

ROTE SEITEN:
DIE GROSSPENDENAKQUISE.
CHANCEN, HERAUSFORDERUNGEN
UND MÖGLICHKEITEN

Ausgabe 4 | 2016

&Stiftung Sponsoring

Das Magazin für Nonprofit-
Management und -Marketing



**STAKEHOLDER. VOM UMGANG
MIT STIFTERN, GEFÖRDERTEN UND ANDEREN
ANSPRUCHSGRUPPEN**

GESPRÄCH: Ulrich Radtke, Rektor
der UDE, über Hochschul-Fundraising
und die Vorzüge einer Hochschul-
stiftung

AKTUELLES: Fehler vermeiden
bei der Steuererklärung und dem
Aufbau von Social-Franchising-Sys-
temen

SCHWERPUNKT: Methoden,
Wege und Ziele für den „richtigen“
Umgang mit den Stakeholdern einer
Stiftung

Herausgeber: DSZ – Deutsches Stiftungszentrum GmbH, Erich Steinsdörfer
Institut für Stiftungsberatung Dr. Mecking & Weger GmbH, Dr. Christoph Mecking
www.stiftung-sponsoring.de

ESV ERICH
SCHMIDT
VERLAG

Bücher & Aufsätze

Nonprofits und ihre Stakeholder

§ 55 AO verbietet die Gewinnbeteiligung von Shareholdern. Anteilseigner, wie die Aktionäre bei einer Aktiengesellschaft, stehen daher nicht im Mittelpunkt des Interesses einer gemeinnützigen und daher selbstlosen Organisation. Nonprofits sind vielmehr auf die Förderung der Allgemeinheit ausgerichtet. Und so ist eher das **Stakeholder-Prinzip** geeignet, die Organisation in ihrem gesamten sozialökonomischen Kontext zu erfassen und die Bedürfnisse der unterschiedlichen Anspruchsgruppen zu artikulieren und in Einklang zu bringen.

Eine ganz wesentliche Rolle für die Bestimmung der Stakeholder kommt bei der Stiftung der **Satzung** zu. Ihre Bedeutung in der Stiftungspraxis ist kaum zu überschätzen: Wie das Handeln des Staates dem Vorrang und Vorbehalt des Gesetzes unterliegt, so gilt für das Handeln der Stiftungsorgane ein Vorrang und Vorbehalt der Satzung. Da die Stiftung grundsätzlich auf unbegrenzte Zeit hin angelegt ist, wird auch deren Verfassung weithin für unabänderlich gehalten. Mit Einführung der Verbrauchsstiftung in § 80 Abs. 2 Satz 2 BGB [dazu Meyn, S&S RS 3/2013] und weiteren Reformüberlegungen zu deren Veränderbarkeit – zumindest zu Lebzeiten des Stifters – [dazu Fleisch, S&S 4/2015, S. 36 ff.] scheint die Stiftung derzeit allerdings in ihrem sich allem Zeitgeistigen konsequent widersetzenden Charakter bedroht. Die aktuelle rechtspolitische Situation konnte *Philip Hahn* in seiner älteren Regensburger Dissertation noch nicht kennen. Gleichwohl bietet die vorliegende Arbeit mit ihren historischen und dogmatischen Forschungsergebnissen wichtige Erkenntnisse zum Verständnis des Rechts der Stiftungssatzung *de lege lata* und *de lege ferenda*. Das Werk ist ein wichtiges Beispiel für rechtswissenschaftliche Literatur, die hergebrachte, oft Bedürfnissen der Praxis geschuldete Begriffsverwendungen nachvollziehbar analysiert und zu einem tiefergehenden Verständnis ihres Gegenstandes führt.



Hahn, Philip: Die Stiftungssatzung: Geschichte und Dogmatik (Beiträge zur Rechtsgeschichte des 20. Jahrhunderts 65), Tübingen (Mohr Siebeck) 2010 (XXX, 535 S.) 79 € (ISBN 978-3-16-150554-6)

Der Verein und seine Anspruchsgruppen

Beim Verein gelten als **Stakeholder** zunächst die Mitglieder. Daneben sind zu nennen die Geförderten, die Staatsbehörden, Produkt- und Dienstleistungsempfänger sowie Lieferanten der Zweckbetriebe oder etwaige Beschäftigte bis hin zu den Mitgliedern der Organe und auch die Öffentlichkeit. Sie **machen Ansprüche geltend** etwa auf Unterstützung, Einhaltung der Rahmenbedingungen, Qualität und Zuverlässigkeit der Produkte und Dienstleistungen, Beschäftigung und Sicherheit bzw. Bereitstellung des geforderten Sozialkapitals. Nicht selten sind diese Beziehungen **durch rechtliche**, oft durch Konflikte gereifte **Regelungen geprägt**. Nicht immer nämlich gilt der Satz: „Sieben Freunde müsst ihr sein und dann erst ein Verein“.

Zum **Vereinsrecht** [vgl. zuletzt S&S 1/2016, S. 43 ff.] ist in neuer, inzwischen 20. Auflage jüngst der *Sauter/Schweyer* erschienen. Gegenüber der Voraufgabe 2010 [vgl. S&S 5/2010, S. 55] waren diesmal weder umstürzende Änderungen der Rechtsprechung noch wissenschaftliche Monografien in größerem Umfang zu berücksichtigen. Gesetzliche Änderungen hatte nur das Ehrenamtsstärkungsgesetz durch die Erweiterung der Haftungsbegrenzung von Organmitgliedern vorgesehen. Um den handlichen Zuschnitt des Bandes, der nur um gut zehn Seiten an Umfang zugenommen hat, nicht zu verändern, gleichwohl aber den Veränderungen in der Vereinswirklichkeit zu genügen, sind vielfältige Straffungen und eine Ausdünnung älterer Nachweise vorgenommen worden. So ist dieses Buch auch 70 Jahre nach der Erstauflage ein verlässlicher Begleiter durch die wesentlichen Rechtsgebiete der **Vereinspraxis**. Ein weiterer, vielzitiertes **Klassiker** ist der *Reichert*, der inhaltlich weiter ausgreift, insofern auch das öffentliche Vereinsrecht und das internationale Privatrecht einbezieht und dem Steuerrecht mehr Raum gibt. Die Voraufgabe [vgl. S&S 6/2009, S. 56] hatte im Jahre 2009 noch Bernhard Reichert besorgt, der hochbetagt im Folgejahr

