initiativen eine finanzielle Überlebenschance zu geben. „Without evaluation, a foundation will never know whether or not it has been successful. The most basic premise of strategy – striving for superior performance – is violated if performance is not measured“ (Porter/Kramer 1999: 129). Philanthropie wird als soziale Investition verstanden. Investitionen sollen sich lohnen, indem sie einen (messbaren) sozialen Mehrwert erzielen (Frumkin 2003). NPOs als Destinatäre müssen sich wiederum anpassen und ihre organisationale Leistungsfähigkeit erhöhen.

Die neuen Management- und Controlling-techniken sind auf quantifizierbare Ergebnisse angewiesen. Nur, was gemessen und somit bewertet werden kann, lässt sich vergleichen und in eine Rangordnung bringen, die bessere (effektivere) von weniger guten Maßnahmen oder Programmen unterscheidet. In diesem Sinne ist die Hinwendung zu Daten und Messung Ausprägung des Megatrends der Quantifizierung (Mau 2017). Quantitative Daten stellen Anschlussfähigkeit und Verrechenbarkeit her und transformieren qualitative Unterschiede in

eine quantitative Rangordnung, wodurch eine Voraussetzung für Vergleich und Verwertblichung gegeben ist (Mau 2017: 51f). Mit der Neuen Philanthropie geht also zwangsläufig eine Verschiebung einher – hin zu Aktivitäten, Projekten, Feldern usw., die messbar und operationalisierbar sind, das heißt bei welchen klare Indikatoren erstellt werden können, mit deren Hilfe der Grad der Zielerreichung überprüft werden kann. Messverfahren sind allerdings nicht neutral und sie geben auch keine objektiv vorhandene Wirklichkeit wieder, sondern konstituieren ihren Gegenstand erst (wie Barman 2007 etwa am Beispiel des Non-profit-Sektors in Großbritannien zeigt). Messinstrumente können zunächst von Spendern, Stiftern, Professionals und staatlichen Stellen genutzt werden, um bestimmte Zielstellungen zu verfolgen und gemeinsame Standards zunächst einmal diskutierbar und damit aber auch durchsetzbar zu machen.

Diese Verschiebung hin zu Aktivitäten, die sich im Rahmen von Impact Measurement gut und vor allem als erfolgreich abbilden lassen, kann allerdings nicht per se als Effektivitätssteigernd gedacht werden. Die empirischen Ergebnisse der Evaluationen zeigen jedenfalls gemischte Evidenz. Hinsichtlich der Ziele und somit der intendierten Folgen werden Edwards zufolge Qualität, Quantität und Nachhaltigkeit überwiegend nicht erreicht (2011: 390). Neben den intendierten Folgen rücken damit nicht intendierte Folgen der zunehmenden Vermessung in den Blickpunkt. Denn erstens lassen sich nicht alle Ziele gleich gut operationalisieren und zum Gegenstand des Performance Measurements machen. Zweitens entsteht Druck, Aktivitäten auf wahrscheinlich erfolgreiche Bereiche zu fokussieren. Grundsätzlich lässt sich befürchten, dass der Fokus auf Impact den Pluralismus aus der Philanthropie vertreibt (Phillips/ Jung 2016: 15). Die Quantifizierung und Vermessung der Philanthropie kann als Beispiel einer Infiltration von NPOs mit der Logik der Wirtschaft dienen, wodurch NPOs Gefahr laufen, ihre zivilgesellschaftliche Grundorientierung zu verlieren (Zimmer 2014: 175). In Deutschland wird dieser Wandel auf

diskursiver Ebene vor allem von Unternehmensstiftungen wie der Bertelsmann-Stiftung vorangetrieben (Zimmer 2014: 176).

Katz (2005: 127) verweist darauf, dass das Messen nicht kostenlos zu haben ist, sondern im Gegenteil Ressourcen wie Zeit und Geld verbraucht. Dabei gilt *ceteris paribus*: Je elaborierter und genauer die Messmethoden, desto höher die Kosten. In der Praxis werden daher rigorose Formen der Evaluierung zugunsten der Messung einfacherer Indikatoren und Proxys vernachlässigt, so dass Kausalbeziehungen im engeren Sinne, die darüber Auskunft geben könnten, inwieweit eine spezifische Intervention eine konkrete Wirkung hat, oft gar nicht geprüft werden. Effektivitätssteigerungen gehen damit notwendigerweise mit einer Fokussierung auf Aktivitäten mit eher kurzfristigen, spezifischeren und besser messbaren (und nicht per se effektiveren) Zielsetzungen einher. Katz sieht letztlich eine Gefahr darin, dass mit dieser Verschiebung eine stärkere Risikoaversion einhergeht – ungewisse, riskante Projekte können kaum noch gefördert werden, da die sichere Evaluation Beweise verlangt. Auch Befürworter wie Bishop und Green (2015: 546f) sehen die Problematik eines „endemic short-termism of the mainstream investing world“, weshalb sie einen Wandel des Finanzsektors und ein Umdenken in der Firmenbewertung fordern. Fundamentalwerte und Nachhaltigkeit sollen gegenüber kurzfristigen Wertschwankungen stärker betont werden.

