

StiftungsForumSaar

12. JUNI 2014

FINANZIELLE UNTERSTÜTZUNG GESUCHT!

Wie werden Stiftungen attraktiver für Spender und
Zustifter?

Vortrag Prof. Dr. Barbara Weitz

Fundraising = „People Raising“ (Buchtitel Dillon, 2012)

**Finanzielle Unterstützung gesucht bedeutet
umgekehrt:**

Menschen und Organisationen zu bewegen

Geld an genau diese Stiftung zu geben

Erfolgsbildende Faktoren

Selbstverständliches +

mit speziellem Blick

Klare Identität

Überzeugende Arbeit

Rechtmäßigkeit

Ethik

Transparenz

Kommunikation

Expertise

- Recht, Steuern
- Kommunikation
- Geld sammeln

Investition

- Zeit, Kraft, Geld

Klare Linie

Geduld, langer Atem

- Aufbau, Pflege, Ausbau eines Förderernetzes

„Kultur der Anerkennung“


Spende: Wunderbarer Einstieg in die Förderung

Von der Stiftung zu transportieren

Warum?

Steuerabzug, § 10b I Nr. 1 EStG (20 %)

Sicherheit: Mittel zeitnah verwandt, § 55 I Nr. 5 AO

Spende  unbürokratisch, schnell, auch kleine Beträge
Akuthilfe für ertragsschwache Stiftung
zweckgebundene Spende möglich
„Hereinschnuppern“ als potenzieller Stifter



Keine falschen Versprechungen!

Schritte in Richtung Spender

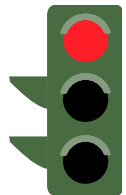
Erster Schritt: Analyse des Spenderpotenzials

Blick auf Personen in und um die Stiftung
als potenzielle Spender, Multiplikatoren, Fundraiser

Für wen könnte ich noch attraktiv sein oder werden?

Zweiter Schritt:

Stiftung bringt sich in Erinnerung oder ins Bild



Realistisch bleiben, aber nicht zu eng denken!

Geeignete Ansprache potenzieller Spender

Allgemeine Kommunikation, neue Wege

Öffentlicher Auftritt, auch von Ehrenamtlichen

Konkrete Ermutigung im „Bekanntenkreis“

- Projektspende
- Anlassspende

Mit gutem Beispiel vorangehen!



Die richtige Mischung: nicht zaghaft, nicht plump!

Erste Reaktion auf Spende

Rechtmäßige Spendenquittung +

Dank

- im Rahmen des rechtlich Zulässigen
- in angemessener Form
- Staffelung nach Spendengröße?



Persönlich, aber nicht aufdringlich!

Verantwortungsbewusster Umgang mit Spenderdaten!

Weitere Bindung des Spenders Teil 1

Blick auf dessen Förderung

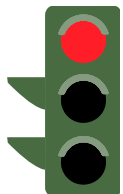
Information

Persönliche Betreuung

Ermutung zu regelmäßiger Spende (Achtung: § 518 BGB)

Gezielte Ansprache für bestimmte Projekte

Individuelles Spenden- und **Zustiftungskonzept**



Vertrauensverhältnis braucht Zeit!

Bei Großspenden: vgl. Rechtsfragen Zustiftung!

Weitere Bindung des Spenders Teil 2

Blick auf Ausbau des Förderernetzes

Einbindung des Spenders bei der Suche nach Förderern

- Öffentlicher Dank
- Testimonial
- Türöffner
- Anlassspenden



Rücksichtnahme und Respekt, Maß halten!

Zustiftung: Nachhaltige Förderung

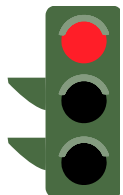
Potenzielle Zustifter: Spenderkreis

Zu vermitteln: Steuerliche Behandlung der Zustiftung

§ 10 b Ia EStG: zusätzlich 1 Mio Euro innerhalb von 10 Jahren abzugsfähig

§ 29 I Nr. 4 ErbStG: keine Erbschaft- oder Schenkungsteuer bei Einbringung von Erbe oder Schenkung binnen 24 Monaten

§ 13 I Nr. 16 b) ErbStG: Bei Zustiftungen im Todesfall: keine Erbschaftsteuer für die Stiftung!



Zustiftung kein Steuersparmodell!