verstorben ist. Die Fortführung, bei der Aufbau, Gestaltung und Umfang beibehalten wurden, übernahm nunmehr ein aus sieben Autoren bestehendes Team bei Herausgeberschaft von *Martin Schimke* und *Jörg Dauernheim*, Rechtsanwälte, die beide auch in der Sportsgerichtsbarkeit aktiv sind. Ohnehin ist das Werk stark inspiriert von der Entwicklung der Organisationen des Sports. Die dort besonders ausgeprägten Kommerzialisierungstendenzen führen zu Neugestaltungen an traditionellen Schnittlinien und zu Konflikten, deren rechtliche Bearbeitung zur Fortbildung auch des Vereinsrechts führt. Besonders freut den Nutzer, dass das zuvor fehlerhafte Stichwortverzeichnis jetzt offenbar wieder gerichtet ist. Muster fehlen, sind aber im *Sauter/Schweyer* und diversen **Leitfäden** in großer Breite aufgenommen. Eine von dem Notar *Baumann* verfasste Broschüre wurde vom Bayerischen Staatsministerium der Justiz herausgegeben und wendet sich an den juristischen Laien. Lebendig gestaltet durch Tipps und Hinweise werden die wesentlichen Herausforderungen im Vereinsleben in lesbarer Art und Weise angesprochen. Locker sind auch die Kapitelüberschriften: Worum geht's? – Los geht's! – Weiter geht's – Wie geht's? – Nichts geht mehr. Pragmatisch auch der in einem Hamburger Notariat entstandene Band von *Elsing*, der sich mit seinen 31 Mustern vor allem an die Mitarbeiter der Notare wendet. Hervorzuheben ist, dass der Autor der virtuellen Mitgliederversammlung ausreichenden Raum gibt [vgl. dazu Mecking, ZStV 2011, S. 161 ff.]. Nach recht kurzer Zeit in 2. Auflage erschienen ist das **„Satzungsbuch“** von *Michael Röcken*. Umfangreich und reflektiert stellt der Autor hier in 22 Kapiteln Musterformulierungen für die Vereinsverfassung vor, nennt Alternativen und gibt knappe erläuternde Argumentationshilfen, sollte es zu Beanstandungen durch die Registergerichte kommen. Da die Zählung der Randnummern gegenüber der Erstauflage [dazu S&S 5/2014, S. 43] verändert wurde, ist eine Synopse beigegeben. Die einzelnen Module sind geeignet, in einer passenden Zusammensetzung den Bedürfnissen sowohl eines sehr kleinen als auch eines Großvereins zu entsprechen. Hilfreich ist der Band sowohl bei der Gründung als auch bei der Weiterentwicklung einer tradierten Vereinssatzung. Er besticht durch eine klare, prägnante und auch für Laien verständliche Sprache und natürlich durch die vielfältigen Möglichkeiten, Ideen und Bausteine für eine passgenaue Gestaltung.

Einen Blick nach **Japan** eröffnet schließlich *Sandra Schuh* in ihrer Marburger Dissertation, wenn sie nach einer Einleitung die Dogmatik privatrechtlicher gemeinnütziger Rechtsträger, die rechtlichen Grundlagen und dann die Aufsichts- und Kontrollstruktur vor allem sog. Gewöhnlicher Vereine und Stiftungen darstellt, die bei einer Zivilrechtsreform 2006 eine spezialgesetzliche Regelung gefunden haben. So dürfen die neuen Rechtsträger auf alle rechtmäßigen Zwecke gerichtet sein, aber nicht der Gewinnerzielung dienen. Die besondere Bedeutung der Novelle ist darin zu sehen, dass die traditionell starke Anbindung von Nonprofits an den Staat überwunden werden konnte [vgl. noch Mecking: Eiszeit für Stiftungen, in: Deutsche Stiftungen 2/2001, S. 96 ff.], dem aber nach wie vor in erster Linie die Sorge für das Gemeinwohl zugewiesen ist. Das katastrophale Erdbeben von Kobe vom 17.1.1995, bei dem freiwillige Hilfsaktionen die staatlichen Versäumnisse teilweise auffingen, hatte zu einem partiellen Umdenken geführt. Auch die Abhängigkeit von staatlicher Finanzierung ist durch die Verbesserung der Abzugsfähigkeit von Spenden verringert worden; die Praxis des „amakudari“, also der Versetzung von Staatsbediensteten in die Leitungsgremien von privaten Organisationen besteht trotz aller Kritik weiterhin. In der rechtsvergleichenden Perspektive finden sich viele Gemeinsamkeiten der Rahmenbedingungen zu Deutschland. Die Analyse der gleichwohl bestehenden Unterschiede macht die Lektüre durchaus zu einem Gewinn.

Als Alternative zum Verein sei schließlich noch die **Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)** zu nennen [vgl. auch Winheller/Fein, S&S 1/2015, S. 38 ff.]. Mit dieser in der Praxis bisher vergleichsweise wenig beachteten Gesellschaftsform können eine oder mehrere Personen eine Körperschaft gründen, um damit gemeinnützige Aktivitäten umzusetzen. Auch für einen kapitalschwachen Verein kommt sie zur Gründung einer Tochtergesellschaft in Betracht, zumal dafür ein Euro als Grundausrüstung reicht. *Klüger* stellt in ihrer vergleichenden Übersicht die wesentlichen Aspekte von Gründung und Struktur – auch zu Normenkonflikten zwischen

Gesellschafts- und Steuerrecht – dar und untersucht, unter welchen Voraussetzungen diese zu empfehlen ist. Die Autorin zeigt sich im Ergebnis optimistisch, dass diese Rechtsform nicht nur eine Modeerscheinung, sondern ein Modell mit Zukunft ist.

Wie auch immer steuerbegünstigte Organisationen zivilrechtlich verfasst sind, sie müssen den **gemeinnützigkeitsrechtlichen Vorgaben** in Satzungsgestaltung und tatsächlicher Geschäftsführung entsprechen, wenn sie in den Genuss der damit verbundenen Vorteile kommen wollen. Insofern verwundert es nicht, dass die vereinsrechtliche Literatur auch steuerliche Fragen aufnimmt. Hinzuweisen ist aber auch auf spezielle Abhandlungen für die Praxis [zuletzt S&S 2/2015, S. 48 ff.]. Aus jüngerer Zeit kann zunächst auf die 2. Auflage der Darstellung von *Ursula Augsten* verwiesen werden [zur im Umfang schmalere Voraufgabe S&S 1/2008, S. 56]. Durch die Gliederung in die Kapitel Rahmenbedingungen, steuerbegünstigte Zwecke, Spendenabzug, Sphärentheorie, Besteuerungsverfahren, Rechtsformvergleich und Ausgliederung setzt sie die Schwerpunkte an den Stellen, wo auch in der Praxis die wesentlichen Probleme anzusiedeln sind. In einer klaren Sprachgestaltung gelingt ihr ein guter und verlässlicher Überblick über das Steuerrecht in Nonprofit-Organisationen. Der auf den letzten 35 Seiten abgedruckte Anwendungserlass zur AO ist leider schon wieder überholt; die letzten, punktuellen, aber praktisch bedeutsamen Änderungen datieren vom 26.1.2016 (dazu v. Wendelstädt, in: DB 2016, S. 736 ff.; Kirchhain, in: DStR 2016, S. 505 ff.). *Dauber* und *Schneider* konzentrieren sich bei ihren Ausführungen auf den Verein. Dabei stellen sie den Stoff entlang wichtiger Stichworte von A bis Z dar. Freilich beginnt der Text, anders als der Titel suggeriert, erst mit dem Buchstaben B, der „Besteuerung von Veräußerungsgeschäften“. Beschlossen wird er aber mit Z wie „Zweckbetriebe“. Diese Gliederung erscheint zwar etwas willkürlich, so dass die Autoren nach wie vor ein Stichwortverzeichnis für notwendig halten. Die praxisrelevanten Fragen werden indes abgehandelt und anschaulich mit Beispielen und Tipps unterlagert.