Mit der Vermessung und dem Fokus auf Effektivitätssteigerung geht eine apolitische Technisierung gesellschaftlicher Probleme einher. Durch die philanthropikapitalistische Brille werden Lösungen gesucht, mit denen z.B. Armut verursachendes Marktversagen ausgehebelt oder das Auseinanderklaffen sozialer Ziele und ökonomischer Anreize reduziert werden kann, so dass stabile Gleichgewichte entstehen. Nicht oder kaum beachtet werden politische Probleme, soziale Ungerechtigkeiten und ähnliche zivilgesellschaftliche Themen (Edwards 2008: 64). Edwards illustriert die Gefahr einer unzulänglichen Überformung zivilgesellschaftlicher Handlungslogiken

durch solche betriebswirtschaftlicher Art mit dem Verweis auf große zivilgesellschaftliche Errungenschaften wie etwa die Bürgerrechts-, Frauen- oder Umweltbewegung, welche durch die Zivilgesellschaft hervorgebracht wurden, nicht durch Unternehmen und Märkte (Edwards 2008: 77).

3 | Unternehmertum, Innovation und Risiken – philanthrokapitalistische Akteure im Geflecht von Markt, Staat und Zivilgesellschaft

Parallel zur Übernahme betriebswirtschaftlicher Managementpraktiken durch Stiftungen und andere NPOs betonen Befürworterinnen und Befürworter des Philanthrokapitalismus ganz grundlegend die Überlegenheit von privatwirtschaftlichen Unternehmen auch für die Erreichung philanthropischer Ziele. Das Verschmelzen der Handlungslogiken äußert sich etwa in der Anerkennung von *corporate philanthrocapitalism*, womit unternehmerische Strategien zur sozialen und ökologischen Nachhaltigkeit gemeint sind (Bishop/Green 2015: 546). Hier wird profitorientierten Unternehmen aufgrund ihrer Corporate Social Responsibility-Strategien zugetraut, als „driving force of social virtue“ zu wirken (ebd.). Instrukтив ist die Chan Zuckerberg Initiative, die von dem Facebook-Gründer Mark Zuckerberg 2015 publikumswirksam mit einer Zusage von 45 Milliarden Dollar ins Leben gerufen wurde. Zuckerbergs Organisation ist eine Limited Liability Corporation (LLC) mit geringeren steuerlichen Vorteilen als eine Stiftung. Diese Organisationsform bietet jedoch große rechtliche Spielräume: So kann die Zuckerberg Initiative politisches Lobbying betreiben und in profitorientierte Unternehmen investieren – natürlich auch in Facebook.

Eine gewissermaßen besonders konsequente Entwicklung des Philanthrokapitalismus ist das Aufkommen des Impact Investing, dessen rasantes Wachstum selbst Bishop und Green nicht vorhergesehen haben (Bishop/Green 2015: 546). Impact Investing stellt die vorläufige Spitze der wachstumsbasierten Stei-

gerungslogik dar, insofern es soziale Rendite und harte ökonomische Renditeforderungen konsequent zusammenführt: Investitionen sollen sich sowohl finanziell als auch sozial und/oder ökologisch rentieren. Emily Barman (2015) beschreibt die von der Rockefeller Foundation mitinitiierte Entwicklung des Marktes für Impact Investing als Experimentierfeld und zeigt, wie zunächst soziale und ökologische Werte konstruiert werden mussten, damit diese als Grundlage kalkulativer Investitionsentscheidungen auch für herkömmliche Investoren fungieren können. Ein Spannungsfeld besteht darin, dass diese spezifischen Werte nicht unmittelbar ökonomisiert, das heißt schlicht in finanziellen Wert übersetzt werden sollen. Spezialisierte Reporting Standards und Rating Systeme dienen vielmehr dem Versuch, sie als eigenständige Kategorien innerhalb eines pluralen Wertesystems abzubilden. Investitionen sollen zusätzlich zur finanziellen auch soziale oder ökologische Erträge erzielen.

Doch auch jenseits dieser Extremformen findet sich eine Betonung des Unternehmertums. Denn Unternehmen haben nach dieser Sichtweise und im Gegensatz zum öffentlichen Sektor und der klassischen Philanthropie die Fähigkeiten, technologische Innovationen im Dienste der Armen zu tätigen, wie Bill Gates es formuliert („have the skills to make technological innovations work for the poor“, Gates 2008: 24). Die Aufgabe philanthrokapitalistischer Stiftungen ist es, voranzugehen und Märkte zu schaffen.

Diese Denkweise findet sich auch in Organisationen wie den Vereinten Nationen (UN) wieder. In einem Bericht eines hochrangigen Beratergremiums des UN-Generalsekretärs zur Agenda 2030 wird etwa eine neue Partnerschaft für Nachhaltige Entwicklung empfohlen, zu der nicht nur nationale Regierungen und lokale Autoritäten, sondern auch Unternehmen, die Zivilgesellschaft, internationale Organisationen, Wissenschaft sowie Stiftungen und Social Impact Investors beitragen. Hier heißt es konkret: „Foundations and philanthropists can take risks, show that an idea works, and create new markets where none existed before.“

This can give governments and business the confidence to take the initiative and scale up successes“ (UN 2013: 11).

