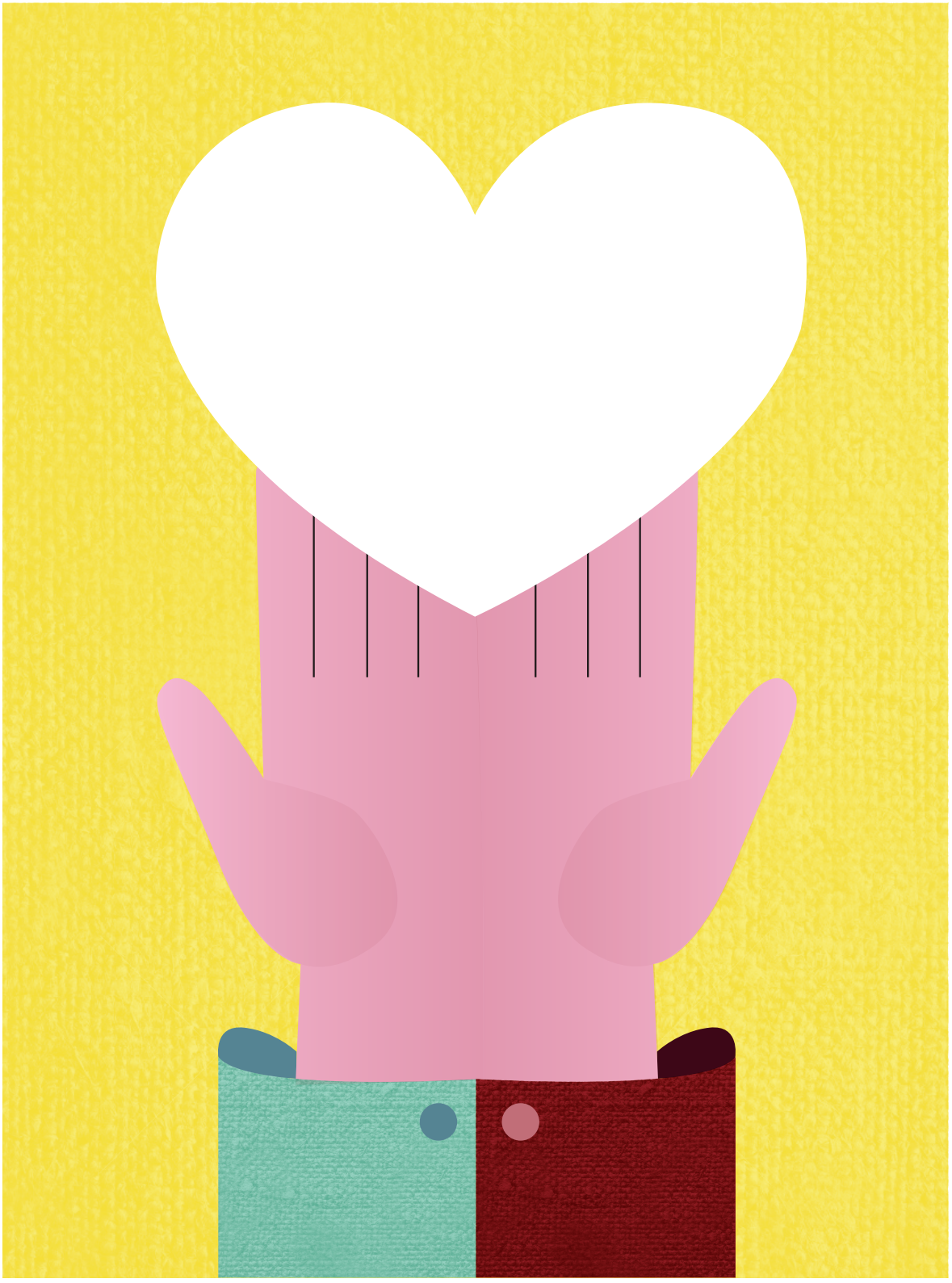

KÜHL SPENDEN

Die Bewegung des effektiven Altruismus will das Leid in der Welt vermindern. Sie setzt auf Fakten statt Emotionen.

Von **GEORG GINDELY** (Text) und **ANDREA MENDLER, BÜRO HAEBERLI** (Illustration)

Wer spendet, lässt sich oft von seinen Gefühlen leiten. Die Bilder aus Katastrophengebieten erschüttern einen, und man will die Betroffenen unterstützen. Oder man erinnert sich an glückliche Tage in der Natur oder an interessante Ausflüge mit dem eisenbahnverrückten Grossvater und spendet einen kleinen Betrag für eine Naturschutzorganisation oder für das Eisenbahnmuseum.