Augsten, Ursula: Steuerrecht in Nonprofit-Organisationen, Wiesbaden (Springer Gabler) 2. Aufl. 2015 (304 S.) 49,99 € (ISBN 978-3-8349-3346-1)

Baumann, Thomas: Vereinsrecht. Rund um den eingetragenen Verein (e.V.), München (C.H.Beck) 2. Aufl. 2015 (56 S.) 5,50 € (ISBN 978-3-406-67738-0)

Dauber, Harald / Schneider, Josef: Steuern für Vereine von A-Z. Besteuerung der Vereine von A wie Abgabenordnung bis Z wie Zuwendungen, Weil im Schönbuch (HDS) 2016 (192 S.) 29,90 € (ISBN 978-3-95554-119-4)

Elsing, André: Vereinsrecht. Mitarbeiterleitfaden, Bonn (Deutscher Notarverlag) 3. Aufl. 2015 (158 S.) 35 € (ISBN 978-3-95646-039-5)

Klüger, Lisa: Die gemeinnützige Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) – Modell mit Zukunft? Eine Betrachtung unter Berücksichtigung ausgewählter Abgrenzungskriterien zum eingetragenen gemeinnützigen Verein (Wirtschaftswissenschaftliches Forum der FOM 28), Aachen (Shaker) 2015 (87 S.) 29,80 € (ISBN 978-3-8440-3760-9)

Reichert, Bernhard (Begr.) / Dauernheim, Jörg / Schimke, Martin (Hrsg.): Handbuch Vereins- und Verbandsrecht, Köln (Wolters Kluwer / Luchterhand) 13. Aufl. 2016 (CVIII, 1.381 S., inkl. Code für vergünstigte Onlineausgabe) 129 € (ISBN 978-3-472-08382-5)

Röcken, Michael: Vereinssatzungen. Strukturen und Muster erläutert für die Vereinspraxis, Berlin (ESV) 2. Aufl. 2015 (183 S.) 28 € (ISBN 978-3-503-16397-7)

Sauter, Eugen / Schweyer, Gerhard / Waldner, Wolfram: Der eingetragene Verein, München (C.H. Beck) 20. Aufl. 2016 (393 S.) 35 € (ISBN 978-3-406-67984-1)

Schuh, Sandra: Gemeinnützige Rechtsträger in Japan und Deutschland: eine rechtsvergleichende Studie gemeinnütziger Vereine und Stiftungen (Studien zum ausländischen und internationalen Privatrecht 318), Tübingen (Mohr Siebeck) 2014 (272 S.) 64 € (ISBN 978-3-15-153021-0)

Gastrezension

Die 2009 erfolgte Erweiterung des in der Beratungspraxis unverzichtbaren **Münchener Handbuchs des Gesellschaftsrechts** um **Band 5**, der neben dem Verein auch die Stiftung bürgerlichen Rechts behandelt, wurde in Praxis und Rechtsprechung sehr gut aufgenommen und mit der jetzt erschienenen Neuauflage auf den Stand der Gesetzgebung, Rechtsprechung und Literatur vom Sommer 2015 gebracht. Mit *Martin Schöpflin* ist ein dritter Herausgeber hinzugekommen, der Kreis der Autorinnen und Autoren auf 32 angewachsen. Die bewährte Struktur, die sich am **Lebenslauf der behandelten Organisationsform von der Begründung bis zu ihrer Beendigung orientiert**, wurde beibehalten. In ebenso bewährter Weise findet sich das spezifische Steuer-, Register-, Aufsichts-, Umwandlungs- und Insolvenzrecht berücksichtigt. Eingearbeitet wurden die neue Gesetzgebung zur Begrenzung der Haftung von ehrenamtlich tätigen Vereinsvorständen und zur Stärkung des Ehrenamts, die neuen IDW-Standards zur Rechnungslegung von Stiftungen sowie die Änderungen bei der Regelung zur Gemeinnützigkeit und verschiedener steuerlicher Vorschriften; die neue Rechtsprechung wurde ebenfalls berücksichtigt. Dabei ist insbesondere das Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 14.12.2014 zu erwähnen, mit welchem das geltende Erbschaftsteuerrecht für verfassungswidrig erklärt wurde. Auch die von den Autorinnen und Autoren herangezogenen Quellen aus der rechtswissenschaftlichen und -praktischen Literatur wurden auf den aktuellen Stand gebracht, die den einzelnen Darstellungen vorangestellten Schrifttumsverzeichnisse sind – teilweise signifikant – erweitert. Die stärkere dogmatische Durchdringung findet in den Beiträgen ihren Niederschlag und eröffnet dem Anwender des Handbuchs die Möglichkeit, die zitierten Quellen für eine vertiefende Betrachtung der jeweiligen Problemstellung zu nutzen. Das Handbuch ist gleichermaßen für Einsteiger, die sich einen Überblick über Rechtsfragen zu Verein und Stiftung bürgerlichen Rechts verschaffen wollen, wie auch für Wissenschaft und Praxis eine unverzichtbare Erkenntnisquelle und ein erstklassiges Arbeitsmittel für alle Rechtsfragen zu beiden Organisationsformen.

Beuthien, Volker / Gummert, Hans / Schöpflin, Martin (Hrsg.): Münchener Handbuch des Gesellschaftsrechts, Band 5: Verein – Stiftung – bürgerliches Recht, München (C.H.Beck) 4. Aufl. 2016 (LX, 1.959 S.) 159 € (ISBN 978-3-406-65524-1)

(Ass. jur. Heiner Beisenherz, Berlin)

Fundraiser: Position und Instrumente

Neben den Mitgliedern sind **die Spender** eine eminent wichtige Anspruchsgruppe des Vereins. Deren Motivation hat *Kai Fischer* in seiner Bremer Dissertation untersucht. Dazu referiert er zunächst Erklärungsansätze des Spendens, um es sodann als **Gabe-Handeln** und als Form von **Sozialkapital** zu begründen, auf dieser Grundlage entsprechende Verhaltenslogiken herauszuarbeiten und diese wiederum mit der Organisation von Fundraising in Bezug zu bringen. Schließlich wendet er sich den konkreten Entscheidungsprozessen der fördernden Privatpersonen zu. Der Autor ist seit Jahrzehnten tief in der Fundraising-Szene verwurzelt. Das tut der Untersuchung gut, denn die theoretische Betrachtung verliert nie den Bezug zur Wirklichkeit. Insofern ist das Buch für diejenigen zu empfehlen, die ihre Tätigkeit mit Blick auf ihre Adressaten reflektieren und so in ihrer Mittelbeschaffungstätigkeit erfolgreich(er) sein wollen.