Die zugrunde liegende Annahme der Risikoaffinität von Stiftungen und Unternehmen ist allerdings hochgradig umstritten (vgl. Abschnitt 2). McGoey argumentiert, dass Unternehmen nicht per se risikofreudiger sind, und mit fortschreitender Finanzialisierung und den damit verbundenen Renditeanforderungen immer weniger riskant und innovativ investieren (Mc Goey 2012: 2014). Erst öffentliche Subventionen ermöglichen tatsächlich innovative und riskante Investitionen. Sie illustriert ihre Argumentation anhand dreier Fallstudien, darunter das Beispiel von M-Pesa, der einfachen, über Mobiltelefone abwickelbaren Bezahlmöglichkeit mittels Guthaben bei Mobilfunkanbietern, das seinen Siegeszug von Kenia aus antrat. Denn ohne eine Anschubfinanzierung von einer Million Pfund durch die britische Entwicklungsagentur DFID hätte Vodafone nicht investiert, M-Pesa wäre nicht entwickelt worden (McGoey 2014: 133f). Auch als sich der kommerzielle Erfolg von M-Pesa in Kenia bereits zeigte, flossen 4,8 Mio. Dollar von der Gates Foundation an Vodacom, einer Vodafone-Tochter, um die Eroberung des tansanischen Marktes zu finanzieren. Für den Erfolg von M-Pesa werden dennoch die kommerziellen Unternehmen Vodafone und Safaricom gefeiert, die Finanzierung aus öffentlichen Geldern im Diskurs hingegen ignoriert (ebd.). Ähnlich wie im Microfinance-Sektor und in der medizinischen Forschung kapitalisieren private Investoren tendenziell Innovationen, die ohne substantielle öffentliche Förderleistungen nicht zustande gekommen wären. Die größere Risikoaffinität privatwirtschaftlicher Unternehmen, so McGoey, wird also oftmals durch öffentliche Gelder teuer erkaufte. Am Beispiel Microfinance wird besonders deutlich, dass wohlhabende Investoren von diesen Entwicklungen profitieren, während der Nutzen für die Zielgruppe bestenfalls umstritten bleibt (Mader 2015, Banerjee et al. 2015).

Unabhängig von der Frage, ob Unternehmen und Philanthrokapitalistinnen tatsächlich

riskante Investitionen tätigen und Innovationen hervorbringen, zeigen diese Fälle, dass philanthrokapitalistische Stiftungen eingebunden sind in Kooperationen mit Unternehmen, Staaten und anderen Akteuren. Tatsächlich kanalisieren sie vermehrt öffentliche Ausgaben, was sich gerade in der Entwicklungszusammenarbeit zeigt (Bishop/Green 2015: 542). Philanthrokapitalistische Organisationen geben also nicht nur ihre eigenen Ressourcen, sondern überzeugen auch andere (Staaten, Unternehmen, Stiftungen) von ihren Zielen und erreichen so eine größere Hebelwirkung (Bishop/Green 2008: 275). Öffentlich-private Partnerschaften werden dabei bevorzugt (Rogers 2015: 536). Die Hebelwirkung wird auch durch vergleichsweise hohe Werbebudgets erzielt. Im philanthrokapitalistischen Feld ist Marketing und Werbung nicht nur legitim, sondern essentieller Bestandteil der Tätigkeiten (Banks/Hulme 2014: 189).

Neue Märkte werden im Philanthrokapitalismus auch für philanthropische Intermediäre geschaffen, welche (oft profitorientiert) Beratungsleistungen für ihre wohlhabenden Kundinnen und Kunden anbieten, die effektiv altruistisch tätig sein und ihre privaten Versionen für eine gute Gesellschaft verwirklichen wollen (Ostrander 2007: 364, 366). Dieser Markt für Intermediäre wurde bereits von Bishop und Green (2008) prophezeit und ob seiner Transaktionskosten senkenden Wirkung begrüßt. Solche Intermediäre finden sich nicht nur in den USA, sondern weltweit. In Deutschland etwa hat sich die PHINEO gAG als Berater im Feld etabliert; sie ist auf die Wirkungsanalyse gemeinnütziger Organisationen spezialisiert (Hoelscher 2011: 31). Gemeinnützigkeit wird dabei nicht eng juristisch, sondern im Sinne des öffentlichen Gemeinwohls verstanden. Gemeinwohl kann hier sogar mit privater Gewinnerzielung zusammengehen, wenn auch ein gesellschaftlicher Nutzen in Form einer sozialen Rendite vorliegt. Solche Intermediäre, die auf Basis von Evaluationen beratend zur Seite stehen, stellen, so Thümler (2016), die funktionalen Äquivalente von Rating-Agenturen in der Finanzwelt dar. Er befürchtet eine grundlegende Finanzialisierung der Phi-

lanthropie. Dies würde das Anwachsen eines intermediären Sektors bedeuten, der letztlich wertvolle Ressourcen, die vormals dem realen philanthropischen Tätigkeitsfeld zur Verfügung standen, absorbiert.