Das ist falsch, finden die Verfechter des effektiven Altruismus. Die junge Bewegung will das Spenden von den Emotionen loslösen und den Blick darauf richten, wie man das Leid in dieser Welt so effektiv wie möglich verringern kann. Das Motto: Wer sich besser informiert und mehr Fakten kennt, kann wirksamer helfen als mit einem reinen Bauchentscheid. Das geschieht, indem man untersucht, wievielen Menschen man mit seiner Spende wirklich hilft, und indem man regelmässig grosse Beträge spendet und nicht kleine, die nur einen Tropfen auf den heissen Stein sind.

GEDANKENSPIEL UM EINEN 500-FRANKEN-ANZUG

Der Urvater der Bewegung ist 70 Jahre alt. Der australische Philosoph Peter Singer skizzierte den Grundgedanken des effektiven Altruismus bereits 1972, als in Bangladesch eine Hungersnot herrschte. Singer fragte sich in einem viel beachteten Aufsatz, weshalb die Wohlstandsländer angesichts des Elends passiv blieben. Seine Schlussfolgerung war, dass es keine moralische Rechtfertigung dafür gibt, einem Mitmenschen nicht oder weniger zu helfen, nur weil er zufälligerweise weit weg ist.

Dazu stellte er ein theoretisches Gedankenspiel an: Wenn ein Kind vor einem in einem Teich zu ertrinken droht und man einen 500 Franken teuren Anzug trägt, würde man das Kind retten und dafür den Anzug ruinieren? Die Frage bejaht wohl jeder. Wenn wir mit 500 Franken ein Kind in Bangladesch oder in einem anderen Land vor dem Verhungern retten können, weshalb tun wir es nicht auch? In beiden Fällen wird ein Kind gerettet, in beiden Fällen kostet es einen 500 Franken. Gibt es einen Unterschied? Nein, findet Singer.

MEDIZINSTUDIUM ABGEBROCHEN, UM MEHR ZU HELFEN

Nein, findet auch Jonas Vollmer. Vor kurzem war der St.Galler noch auf dem Weg, Arzt zu werden, doch nach drei Jahren brach er sein Medizinstudium ab. Heute ist der 25-Jährige Mitarbeiter und Sprecher der Stiftung für effektiven Altruismus in Basel. Er ist überzeugt, dass er auf diesem Weg mehr Menschen helfen kann denn als Arzt.

Eine Statistik war ausschlaggebend für Vollmers Entscheidung, sein Studium abzubrechen. Laut einer Untersuchung rettet ein Arzt im Verlauf seiner Berufstätigkeit durchschnittlich 20 Menschenleben. Denselben Effekt erreicht man mit einer Spende von 50‘000 Franken an das richtige Hilfswerk. «Wenn ein Gutverdienender also permanent 10 Prozent seines Einkommens spendet, bewirkt er 20 Mal mehr, als ich es mit einer Arzt-Karriere hätte tun können», sagt Vollmer. Er beschloss, sich voll und ganz für den effektiven Altruismus einzusetzen und mitzuhelfen, so viele Spenden wie möglich dorthin zu leiten, wo sie maximale Wirkung erzielen.

Statistiken und Zahlen: Darauf baut die Bewegung auf. Es gibt bereits Organisationen wie «Give Well» oder «The life you can save», die untersuchen, welche Hilfswerke wieviel bewirken, und dann konkrete Empfehlungen aussprechen, wem man spenden soll. Laut Vollmer ist eine Spende für Moskitonetze am wirksamsten. An Malaria sterben heute 400 000 Menschen pro Jahr, viel mehr als durch Naturkatastrophen wie Erdbeben. Mit 100 Franken finanziert man 20 Netze und die Instruktion ~

für Betroffene, es richtig zu verwenden – und rettet damit im Schnitt ein ganzes gesundes Lebensjahr.
Die Bewegung des effektiven Altruismus ist vor rund sieben Jahren an der Universität von Oxford entstanden. Während Peter Singer die grundlegenden Argumente lieferte, ist die jetzige Generation daran, konkrete Strategien umzusetzen.