Dass das **Vertrauen** des Spenders gegenüber der Nonprofit-Organisation eine zentrale Bedingung für seine Zuwendung darstellt, ist geradezu ein Allgemeinplatz. Es entsteht über **Reputation** [vgl. etwa Schmidt, S&S 2/2012, S. 20 ff.] und eine emotional geladene wertbasierte Bindung. Geschwächt wird es durch die Wahrnehmung von Unsicherheiten und Risiken, die etwa darin liegen, dass die Geber mit den Empfängern der von ihnen finanzierten Leistungen regelmäßig nicht in Berührung kommen (wollen). Wie sich Emotionen, Werte und Identifikation auf Nonprofits und ihre Unterstützer auswirken,



untersucht *Christian Schultz* in seiner Mainzer Dissertation am Beispiel Spendensammelnder Hilfswerke in der Schweiz. Einen besonderen Einfluss weist er dabei dem Management der Organisation zu. Die über Vertrauen und Reputation entstehende Loyalitätsbeziehung wird von der Einrichtung insbesondere über entsprechende **Kommunikationsanstrengungen** geschaffen und aufrechterhalten. *Ronja Gresel* hat in ihrer an der EBS entstandenen Dissertation die entsprechenden Wirkungszusammenhänge analysiert, daraus Handlungsempfehlungen abgeleitet und sie einer empirisch-experimentellen Überprüfung unterzogen. Die Untersuchung konzentriert sich dabei auf Facebook und belegt eine zentrale Wirkungskette aus Kommunikation, Vertrauen und positiver Handlungsabsicht des Spenders. Dass das Werk ein instrumentell-manipulativer Ansatz durchzieht, wird manchen ideell motivierten Leser stören. Gleichwohl lassen sich viele nützliche Gestaltungshinweise entnehmen, die insbesondere bei der Spendenbereitschaft jüngerer Zielgruppen ansetzen.

Von der wissenschaftlichen Analyse zum Praxishandbuch – herausgegeben von *Lampe, Ziemann* und *Ullrich*: Bunt, in modernem Layout und mit lockerem Du-Ton wird hier von 24 Autoren das **Online-Fundraising** behandelt, das auch einen Schwerpunkt des diesjährigen Fundraising-Kongresses [vgl. dazu S&S 3/2016, S. 5] bildete. Nicht erst seit der Einführung des iPhones und dem Start der Spendenplattform *betterplace.org* [vgl. Breidenbach, S&S 4/2013, S. 8ff.] wird das Internet auch für die Spendenakquisition immer wichtiger. Und so hat das in diesem Band präsentierte Wissen schon eine beeindruckende Breite und Tiefe erreicht. Beginnend mit Spenderpyramide und Loyalitätszyklus werden das Basiswissen ausgebaut, Grundlagen der Kommunikation und von Social Media erläutert, das richtige Bitten und Danken, das Managen der Spender und das Messen, etwa über Google Analytics [Hieninger, S&S 6/2015, S. 18f.], gezeigt. Es folgt ein Ausblick zu digitalen Trends und schließlich eine Checkliste für die eigene Online-Fundraising-Strategie [Hieninger, S&S 1/2015, S. 16f.].

Auf die Form des **Crowdfunding** [etwa Regierer/Mühling/Haupt, S&S RS 1/2015; Gumpelmaier, S&S 4/2013, S. 14f.], welche aufgrund der damit verbundenen Gegenleistung keine besondere Art des Spendens, dennoch aber eine interessante online-basierte Form der Mittelbeschaffung für Nonprofits darstellt, konzentrieren sich *Sterblich u. a.* Dieses hat allerdings einen anderen strategischen Fokus als das Fundraising, denn es dient der Finanzierung klar abgegrenzter Projekte in einem kurzen Zeitraum und eröffnet regelmäßig auch einen steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb [dazu S&S RS 1/2015]. Auch hier geduzt, erfährt der Leser Grundsätzliches zu Crowdfunding-Kampagnen, zu deren Vorbereitung, Verlauf und Nachbereitung. 18 Fallbeispiele veranschaulichen das verständlich vermittelte Wissen zu einer neuen Finanzierungsmöglichkeit, die in der Tat geeignet ist, Machtverhältnisse umzukehren. Wegen der

Schnellebigkeit des Themas ist es verdientvoll, dass eine Website zum Buch erarbeitet wurde: www.crowdfunding-handbuch.de.

Dass der Mensch als soziales Wesen grundsätzlich sein Glück im Geben finden kann, klang schon bei Fischer an. Diesen Aspekt weiten *Jensen* und *Scheub* auf innovative Zukunfts- und Lebensentwürfe aus und stellen diese in den Mittelpunkt ihrer Betrachtungen zur **Glücksökonomie**. Es geht ihnen dabei um „alle Formen des Wirtschaftens, welche die Lebenszufriedenheit von Menschen und Gesellschaften fördern“ [vgl. S&S 6/2011, S. 41 ff.], ganz nach dem Motto „Wer teilt, hat mehr vom Leben“. Sie beschreiben Formen des Teilens, Tauschens, von Open Source, Crowdfunding und Share Economy vor dem Hintergrund zunehmender Krisensymptome des globalen ressourcenverschlingenden Wirtschaftens. Durch solche Aktivitäten sollen universale Werte wie Menschenwürde, Gerechtigkeit und Solidarität, die zum Kanon der Zivilgesellschaft gehören, nachhaltig in ökonomischen Zusammenhängen verankert werden. Die Autoren beschränken sich dabei nicht nur auf die Vermittlung wissenschaftlicher und statistischer Erkenntnisse, sondern bringen eine Vielfalt gelungener, mitreißend erzählter Beispiele, die sie aus eigener Anschauung kennen. Diese Erfahrungen münden in den „Aktionsplan zur Förderung des guten Lebens“, deren Bestandteil auch die Pflege des Altruismus ist. Eine ganz ähnliche Zielrichtung verfolgt *Christian Felber* mit seinem Modell der **Gemeinwohl-Ökonomie** [zur Erstauflage www.stiftung-sponsoring.de/organisation-finanzen/literaturtipps/die-gemeinwohl-oekonomie-das-wirtschaftsmodell-der-zukunft.html]. Am 6.10.2010 hat er in Wien eine politisch ausgerichtete Bewegung ins Leben gerufen, der sich schon einige tausend Unterstützer – Unternehmen, Organisationen, Gruppen, Einzelpersonen – angeschlossen haben (www.ecogood.org). Zusammengesetzt aus 20 Schlüsselementen will sie im demokratischen Prozess eine neue Wirtschaftsordnung hervorbringen, die solidarisch, partizipativ und ökologisch ausgerichtet ist. Ökonomische Anreize sollen dann auf Kooperation und Gemeinwohlstreben, Erfolgsindikatoren nichtmonetär ausgerichtet sein. Einkommens- und Vermögensungleichheiten sollen begrenzt und Gemeinwirtschaftsbetriebe eingeführt, das Marktgeschehen ethisch ausgerichtet werden. Eine Gemeinwohl-Bilanz misst die Performance der Unternehmen. Diese und andere Eckpunkte für einen fundamentalen systemischen Wandel entwickelt der Autor in seinem Buch, das angesichts aktueller Krisenerscheinungen viele wichtige Denkanstöße enthält.