Mit dem gestiegenen Ausmaß philanthropischen Handelns geht eine größere Beeinflussung der Umwelt und des sozialen Wandels einher. Denn zum Wohlstand ökonomischer Eliten gesellt sich eine Konzentration politischer Macht, die sich auch in der Beeinflussung öffentlicher Politik auswirkt. Erfolgreiche Philanthrokapitalisten setzen politische Agenden (Rogers 2015: 538f), wie das Beispiel der Gates Foundation (Bishop/Green 2008: 57-59, McGoey 2014) etwa mit ihrer Betätigung für kommerzielle Schulen in den USA oder für Familienplanungsprogramme weltweit zeigt. Philanthrokapitalisten und -kapitalistinnen verfolgen ihre eigenen Prioritäten und beeinflussen damit in großem Ausmaß nicht nur die Tätigkeitsfelder von NPOs und zivilgesellschaftlichen Organisationen, sondern auch von öffentlich finanzierten Programmen.

Ihr Einfluss und die damit verbundenen politischen Entscheidungen sind allerdings nicht demokratisch legitimiert (Rogers 2015, Edwards 2008: 65f). Spätestens damit offenbart sich, wie hochgradig politisch umstritten Philanthrokapitalismus ist: Denn welches Ausmaß an politischer Macht und Gestaltungsmöglichkeit ohne zugleich demokratisch legitimierte Verantwortung (Accountability) zu übernehmen, sollen einzelne Personen oder marktwirtschaftliche Unternehmen erhalten? Accountability im Philanthrokapitalismus meint vor allem Rechenschaftspflicht der Empfängerinnen gegenüber der gebenden bzw. investierenden Stiftung („upwards accountability to themselves“), nicht aber Rechenschaftspflicht der Stiftung gegenüber den Destinatären („downwards accountability“) oder der Gesellschaft insgesamt (Banks/Hulme 2014: 187). Die Beziehung zwischen Stiftung und Destinatär wird im nächsten Schritt unter dem Gesichtspunkt von Gabe und der Reziprozität beleuchtet.

4 | Von der philanthropischen Gabe zum ungleichen Tausch

Die philanthrokapitalistische Vermengung betriebswirtschaftlicher und philanthropischer Handlungslogiken manifestiert sich in einem Wandel von der einseitigen Gabe hin zu stärker reziproken Formen des Gebens. Doch jemandem etwas philanthropisch als Gabe zu geben, hat eine grundsätzlich andere soziale Bedeutsamkeit als mit jemandem ein Geschäft abzuschließen: Das Prinzip der Gabe kollidiert mit konditionalisierten Formen des Gebens (Adloff 2010).

Mauss (1990) beschreibt in seinem Essay über die Gabe den Zyklus aus Geben, Nehmen und Erwidern, wobei die Gabe eigentümlich zwischen Freiwilligkeit bzw. Spontanität und Verpflichtung steht. Die Gabenbeziehung ist prekär insofern, als die Erwidrerung der Gabe nicht sicher ist. Es obliegt der Deutung der Empfängerin, ob, wie und womit eine Gabe erwidert wird. Die Gabe stiftet soziale Beziehungen, die horizontaler, aber auch vertikaler Art sein können.

In der herkömmlichen Philanthropie handelt sich nicht um Beziehungen unter Gleichrangigen, und Gaben der Stiftungen sind auch nicht mit der direkten Erwartung von Gegen-Gaben durch die NPOs verknüpft. Die Beziehung zwischen Stiftung und Destinatär ist vielmehr von einem relativ großen Abstand und einer Nichteinmischung geprägt, Förderzusagen sind zeitlich eng begrenzt (Strachwitz 2010: 50). Die zugrunde liegende charakteristische Haltung großer Stiftungen wie der Rockefeller Foundation oder auch der Ford Foundation war lange Zeit vielmehr „find good minds and give them the freedom to work without interference“. (Karl/Karl 1999: 70). Wie bei der klassischen Wohltätigkeit ist die Relation vertikal und tendenziell einseitig strukturiert, nicht auf echte gegenseitige Beziehungen ausgerichtet.

Im Philanthrokapitalismus findet sich nun eine Zurückweisung dieser „traditionellen Geldgeber-Geldempfänger-Beziehung“ (Strachwitz 2010: 50), an deren Stelle eine interaktive

Partnerschaft treten soll. Langfristige Kooperation soll nun in allen Phasen eines Projektes, möglicherweise darüber hinaus, auf konstruktiver Interaktion beruhen. Investitionen werden auf Basis mehrjähriger Business-Pläne getätigt, Erfolg wird mit Zielvorgaben und Evaluationen gemessen (siehe Abschnitt 2), es sollen organisatorische Kompetenzen aufgebaut und die Destinatäre durch finanzielle Ressourcen, aber auch symbolisches Kapital wie Know-How und soziales Kapital gefördert werden. In Exit-Strategien werden Bedingungen der Beendigung der Zusammenarbeit formuliert (Hoelscher 2011: 30).

Eine solche Vorstellung der Kooperation auf Augenhöhe lässt eine Transformation der vertikalen Gabe in eine horizontale Beziehung erkennen; damit wandelt sich die Eindimensionalität hin zu einer auf Gegenseitigkeit basierenden Beziehung. Formal handelt es sich also zunächst um eine Transformation der vertikalen einseitigen Gabe hin zu einer horizontalen reziproken Beziehung.