Zustiftung: Nachhaltige Förderung

Auch zu vermitteln

Etwas, das bleibt und zu mir passt

Zustiftung Bewährte, vertraute Organisation



Kein eigener Verwaltungsaufwand

Bündelung von Kräften



Stiftungsrechtliche Voraussetzungen + weitere Fragen, z. B.

Möglichkeit des Widerrufs bei Verarmung, § 528 BGB

Anfechtung bei Insolvenz des Zustifters, § 134 InsO, § 4 AnfG;

Pflichtteils(ergänzungs)ansprüche, §§ 2303, 2325ff BGB,

weiter: Ausschlagungsfristen; Haftung des Erben, Nachlassinsolvenz

Attraktive Angebote an Zustifter

Zustiftung mit Auflage

- Namensfonds
- Zweckfonds

Qualifizierte Information des Stifters, Stifterforum

Einbindung des Stifters in Gremienarbeit?



Möglichkeiten je nach Satzung begrenzt!

Grenzen des Stiftungsrechts: Zustifter kein Stifter!

Grenzen des Steuerrechts!

Klares Konzept erforderlich!

Alternative: Treuhandstiftung unter dem Dach der Stiftung?

Charme für Stifter: eigene Stiftung

aber



Fragen für Stiftung als Treuhänder:

Satzungszweck?

Verwaltungsaufwand?

Gemeinnützigkeit?

Exkurs: Was gibt es noch?

Sponsoring durch Unternehmen

Fragen:

Passt es für beide?

Ausgestaltung (Vertrag) +

Steuerliche Behandlung bei Sponsor und Empfänger

Stifterdarlehen

Förderung durch andere gemeinnützige
Körperschaft (§ 58 AO),

bei Zweckidentität jetzt auch als
Endowment, § 58 Nr. 3 AO

Literatur

Augsten, Lockerung des Endowment-Verbots durch das Gesetz zur Stärkung des Ehrenamts, in npor , Heft 4/2013, S. 220f.

Dillon, People Raising: A Practical Guide to Raising Funds. 2012 (in englischer Sprache).

Fabisch, Fundraising: Spenden, Sponsoring und mehr. 3. Aufl. 2013.

Greve, Gutes gut tun: Erhöhung niedriger gewordener Stiftungskapitalerträge durch Zustiftungen, in: Küstermann/Martin/Weitz (Hrsg.). StiftungsManager. Stand: Juni 2014. Kapitel 2.6.

Haibach, Handbuch Fundraising: Spenden, Sponsoring, Stiftungen in der Praxis, 4. Aufl. 2012.

Küstermann/Hoffmann-Steudner, Stiften und spenden. Treuhandstiftung, Stiftungsfonds & Co. Gestaltungsmöglichkeiten zur finanziellen Förderung gemeinnütziger Organisationen. StiftungsRatgeber Band 2. 2011. Bundesverband Deutscher Stiftungen.

Küstermann, Das Stifterdarlehen, in: Küstermann/Martin/Weitz (Hrsg.). StiftungsManager. Stand: Oktober 2010. Kapitel 11.4.

Küstermann, Der Stiftungsfonds, in: Küstermann/Martin/Weitz (Hrsg.). StiftungsManager. Stand: Juni 2011. Kapitel 5.12.

Küstermann, Die Treuhandstiftung, in: Küstermann/Martin/Weitz (Hrsg.). StiftungsManager. Stand: Juli 2010. Kapitel 5.1.

Meyn/Richter/Koss, Die Stiftung. 3. Aufl. 2013.

Palandt, Bürgerliches Gesetzbuch. 73. Aufl. 2014.

Posch, Die Stiftung in der Öffentlichkeit: Strategische Kommunikation erfolgreich planen und umsetzen, in: Küstermann/Martin/Weitz (Hrsg.). StiftungsManager . Stand: April 2011. Kapitel 10.0.

Urselmann, Fundraising: Professionelle Mittelbeschaffung für steuerbegünstigte Organisationen. 6. Aufl. 2014.

Weitz/ Martin, Organisationsstruktur und personelle Besetzung der rechtsfähigen Stiftung, in: Küstermann/Martin/Weitz (Hrsg.). StiftungsManager . Stand: April 2012. Kapitel 8.3

Vielen Dank für's Zuhören!

Fragen Sie bitte!

**Falls Ihnen später noch etwas einfällt:
barbara.weitz@htwsaar.de**