Ein bewegendes Phänomen sind die wiederkehrenden **Hungerkrisen**, von denen weltweit fast eine Milliarde Menschen betroffen sind. Nach *Sebastian Weißschnur* trägt dafür die weltweite Nahrungsmittelspekulation erhebliche Verantwortung. Über ihr Fundraising versuchen Nonprofits Gelder zu beschaffen, um damit kurzfristig Nahrungsmittel für Hungernde zu kaufen. Der Autor

plädiert indes dafür, mittelfristig in die Bildung der Betroffenen zu investieren, um ihnen eine angemessene Selbstversorgung zu ermöglichen und flankierend politisch auf die Regierungen der entsprechenden Staaten einzuwirken. In einer eigenen Online-Befragung bei potenziellen Förderern hat er prominente Nonprofit-Organisationen und deren Umgang mit Spendengeldern bewerten sowie seine Handlungsempfehlungen spiegeln lassen. Ein knapper Band, der sich nicht auf Fundraising-Fragen beschränkt, sondern eine mehrdimensionale Sicht – besonders in der Entwicklungszusammenarbeit [Schwerpunkt in S&S 4/2010] – anmahnt, über die Nonprofits wirksam werden können.

Ausdruck der globalen Finanzkrise ist auch der anhaltende Niedrigzins. Durch ihn sind auch Kapitalstiftungen auf Fundraising angewiesen. So wundert es nicht, dass der Deutsche Stiftungstag [vgl. Bericht in S&S 3/2016, S. 48ff.] schon seit Jahren entsprechende Veranstaltungen anbietet. Und auch die literarische Befassung mit der Thematik nimmt – wie zuletzt die bereits genannten Werke zeigen – in Qualität und Quantität zu [vgl. schon S&S 5/2014, S. 44ff.]. Ein Klassiker sind dabei die Jahrbücher des *DZI* [zuletzt S&S 5/2014, S. 45]. Der jeweilige **Spenden-Almanach** enthält im Kern die Einzelportraits der Organisationen, die das Spenden-Siegel führen. Die Zahl ist mit 229 (2014) bzw. 232 (2015) in den beiden letzten Jahren stabil geblieben. Hinzu treten einzelne Fachbeiträge, die sich überwiegend der Entwicklungspolitik, der Kommunikation und dem Online-Fundraising widmen. Klassisch enthalten sind die Spenden-Tipps und die einführenden Beiträge des *DZI*-Geschäftsführers Burkhard Wilke [vgl. S&S 2/2009, S. 26ff.] zur Situation des deutschen Spendenwesens. Danach ist das allgemeine Spendenaufkommen jeweils gestiegen; allerdings wuchs auch die Zahl der gemeinnützigen Organisationen. Die Zahl der Spender und die **Spendenbereitschaft** schwanken; die Spenderquote liegt in Deutschland aber offenbar niedriger als im angelsächsischen oder skandinavischen Raum. Dass der Spenderanteil in der Gesamtbevölkerung nach dem von der Charities Aid Foundation (CAF) geführten World Giving Index erstmals über 50% liegt, ist wohl der Spendenbereitschaft zugunsten geflüchteter Menschen [hierzu S&S 1/2016] und ihrer krisengeschüttelten Heimatregionen, den Sonderspenden für das Erdbeben in Nepal vom Frühjahr und der positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zu verdanken. Offenbar lohnt angesichts der Niedrigzinsen auch das Sparen nicht mehr.

Eine Auflistung von **350 Finanzierungsquellen** für die Bereiche Bildung, Soziales, Umwelt, Kultur, bürgerschaftliches Engagement, Entwicklungspartnerschaften und internationale Zusammenarbeit bietet der von *Torsten Schmotz* zusammengestellte Fördermittelführer nun in einer 3. aktualisierten und deutlich erweiterten Auflage [vgl. zu den Voraufgaben S&S 6/2011, S. 41, www.stiftung-sponsoring.de/organisation-finanzen/literaturtipps/foerdermittelfuehrer-2013.html?s=f%C3%B6rdermittelf%C3%BChrer]. Nach einer Einführung sind die einzelnen Programme u.a. nach Themen/Zielgruppen, Förderzielen, Antragsterminen und -förmlichkeiten sowie Kommunikationsdaten in thematischer Ordnung aufgeführt. Die Informationen werden online laufend ergänzt; ein einmonatiger, kostenloser Testzugang ist inklusive. Gemeinsam mit *Alexander Gregory* die 6. Auflage eines Anleitungs- und Nachschlagebuchs für die **Fundraising-Praxis vor Ort** herausgegeben. Dabei handelt es sich um die Weiterentwicklung von Vorgängerausgaben mit regionalen Schwerpunkten zu Baden-Württemberg, Bayern, Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland, Nordrhein-Westfalen „und anderswo“ – ein konsequenter Schritt, da schon damals landesspezifische Förderquellen und Hinweise nur einen kleineren Teil des jeweiligen Buches ausmachten und viele Organisationen nicht nur „vor der Haustür“ fördern. 28 Autoren geben jetzt einen Überblick über Methoden, Instrumente und Strategien und liefern zahlreiche Tipps, Praxisbeispiele und Checklisten. Der Band ist – auch ein Fortschritt – klar gegliedert. Sehr praxisorientiert und leserfreundlich werden zunächst die „Fundamente des Fundraisings“ angelegt; es folgt eine Darstellung der Instrumente zur Mittelbeschaffung und insbesondere der Antragsförderung. Hinweise zu organisatorischen und bereicherspezifischen Fragestellungen runden den nützlichen Band ab, der gekonnt zwischen allgemeiner Orientierung und Detailreichtum

platziert ist. Lange gewartet hat die Szene auf die Neuauflage des von der *Fundraising Akademie* herausgegebenen Handbuchs [zur 3. Auflage S&S 5/2007, S. 44]. Gegenüber der Altauflage konnte das Standardwerk nicht nur seinen Umfang und die Zahl der Mitwirkenden erheblich steigern, es ist auch völlig neu aufgebaut; Inhalte werden durch einen auf der Website der Herausgeberin eingerichteten, korrespondierenden Online-Bereich aktuell gehalten. Insgesamt wird der Band seinem Ziel gerecht, das Fundraising in seiner gewachsenen Bedeutung und in seiner Eigenständigkeit ebenso wie „in den vermehrten Differenzierungen und Spezialisierungen der einzelnen Tätigkeitsfelder“ zu reflektieren und fachlich in den Grundzügen abzubilden. Wer sich allerdings nicht in den gewichtigen Handbüchern verlieren, sondern einen ersten, umfassenden Überblick gewinnen möchte, sei auf den von *Leticia Labaronne* und *Bruno Seger* verfassten Band hingewiesen. Aus Konzept und Inhalten des Diplomlehrgangs **Fundraising Management** an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften [dazu S&S 1/2011, S. 28] haben die Autoren eine anregende, zeitgemäß didaktisch aufbereitete und durchgehend farbig ausgeführte Darstellung der wesentlichen Methoden und Instrumente des Fundraisings vorgelegt. Dabei spielen konzeptionelle und strategische Aspekte sowie Hinweise für die Entwicklung integrierter Fundraising-Konzepte eine besondere Rolle. Auch wenn die verwendeten Beispiele sich auf die Praxis in der Schweiz beziehen, ist der Band – ebenso wie der Studiengang – ebenso für Fundraiser aus den Nachbarländern geeignet.