In der Sache finden sich allerdings simultan Elemente, die wiederum eine weiterreichende Transformation ausmachen, nämlich der Übergang von der Gabe zum ungleichen Tausch (Adloff 2010). Die Logik der Gabe unterscheidet sich vom marktförmigen Tausch, schließlich bleibt die Erwidern einer Gabe unbestimmt und unsicher: Für die Geberin ist unklar, wann und überhaupt ob etwas erwidert wird. Dies obliegt zunächst der Deutung der Situation durch die Empfängerinnen und Empfänger. Demgegenüber steht beim wirtschaftlichen Tausch außer Frage, dass Ressourcen oder Güter in beide Richtungen realloziert werden: Die Tauschenden einigen sich, was sie jeweils wofür geben und sprechen die Modalitäten der Erwidern ab. Wenn die Erwidern spezifiziert und somit konstitutives Element der Transaktion ist, dann handelt es sich um Tausch, nicht mehr um die Gabe.

Im Philanthrokapitalismus manifestiert sich der Tausch in mehreren Hinsichten: Zum Einen werden konkrete Gegenleistungen für finanzielle Unterstützung verlangt, etwa der Nachweis der Effektivität und die organisati-

onale Umgestaltung in Form der Anpassung an profitwirtschaftliche Unternehmen. Zum Anderen nimmt die Unterstützung oftmals direkt die Form eines Investments an, bei dem nicht nur soziale, sondern auch wirtschaftliche Rendite erzielt werden soll, wie das Konzept des Impact Investings eindrucksvoll zeigt.

Diese Tauschbeziehung im philanthrokapitalistischen Stiftungswesen lässt sich nicht als horizontal reziproke Relation sehen, sondern ist seiner Natur nach ungleich: Stiftungen verfügen über Ressourcen, auf die die NPOs angewiesen sind und um deren Erlangung sie sich untereinander im Wettbewerb befinden. Steigender Wettbewerb um finanzielle Ressourcen bildet somit das ermöglichende Umfeld, innerhalb dessen Konzepte strategischer Philanthropie und der systematischen Impact-Messung gedeihen können. Was als interaktive Partnerschaft auftritt, wandelt sich zur eher einseitigen Durchsetzung des Willens der Stiftung bzw. der Philanthrokapitalisten (vgl. Abschnitte 2 und 3). Der versprochene Ausbruch aus der paternalistischen Gabebeziehung mündet demnach letztlich in einer ebenso vertikalen, nun aber in der Form des Tausches konstituierten Abhängigkeit der NPOs von Stiftungen. Hierbei können persönliche Vorlieben der Philanthrokapitalistinnen durchgesetzt werden, denn mit dem großen persönlichen Engagement und der starken Einbeziehung der Stiftung in die jeweiligen geförderten Projekte und Organisationen ist ein weitaus höheres Maß an Kontrolle verbunden (Jenkins 2011: 765). „Mission investments“ an Stelle von Spenden haben aus Sicht der Befürworterinnen den Vorteil, nachhaltiger zu wirken, da sie die empfangende Organisation zum selbstständigen Wirtschaften regelrecht erziehen (Hoelscher 2011: 32). Die weiterhin vertikal strukturierte Beziehung zwischen Stiftungen und Destinatären äußert sich konkret auch darin, dass letztere an der Zielformulierung nur in geringem Ausmaß beteiligt sind. Sie stehen im Wettbewerb um Fördermittel, dessen Bedingungen im Wesentlichen von den Stiftungen vorgegeben werden. Was zunächst wie ein Markt unter egalitären Teilnehmern

ausschaut, ist in Wirklichkeit von ungleich verteilten Ressourcen und damit Machtmitteln gekennzeichnet.

Auch jenseits der direkten Beziehung Stiftung-Destinatär lässt sich ein Wandel der Gabe-Form ausmachen. Ein großer Bereich philanthropischen Handelns verstärkt den öffentlich ausgetragenen Wettkampf um Anerkennung. Tatsächlich scheint die Aufmerksamkeit und Renommee versprechende Ankündigung der Wohltaten etwa in Form des Giving Pledge elementarer Bestandteil philanthrokapitalistischen Gebens zu sein. Auf Initiative von Bill und Melinda Gates und Warren Buffet versprochen seit 2010 im Rahmen des Giving Pledge 170 der reichsten Personen oder Familien der Welt, zu Lebzeiten oder testamentarisch wenigstens die Hälfte ihres Vermögens der Philanthropie oder wohltätigen Zwecken zu geben (<https://givingpledge.org> [30.06.2017], Rogers 2015: 536). Diese Tendenz lässt sich möglicherweise mit einem höheren Grad der Verausgabung kennzeichnen, wie sie in der stärker agonistischen Form der Gabe beim Potlatch vorkommt, bei dem es darum geht, Status und Renommee zu gewinnen.

5 | Ungleichheit als Ursache, Problem – und Lösung?