GUT VERDIENEN, UM ZU SPENDEN

Eine davon ist diejenige des «Earning to give» – gut verdienen, um möglichst viel spenden zu können. Der ehemalige Philosophiestudent Matt Wage – ein früherer Schüler von Peter Singer – beispielsweise entschied sich gegen die akademische Laufbahn. Er nahm einen Job als Wall Street-Börsenhändler an und konnte dadurch 2013 mehr als hunderttausend Dollar an wohltätige Stiftungen spenden, rund die Hälfte seines Einkommens.

Eine andere Strategie ist das «Giving what we can». Die Organisation wurde 2009 vom Engländer Toby Ord gegründet. Er behält nur 18 000 Pfund seines Jahresgehalts für sich, den Rest spendet der Ethiker für die Bekämpfung der Armut in Entwicklungsländern. Er rechnet damit, dass er während seiner beruflichen Karriere rund eine Million Pfund spenden kann. Die Mitglieder von «Giving what we can» versprechen öffentlich, mindestens 10 Prozent ihres Einkommens zu spenden. Laut Jonas Vollmer haben in der Schweiz bis jetzt über 100 Menschen zugesagt, dies ebenfalls zu tun. Er selbst spendet 50 Prozent seines Salärs. Es sind vorwiegend junge Menschen, welche die Idee unterstützen, aber nicht nur: «Bei uns sind alle Generationen vertreten – auch Grosseltern», sagt Vollmer. Die Stiftung selbst propagiert ihre Idee, macht Spenden- sowie Berufsberatungen und hat eine eigene Forschungsabteilung.

Anzeige

FOTO: UNICEF/UKLA2014-0487/2SCHERMB

Flucht frisst Seele.
Jede Spende lindert Not.
www.unicef.ch
Postkonto Spenden: 80-7211-9

unicef
Für Kinder bewegen wir Welten.

Doch der effektive Altruismus stösst auch auf Kritik: Auf viele wirkt er in seiner Rationalität zu nüchtern und zu kalt. «Spenden hat viel mit Emotionen zu tun», sagt Zewo-Geschäftsleiterin Martina Ziegerer. Der Ansatz des effektiven Altruismus ist ihr «zu eindimensional». Das Credo der Wirkungsmaximierung erinnere stark an den kapitalistischen Leitsatz der Gewinnmaximierung bei Unternehmen. «Gerade bei Hilfsorganisationen gibt es Grenzen, was man alles messen kann», ist Ziegerer überzeugt.
Zudem sei der Gedanke des effektiven Altruismus auch nicht ungefährlich: «Wenn nur noch Organisationen mit grosser Wirkung Geld bekommen, wer wagt sich dann noch an neue Projekte, bei denen man noch nicht weiss, wie sie sich entwickeln werden?», fragt Ziegerer. Wer gehe noch Risiken ein? Wer forsche noch zur Heilung seltener Krankheiten? Und vor allem: «Kann man Leid überhaupt gegeneinander abwägen?»

Jonas Vollmer betont, dass seine Bewegung nicht Spendengelder von anderen Organisationen abziehe, sondern den Spenderkreis erweitere. Zudem sei der effektive Altruismus nicht gefühllos. «Emotionen spielen auch bei uns eine zentrale Rolle», sagt Vollmer. Sie seien die Grundlage, die einen überhaupt zum Spenden bringe. «Wir denken aber, dass die Emotionen durch einen wissenschaftlichen Ansatz ergänzt werden müssen, damit man mit seiner Spende so vielen Menschen wie möglich helfen kann.»
Einen Einfluss des effektiven Altruismus auf das Spendeverhalten der Schweizerinnen und Schweizer spürt die Zewo bis jetzt übrigens nicht: Eine Verlagerung der Geldflüsse auf besonders wirksame Organisationen sei nicht festzustellen, sagt Ziegerer. «Was einem persönlich wichtig ist und wofür man spendet, ist primär eine Frage des Herzens.» •

Mehr Infos zum effektiven Altruismus: *www.ea-stiftung.org*

Anzeige

Es wird immer Kinder geben, die im Leben mehr Schwierigkeiten als andere haben.

PRO JUVENTUTE

Gerne informieren wir Sie persönlich, wie Sie mit einer Spende oder einem Legat in Ihrem Namen helfen können.

Telefon 044 266 77 66
spenden@projuventute.ch
www.projuventute.ch
Spendenkonto 80-3100-6

ZEWO