Neben den Gesamtdarstellungen soll auch auf Publikationen verwiesen werden, die sich mit dem Fundraising für **spezielle Themenbereiche** beschäftigen. So hat *Wolfgang Mayer* sich dem **Schulfundraising** gewidmet [dazu S&S 4/2015, S. 24ff.]. Er bietet einen breiten thematischen Zugang zu Grundlagen des Fundraisings, Förderpotenzialen und Konzepten, Formen und Öffentlichkeitsarbeit, Organisation und Change. Insofern kann dieses Buch auch als Einführung in das Fundraising verstanden und nicht zuletzt angesichts der vielen Checklisten, Zusammenfassungen, Beispiele und Dokumente mit Gewinn verwendet werden. Doch gelingt es dem Autor auch, immer wieder die Spezifika von Schule in den Blick zu nehmen: Auftrag, Finanzierungsstruktur, Akteure, aber auch besondere Empfindlichkeiten etwa im Bereich des Sponsorings. Besonderen Wert legt Mayer, der als Fundraiser beim Jesuiten Kolleg St. Blasien tätig ist, auf ethische Fragen und eine angemessene Integration des Fundraisings in die schulische Leitungsstruktur. Mit **kirchlichen Stiftungen** [vgl. dazu Käthler, S&S RS 6/2012] im Fundraising befassen sich die sechs Autoren einer von der *Pax-Bank* und der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft *BPG* herausgegebenen Broschüre. Es handelt sich hier um einen Leitfaden, der die wesentlichen Informationen mitteilt und so dem Einsteiger Orientierung bietet. Seit Jahren ist im Bereich des kirchlichen Fundraisings die **Evangelisch-lutherische Landeskirche Hannovers** mit Unterstützungsangeboten und innovativen Konzepten aktiv [dazu Dalby, S&S 5/2008, S. 22f.]. Im Rahmen ihrer Grundlagenarbeit hat sie einige überaus praxisorientierte und anregende Ratgeber herausgegeben. *Alexandra Ripken* [zuletzt in S&S 5/2015, S. 18f.] etwa stellt mit persönlichen Worten die systematische Entwicklung des Fundraisings in **lokalen und regionalen Bezügen** anschaulich dar [vgl. schon S&S 5/2014, S. 46], die in kirchlichen Strukturen besonders wichtig sind. Unter Verarbeitung internationaler Fachliteratur legt sie besonderen Wert auf Selbst-, Netzwerk- und Teammanagement, wobei die Person des Fundraisers bei aller Spenderorientierung konsequenterweise im Mittelpunkt steht. *Marcus Dohm* gibt wertvolle Anleitungen zu personalisierten kirchlichen Spenderbriefen, mit deren Hilfe ein freiwilliges Kirchgeld gewonnen werden soll. Eher auf die größere Zuwendung zielt die Handreichung zur **Gründung von Stiftungen**, bearbeitet von *Drechsler*, die nach einführenden Bemerkungen in einem umfangreichen Anhang reichhaltiges Material bereitstellt. Der Band ist vergriffen; eine Neuauflage aber bereits in Arbeit. Das **Erbschafts-Fundraising** schließlich wird von *Gerke* und *Volkmann* sehr zupackend dargestellt. Das rechtliche Grundwissen wird auf gut zwei Seiten knapp abgehandelt, aber der für die Akteure wichtige Umgang mit den potenziellen Erblässern und

die Organisationsentwicklung für die kleinen Organisationen sind erfahrungsgesättigt dargelegt.

Nach all diesen Bänden zu Organisation, Erscheinungsformen und Techniken des Fundraisings sei schließlich noch ein Hinweis auf eine Aufsatzsammlung zur **Zukunft des Spendens** gegeben. Das Titelbild eines Haifisches im Gegenlicht verweist bereits auf einen grundsätzlich kritischen Ton der meisten Beiträge in diesem Band. Herausgeber ist *Alexander Glück* [zuletzt S&S 4/2009, S. 15], der durch seine Bücher „Der Spendenkomplex“ [S&S 2/2009, S. 46] und „Die verkaufte Verantwortung“ [S&S 2/2010, S. 51] als Kritiker des bestehenden Systems gemeinnütziger Mittel hervorgetreten ist. In diesem Band werden nun Standpunkte für die Weiterentwicklung des Dritten Sektors formuliert, die indes recht disparat ausgefallen sind. So finden sich theoretische Abhandlungen neben Erfahrungsberichten wie der zum Sharkproject. Als verbindendes Element wird aber die Forderung nach Transparenz und Wirksamkeit deutlich – auch aus Respekt vor dem Spender.

Wie es gelingen kann, „dass sich immer mehr Menschen mit eigenem Vermögen für die Lösung gesellschaftlicher Aufgaben engagieren“, überhaupt „mehr Stifter, Förderer und Erblasser als Partner zu gewinnen“ und „durch das eigene Engagement gesellschaftliche Wirkung und persönliche Zufriedenheit zu erleben“, diskutiert die Reihe **Plan B**. Von der Alexander Brochier Stiftung [vgl. S&S 6/2006, S. 6ff.] bzw. dem Haus des Stiftens herausgegeben, haben *Philipp Hof* und *Michael Busch* in bisher drei, sich teilweise inhaltlich überschneidenden, auf das jeweilige Thema fokussierten Bänden Informationen und Erfahrungen zusammengetragen, um eine Kultur des Stiftens zu fördern. Dabei vermeiden sie es, aus Erwartungen von Gesellschaft oder Nonprofits Forderungen abzuleiten. Vielmehr nehmen sie die Blickrichtung der Geber ein und stellen auf deren Erleben ab, das zu freiwilligem Engagement führt. Durch den Perspektivwechsel, die prägnante Aufbereitung von Fakten und die treffenden „Originaltöne“ sind motivierende und praxisorientierte Schriften für den Aufbau von Engagement-Partnerschaften entstanden.

- Deutsches Zentralinstitut für Soziale Fragen** (Hrsg.): DZI Spenden-Almanach 2014, Berlin (Eigenverlag) 2014 (372 S.) 12,80 € (ISBN 978-3-9812634-6-6); E-Book: 9,80 € [bestellbar unter www.dzi.de]
- Deutsches Zentralinstitut für Soziale Fragen** (Hrsg.): DZI Spenden-Almanach 2015, Berlin (Eigenverlag) 2015 (382 S.) 12,80 € (ISBN 978-3-9812634-8-0); E-Book: 9,80 € [bestellbar unter www.dzi.de]
- Dohm**, Marcus: Kirchgeld kreativ. Erfolgreiche Spendenbriefe in Gemeinden, Stiftungen und Fördervereinen, Hannover (Evangelisch-lutherische Landeskirche Hannovers) 2014 (60 S.) 8 €
- Drechsler**, Jürgen (Bearb.): Ratgeber Stiftungen gründen, Hannover (Evangelisch-lutherische Landeskirche Hannovers) 3. Aufl. 2013 (133 S.) 12 €
- Felber**, Christian: Gemeinwohl-Ökonomie, München (Deuticke) 2. Aufl. 2016 (223 S., E-Book-Download inkl.) 17,90 € (ISBN 978-3-552-06291-7)
- Fischer**, Kai: Warum Menschen spenden. Ein Gabe-theoretischer Beitrag zur Fundierung des Fundraisings, Hamburg (Mission-Based) 2015 (333 S.) 39,95 € (ISBN 978-3-9817457-0-2)
- Fundraising Akademie** (Hrsg.): Fundraising. Handbuch für Grundlagen, Strategien und Methoden, Wiesbaden (Springer Gabler) 5. Aufl. 2016 (XXI, 1.016 S.) 99 € (ISBN 978-3-658-07109-7)
- Gerke**, Harald / **Volkman**, Viva: Erbschafts-Fundraising. Ein Leitfadens für kleine Organisationen im kirchlichen Bereichen, Hannover (Evangelisch-lutherische Landeskirche Hannovers) 3. Aufl. 2013 (72 S.) 12 €
- Glück**, Alexander (Hrsg.): Die Zukunft des Spendens. Aufsätze aus dem Dritten Sektor, Goch (Pagina) 2014 (144 S.) 17,95 € (ISBN 978-3-944146-41-6)