Jenseits der bisher diskutierten Dimensionen verweisen Kritikerinnen und Kritiker des Philanthrokapitalismus auf das komplexe Verhältnis von Philanthrokapitalismus zu den Missständen der Welt, die er zu beheben trachtet. Eine erste Version solcher Kritik besagt schlicht, dass Philanthrokapitalismus auf die Linderung von Symptomen, nicht auf die Beseitigung ihrer Ursachen abzielt (Sandberg 2014: 72). Denn das globale polit-ökonomische System wird nicht in Frage gestellt; auf komplexe gesellschaftliche Probleme sollen letztlich technische Lösungen gefunden werden. In zweiter Stufe lässt sich die Kritik allerdings schärfer formulieren: denn nicht nur beseitigt Philanthrokapitalismus lediglich Symptome, er ist selbst Ausdruck derselben Entwicklung, deren negative Folgen er lindern möchte. Denn

Voraussetzung von Philanthrokapitalismus ist die Konzentration von Vermögen, wie sie sich seit den 1980er Jahren abzeichnet (McGeoy 2012: 191). Somit ermöglicht erst das enorme Ungleichheiten hervorbringende globale ökonomische System Philanthrokapitalismus (Edwards 2008: 77) – zu deren Bekämpfung er wiederum als Lösung auftritt.

Auch Thorup sieht in zeitgenössischen Formen der Philanthropie den Ausdruck eines absurden Ausmaßes an Ungleichheit, welches der Rechtfertigung bedarf (Thorup 2013: 576). Mögen moralische Überlegungen auch die Motivation des Gebens der Philanthrokapitalistinnen sein, so zeigt sich auf struktureller Ebene doch in der Philanthropie eine Legitimationsfunktion obszönen Reichtums: „Keeping the money exclusively for oneself is no longer an option. One cannot possibly explain to oneself and the rest of the world why one has so much when so many other people have so little. It needs a justification other than merit and that is philanthropy“ (Thorup 2013: 576). In Anlehnung und Erweiterung eines Gedankens Thorstein Veblens spricht Thorup von einer *conspicuous non-consumption* in der Form philanthropischer Gaben, welche ostentativen Konsum erst legitimierbar und genießbar macht. Wie gezeigt, handelt es sich bei diesem Nicht-Konsum aber um eine zum ungleichen Tausch transformierte Gabe.

Doch nicht nur den bereits vorhandenen Wohlstand legitimiert das philanthrokapitalistische Konzept, sondern konkret auch fortwährende, auf Renditeerzielung angelegte Investitionen. Zwar gehört nach Kramer und Cooch (2007) eine missionsgetriebene Anlagestrategie, also zumindest der Ausschluss bestimmter Investitionen, die dem Stiftungszweck entgegenstehen, zu einer kohärenten Stiftungsarbeit. Doch dem kann entgegengehalten werden, dass ja die Erzielung sozialer Rendite Investitionen voraussetzt, welche langfristig nur dann getätigt werden können, wenn eine wirtschaftliche Rendite erzielt wird: „the super-rich need to stay super-rich in order for their charitable enterprises to function“ (Becket 2010, zit. n. McGeoy 2012: 191).

Dem Philanthrokapitalismus inhärent ist der Widerspruch, dass ein Problem, seine Ursache sowie dessen Lösung konzeptuell zusammenkommen: Die Lösung des Problems großer sozialer Ungleichheit und Ungerechtigkeit ist auf eben diese Ungleichheit angewiesen, da sie Voraussetzung für die Akkumulation von Ressourcen ist, deren Renditen Philanthrokapitalistinnen dann wiederum aufwenden können, um die Ungleichheit zu reduzieren. Eine grundsätzliche Politik sozialer Gerechtigkeit, die auch soziale Umverteilung impliziert, ist im Philanthrokapitalismus nicht vorgesehen. So gesehen entpolitisiert Philanthrokapitalismus Debatten um Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit. Denn es werden nur technische Lösungen im Rahmen des zeitgenössischen Finanzkapitalismus angeboten, die zwar einen effektiven Altruismus anvisieren – der finanzkapitalistische Rahmen darf dabei aber nicht überschritten werden.

Philanthrokapitalismus rettet also nicht die Welt. Inwiefern die Chancen oder die Risiken überwiegen, hängt unter anderem davon ab, ob und inwieweit die berechtigte Kritik im Feld aufgenommen wird. Zu befürchten ist aber, dass das Versprechen auf effektive Lösung globaler gesellschaftlicher Probleme nicht eingehalten werden kann und dass die dem Philanthrokapitalismus inhärenten Problemfelder und Widersprüche nicht schwinden. Gerade die Entpolitisierung sozialer Probleme, die Fixierung auf unternehmerisch-technische Lösungen, die Stärkung von Wettbewerb statt Kooperation und die weiterhin elitäre Bestimmung der Zielsetzungen lassen im Gegenteil Heilsversprechungen mehr als zweifelhaft erscheinen.

Prof. Dr. Frank Adloff hat den Lehrstuhl für Soziologie, insbesondere Dynamiken und Regulierung von Wirtschaft und Gesellschaft am Fachbereich Sozialökonomie an der Universität Hamburg inne. Kontakt: Frank.Adloff@wiso.uni-hamburg.de

Dr. Philipp Degens ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Soziologie, insbesondere Dynamiken und Regulierung von

Wirtschaft und Gesellschaft am Fachbereich Sozialökonomie an der Universität Hamburg. Kontakt: Philipp.Degens@wiso.uni-hamburg.de

Literatur

Adloff, Frank 2016: Approaching philanthropy from a social theory perspective. In: Tobias Jung/Susan D. Phillips/Jenny Harrow (Hg.): The Routledge Companion to Philanthropy. London: Routledge, S. 56-70.