Gregory, Alexander / **Schmoltz**, Torsten (Hrsg.): Fundraising-Praxis vor Ort. Methoden, Beispiele, Ideen, Tipps und Adressen zur Finanzierung von Vereinen, Projekten und gemeinnützigen Einrichtungen in ganz Deutschland, Neu-Ulm (AG SPAK) 6. Aufl. 2015 (534 S.) 39 € (ISBN 978-3-940865-89-2)

Gresel, Ronja: Vertrauensgestaltung in der Beziehung zwischen Nonprofit-Organisation und Spender. Anleitung anbieterseitiger Kommunikationsmaßnahmen zur vertrauensorientierten Gestaltung der Transaktionsbeziehung (Strategisches Marketingmanagement 23), Frankfurt am Main (Peter Lang) 2013 (359 S.) 67,95 € (ISBN 978-3-631-63266-6)

Hof, Philipp / **Busch**, Michael: Plan B. Wie es gelingen kann, dass sich immer mehr Menschen mit eigenem Vermögen für die Lösung gesellschaftlicher Aufgaben engagieren, München (Alexander Brochier Stiftung) 2012 (89 S.) [kostenfrei bestell- und abrufbar unter <http://haus-des-stiftens.org/schriftenreihe-plan-b/>]

Hof, Philipp / **Busch**, Michael: Plan B für Non-Profits. Wie es gelingen kann, mehr Stifter, Förderer und Erblasser als Partner zu gewinnen, München (Haus des Stiftens) 2015 (35 S.) [kostenfrei bestell- und abrufbar unter <http://haus-des-stiftens.org/schriftenreihe-plan-b/>]

Hof, Philipp / **Busch**, Michael: Plan B für Stifter und Förderer. Wie es gelingen kann, durch das eigene Engagement gesellschaftliche Wirkung und persönliche Zufriedenheit zu erleben, München (Haus des Stiftens) 2016 (83 S.) [kostenfrei bestell- und abrufbar unter <http://haus-des-stiftens.org/schriftenreihe-plan-b/>]

Jensen, Annette / **Scheub**, Ute: Glücksökonomie. Wer teilt, hat mehr vom Leben, München (oekom) 2014 (315 S.) 19,95 € (ISBN 978-3-86581-661-0)

Labaronne, Leticia / **Seeger**, Bruno: Fundraising Management (SML essentials 5), Winterthur (ZHAW) 2016 (76 S.) 15,40 € (ISBN 978-3-7281-3731-9)

Lampe, Björn / **Ziemann**, Kathleen / **Ullrich**, Angela (Hrsg.): Praxishandbuch Online-Fundraising. Wie man im Internet und mit Social Media erfolgreich Spenden sammelt, Bielefeld (transcript) 2015 (184 S.) 9,99 € (ISBN 978-3-8376-3310-8)

Mayer, Wolfgang: Fundraising für Schulen. Erfolgreiche Konzepte entwickeln und Förderpartner gewinnen, Weinheim / Basel (Beltz) 2013 (151 S.) 29,95 € (ISBN 978-3-407-25695-9)

Pax-Bank / BPG (Hrsg.): Kirchliche Stiftungen als Teil eines Fundraising-Konzepts. Ein Leitfadens, Münster (Dialogverlag) 2013 (60 S.) 10 € (ISBN 978-3-941462-82-3)

Ripken, Alexandra: Der regionale Fundraiser. Eine Systematik zum strategischen Netzwerk in der Region, Hannover (Evangelisch-lutherische Landeskirche Hannovers) 2014 (114 S.) 21 €

Schiemann, Lisa: Fundraising als Managementaufgabe zwischen Marketing und Öffentlichkeitsarbeit am Beispiel der humanitären Hilfsorganisation Islamic Relief Deutschland, Saarbrücken (AV) 2015 (128 S.) 39,95 € (ISBN 978-3-639-47026-0)

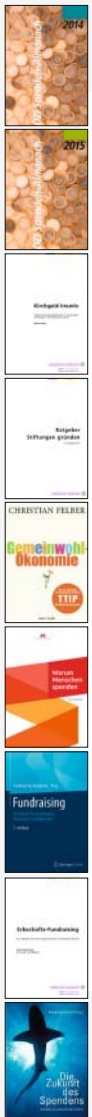
@ Kommunikation & Sponsoring, Gastrezension

Schmoltz, Torsten: Fördermittelführer 2015/2016 für gemeinnützige Projekte und Organisationen, Neuendettelsau (Förderlotse) 2014 (304 S., inkl. 30-tägigem gratis Testzugang zur Onlineversion) 68 € (ISBN 978-3-9814394-9-6)

Schultz, Christian: Vertrauen und Unterstützung durch Reputation. Eine Untersuchung von spendensammelnden Nonprofit-Organisationen (Kommunikation in Politik und Wirtschaft 12), Baden-Baden (Nomos) 2015 (273 S.) 49 € (ISBN 978-3-8487-2115-3)

Sterblich, Ulrike / **Kreßner**, Tino / **Theil**, Anna / **Bartelt**, Denis: Das Crowdfunding-Handbuch. Ideen gemeinsam finanzieren, Freiburg (orange press) 2015 (240 S.) 20 € (ISBN 978-3-936086-80-5)

Weißschnur, Sebastian: Fundraising gegen Hungerkrisen. Aufgaben und Wirksamkeit von Non-Profit-Organisationen, Wiesbaden (Springer VS) 2013 (122 S.) 29,99 € (ISBN 978-3-531-19830-9)



Gastrezension



Spenden-Akquise lässt sich mithilfe einer gut strukturierten Ansprache erfolgreich durchführen. Der Diplom-Volkswirt **Andreas Schiemenz** [zuletzt S&S 6/2010, S. 30 ff.] legt in seinem neuesten Werk Chancen als auch Risiken offen, die sich durch ein gekonntes persönliches Spendengespräch ergeben. Die Beherrschung der Kunst des „Verkaufens“ des eigenen Spendenprojektes [siehe auch S&S 5/2015, S. 21], z. B. auf der Suche nach Erbschaftsspendern, Stiftern, Sponsoren, Mäzenen oder Paten macht sich – so die Beobachtung des Autors – gerade in der zunehmenden Konkurrenz auf dem Spendenmarkt bezahltbar.

Die vorliegende Arbeit bereichert insofern die Fundraising-Diskussion: Sie ist verständlich geschrieben und besonders denjenigen zu empfehlen, die Fundraising mittels einer persönlichen Ansprache bevorzugen. Erfahrene Fundraiser lernen wiederum durch den Perspektivwechsel, wie das Wesentliche bzw. das Traditionelle – also das „Gespräch in der zwischenmenschlichen Kommunikation“ (trotz der Digitalisierung in der Akquise) – zu einer Win-win-Situation werden kann [vgl. Kern, S&S 4/2013, S. 12 f.].

Folgende Erkenntnisse verdienen besondere Aufmerksamkeit:

- Die Fundraising-Kommunikationsstrategie muss die Marke einer Nonprofit-Organisation optimal hervorheben.
- Erfolgsvundraising mithilfe eines persönlichen Gesprächs lässt sich konkret an den Spendenergebnissen messen.
- Die Fundraising-Strategie umfasst das gesamte Verhältnis zwischen potenziellen Spendern und einem Spendenprojekt.
- Ein Fundraiser muss sowohl persönlich als auch telefonisch [weiterführend Urselmann, S&S 3/2015, S. 19 f.] die Initiative zum Gespräch ergreifen.
- Das persönliche Gespräch mit dem Spender setzt eine strategische Vorbereitung voraus.
- Ein Spender muss im persönlichen Gespräch als Philanthrop und Partner behandelt werden.
- Ein Fundraiser muss sich „empathisch“ um seine Gesprächspartner bemühen.
- Fundraising mithilfe eines persönlichen Gesprächs setzt zudem eine Selbstevaluation voraus.
- Damit sich – insbesondere Großspender [hierzu Urselmann, S&S 5/2014, S. 18 ff.] – an eine Nonprofit-Organisation langfristig binden, müssen sie sich sehr stark mit dem Spendenobjekt identifizieren; dementsprechend ist die Ansprache dieser besonderen Zielgruppe zu gestalten.

Der Erfolg einer Spenden-Akquise mithilfe eines persönlichen Gesprächs hängt dabei von drei Faktoren ab:

1. Die genaue Einschätzung des Spenders [weiterführend Ripken, S&S 1/2015, S. 14 f.].
2. Die zeitstrategische Ansprache (besonders bei Großspendern).
3. Die Dialogqualität zwischen Fundraisern und Spendern.

Fazit: Insgesamt ist der Autor davon überzeugt, dass im Fundraising und in der Spenden-Akquise „Reden Gold und Schweigen Silber“ ist. „Tue das Gute und rede darüber“ ist daher eine vielversprechende Formel für das persönliche Fundraising-Gespräch. In diesem Sinne ist das vorliegende Buch jedem Spendensammler aber auch jedem potenziellen Förderer zu empfehlen.

Schiemenz, Andreas: Das persönliche Gespräch: Fundraising durch Überzeugung. Großspender und Unternehmen erfolgreich ansprechen, Wiesbaden (Springer Gabler) 2015 (XIV, 248 S.) 34,99 € (ISBN 978-3-658-01425-49)

(Dr. Siegmund Pisarczyk, *Diplompädagoge, Nonprofit-Manager und Dozent für Fundraising, Hamburg*)

Weitere Literaturtipps

Eggers, Winfried: Soll oder muss das Vereinsrecht des BGB modernisiert werden? Bericht von der Vereinsrechtstagung an der Universität Osnabrück, in: *Verbändereport* 3/2016, S. 44-47

Glück, Alexander: Im Märchenland, in: *Cicero* 1.2015, S. 123-126

Hüttemann, Rainer: Rechtsfragen der sozialen Verantwortung von Vereinen und Stiftungen, in: *DB* 2016, S. 429-435

Leseberg, Nina / Timmer, Karsten: Stifterstudie 2015: Stifterinnen und Stifter in Deutschland. Engagement – Motive – Ansichten, Berlin (Bundesverband Deutscher Stiftungen) 2015 (236 S.) 12,90 € (ISBN 978-3-941368-77-4) [kostenfrei abrufbar unter <https://shop.stiftungen.org>]

Leuschner, Lars: Zwischen Gläubigerschutz und Corporate Governance: Reformperspektiven des Vereinsrechts, in: *npoR* 2016, S. 99-104

Mecking, Christoph: Gemeinschaft, Dach, Verbund. Stiftungslösungen für jedermann, in: *Fundraising Akademie gGmbH* (Hrsg.): *Spenden-Jahrbuch 2016*, Berlin (Engagiert Aktuell) 2016 (56 S.), S. 11-13

Mecking, Christoph: Das Recht der Vergütung, in: Sandberg, Berit: *Führungskräfte in Stiftungen zwischen Ehrenamt und Spitzengehalt. Die Vergütungsstudie 2014* (Personalmanagement in Stiftungen 4), Essen (Stiftung&Sponsoring Verlag GmbH) 2015 (139 S.) 149,90 € (ISBN 978-3-9812114-5-0), S. 19-48

Papsthart, Stefan: Stiftungsrecht am Scheideweg: Festigung einer „starken Marke“ oder Eröffnung eines Experimentierfelds für Stiftungen, in: *npoR* 2016, S. 105-109

Phineo gAG (Hrsg.): *Wege ins Berufsleben. Wirkungsvolle Ansätze der Zivilgesellschaft zur Förderung von Menschen mit Migrationshintergrund und von Frauen*, Berlin (Eigenverlag) 2015 (96 S.) [kostenfrei abrufbar unter www.phineo.org]

Schebesta, Lutz: *Blasehase, Charleston, USA* (Via tofino media) 2016 (216 S.) 9,90 € (ISBN 978-1530344482) [für jedes verkaufte Exemplar gehen 0,50 € an die Deutsche Aids-Stiftung] @ **Akteure & Konzepte**

Scheuch, Alexander: Einberufung der Mitgliederversammlung eines eingetragenen Vereins per E-Mail, in: *ZStV* 2016, S. 45-51

Theuffel-Werhahn, Bertold: Das Stiftungsregister kommt – früher als geplant, in: *SB* 2016, S. 107-112

Theuffel-Werhahn, Bertold: „L'état, c'est moi“: aber bitte nicht bei Stiftungen!, in: *SB* 2016, S. 83-89

*@: **Besprechungen der mit @ gekennzeichneten Titel finden Sie unter www.stiftung-sponsoring.de in der bezeichneten Kategorie unter „Literaturtipps“**

HINWEIS

Aufsätze und Bücher zum Themenkreis dieses Fachmagazins können gerne an die Redaktion gesandt werden; sie werden im Rahmen der Möglichkeiten in diese Rubrik aufgenommen. Die bibliografischen Angaben von „Bücher & Aufsätze“ sind auch unter www.stiftung-sponsoring.de/buecher-aufsaezte.html abrufbar.



Für Sie zusammengestellt und kommentiert von Rechtsanwältin Dr. Christoph Mecking, Institut für Stiftungsberatung, Berlin, c.mecking@stiftungsberatung.de