Adloff, Frank 2010: Venture Philanthropy: Von der Gabe zu konditionalisierten Formen des Gebens. In: Hoelscher, Philipp, Thomas Ebermann und Andreas Schlüter (Hg.): Venture Philanthropy in Theorie und Praxis. Maecenata Schriften, Bd. 7. Stuttgart: Lucius & Lucius, S. 39-48.

Banerjee, Abhijit, Esther Duflo, Rachel Glennester und Cynthia Kinnan 2015: The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation. In: American Economic Journal: Applied Economics 7(1), S. 22-53.

Barman, Emily 2015: Of Principle and Principal: Value Plurality in the Market of Impact Investing. In: Valuation Studies 3(1), S. 9-44.

Barman, Emily 2007: What is the Bottom Line for Nonprofit Organizations? A History of Measurement in the British Voluntary Sector. In: Voluntas 18, S. 101-115.

Barman, Emily A. 2002: Asserting Difference: The Strategic Response of Nonprofit Organizations to Competition. In: Social Forces 80, Nr. 4, S. 1191-1222.

Bishop, Matthew und Michael Green 2015: Philanthrocapitalism Rising. In: Society 52, S. 541-548

Bishop, Matthew und Michael Green 2008: Philanthrocapitalism: How the Rich Can Save the World. New York: Bloomsbury Press.

Cunningham, Hugh 2016: The Multi-layered History of Western Philanthropy. In: Jung, Tobias, Susan D. Phillips, Jenny Harrow (Hg.): The Routledge Companion to Philanthropy, S. 42-55.

Edwards, Michael 2011: Impact, Accountability, and Philanthrocapitalism. In: Society 48, S. 389-390.

- Edwards, Michael* 2010: *Civil Society*. Cambridge, UK/Malden, US: Polity.
- Edwards, Michael* 2008: *Just Another Emperor? The Myths and Realities of Philanthropic Capitalism*. New York: Demos.
- Fourcade, Marion und Kieran Healy* 2007: *Moral Views of Market Society*. In: *Annual Review of Sociology* 33: S. 285-311.
- Frumkin, Peter* 2003: *Inside Venture Philanthropy*. In: *Society*, Mai/Juni, S. 7-15.
- Gates, Bill* 2008: *How To Fix Capitalism*. In: *Time International (Atlantic Edition)* 172(6), S. 24-29.
- Hirschman, Albert O.* 1992: *Rival Views of Market Society*. In: *Hirschman, Albert O. (Hg.): Rival Views of Market Society and Other Recent Essays*. Cambridge, MA: Harvard University Press, S. 77-101.
- Hoelscher, Philipp* 2011: *Kredit statt Spende? Venture Philanthropy als Soziale Investition*. In: *FJSB Jg.* 24,1, S. 29-39.
- Jenkins, Garry W.* 2011: *Who's Afraid of Philanthropic Capitalism?* In: *Case Western Reserve Law Review* vol. 61,3, S. 753-821.
- Karl, Barry D./Alice W. Karl* 1999: *Foundations and the Government. A Tale of Conflict and Consensus*. In: *Charles T. Clotfelder/Thomas Ehrlich (Hg.): Philanthropy and the Nonprofit Sector in a Changing America*. Bloomington & Indianapolis: Indiana University Press, S. 52-72.
- Katz, Stanley N.* 2005: *What Does It Mean to Say that Philanthropy is „Effective“? The Philanthropists' New Clothes*. In: *Proceedings of the American Philosophical Society*, Vol. 149, No. 2, S. 123-131.
- Katz, Stanley N.* 2001: *Whatever Happened to the General Purpose Foundation? Who is Thinking About the Big Problems?* 19. Oktober 2001, Waldemar A. Nielsen Issues in Philanthropy Seminar Series. Washington D.C.: Georgetown University.
- Ostrander, Susan A.* 2007: *The Growth of Donor Control: Revisiting the Social Relations of Philanthropy*. In: *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly* 36, Nr. 2, S. 356-372.
- Mader, Philip* 2015: *The Political Economy of Microfinance. Financializing Poverty*. London: Palgrave Macmillan.
- Mau, Steffen* 2017: *Das metrische Wir: über die Quantifizierung des Sozialen*. Berlin: Suhrkamp.
- Mauss, Marcel* 1990: *Die Gabe: Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- McGoey, Linsey* 2014: *The Philanthropic State: Market-State Hybrids in the Philanthropic Capitalist Turn*. In: *Third World Quarterly*. 35(1), S. 109-125.
- McGoey, Linsey* 2012: *Philanthropic Capitalism and its Critics*. In: *Poetics*, Volume 40, Heft 2, S. 185 - 199.
- Phillips, Susan D. und Tobias Jung* 2016: *Introduction: A New 'New' Philanthropy: From Impetus to Impact*. In: *Jung, Tobias, Susan D. Phillips, Jenny Harrow (Hg.): The Routledge Companion to Philanthropy*, S. 5-34.
- Porter, Michael E. und Mark R. Kramer* 1999: *Philanthropy's New Agenda: Creating Value*. In: *Harvard Business Review*, November/December 1999, S. 121-130.
- Rogers, Robin* 2015: *Why the Social Sciences Should Take Philanthropy Seriously*. In: *Society*, 52, S. 533-540.
- Rogers, Robin* 2011: *Why philanthro-polycymaking matters*. In: *Society*, 48, S. 376-381.
- Sablins, Marshall David* 1972: *Stone Age Economics*. Chicago: Aldine-Atherton
- Sandberg, Berit* 2014: *Nackte Kaiser retten die Welt - Philanthrokapitalismus*. In: *Annette E. Zimmer und Ruth Simsa (Hg.): Forschung zu Zivilgesellschaft, NPOs und Engagement. Bürgergesellschaft und Demokratie*, 46. Wiesbaden: Springer Fachmedien, S. 63-80.
- Schulz-Nieswandt, Frank* 2008: *Zur Morphologie des Dritten Sektors im Gefüge zwischen Staat, Markt und Familie. Ein Diskussionsbeitrag zur Ciriec-Studie „Die Sozialwirtschaft in der Europäischen Union“*. In: *Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen* 31, S. 323-336.
- Singer, Peter* 2015: *The Most Good You Can Do. How Effective Altruism is Changing Ideas About Living Ethically*. New Haven, Co: Yale University Press.
- Strachwitz, Rupert Graf* 2010: *Stiften,*

Philanthropie und Venture Philanthropy. In: Hoelscher, Philipp, Thomas Ebermann, und Andreas Schlüter (Hg.): *Venture Philanthropy in Theorie und Praxis*. Stuttgart: Lucius & Lucius, S. 49-56.

Thorup, Mikkel 2013: »Pro Bono? On Philanthropic Capitalism as Ideological Answer to Inequality. In: *Ephemeria* 13, 3, S. 555-576.

Thümler, Ekkehard 2016: Financialization of Philanthropy. The Case of Social Investment. In: Tobias Jung/Susan D. Phillips/Jenny Harrow (Hg.): *The Routledge Companion to Philanthropy*. London: Routledge, S. 362-374.

United Nations 2013: *A New Global Partnership: Eradicate Poverty and Transform Economies Through Sustainable Development*. The Report of the High-Level Panel of Emi-

nent Persons on the Post-2015 Development Agenda. New York: United Nations Publications. [http://www.un.org/en/development/desa/policy/untaskteam_undf/HLP%20P2015%20Report.pdf] [22.05.2017].

Vieth, Andreas 2011: Weltarmut und Ethik: ein Verantwortungsdilemma und seine solidarische Auflösung. In: *Zeitschrift für Didaktik der Philosophie und Ethik*, Jahr 33, Heft 3, S. 180-185.

Zimmer, Annette 2014: Money makes the world go round! Ökonomisierung und die Folgen für NPOs. In: Zimmer, Annette/ Simsa, Ruth (Hg.): *Forschung zu Zivilgesellschaft, NPOs und Engagement, Bürgergesellschaft und Demokratie*, Wiesbaden: Springer, S. 163-180.

Förderer von Partizipation?

Demokratisierungspotenziale bei Stiftungen

Siri Hummel

Stiftungen gewinnen als politische und zivilgesellschaftliche Akteure in der Bundesrepublik zunehmend an Bedeutung. Dieser Bedeutungsgewinn ergibt sich aus zweierlei Umständen: Zum einen ist da der enorme quantitative Zuwachs des Stiftungssektors in den vergangenen Jahren. Es gibt also heute deutlich mehr Stiftungen als in den Dekaden zuvor. Der zweite Grund ist in den Veränderungen der Rahmenbedingungen politischer Entscheidungsfindung zu suchen, denn diese – so scheint es – sind vielschichtiger und multipler geworden. Dieser Vorgang wird wissenschaftlich unterschiedlich beschrieben; die Verbändeforschung spricht von dem Aufreißen traditioneller korporatistischer Strukturen, die Politische Theorie debattiert ein Wiedererstarren der Zivilgesellschaft, der Fachbereich der Internationalen Beziehungen modelliert diese neue Form des Regierens in sogenannte Go-

vernance-Strukturen und aus der Betriebswirtschaftslehre findet die Idee der ‚Stakeholder‘ Eingang in die politische Soziologie. All diesen Blickwinkeln gemeinsam ist die Bestimmung des Phänomens als „Öffnungsprozesse von vorhandenen Verhandlungs- und Entscheidungssystemen gegenüber neuen Akteuren“ auf allen Politikebenen, [sowie] „die Identifikation neuer Akteurskonstellationen, von denen eine wachsende Koordinationsfähigkeit verlangt wird.“ (Walk 2008: 34) Lokale, regionale Ebenen verschränken sich mit internationalen und neben gewählten Politikern und traditionellen Interessenverbänden tummeln sich internationale Konzerne, Medienvertreter, NGO’s, Bürgerinitiativen und supranationale Institutionen auf dem Parkett der Politikaushandlung. Oft ist deshalb von einem Wandel der Staatlichkeit die Rede, in dessen Begründungszusammenhang die Globalisierung, aber auch die Unzufrieden-