

01.23

# & Stiftung Sponsoring

Das Magazin für Nonprofit-  
Management und -Marketing



## Quo vadis, Stiftungswesen?

**Rote Seiten:** Vergleich der Rechtsformen für gemeinnützige  
Organisationen in Deutschland

**Herausgeber:** Deutsches Stiftungszentrum GmbH (DSZ), Dr. Markus Heuel  
Institut für Stiftungsberatung Dr. Mecking & Weger GmbH, Dr. Christoph Mecking  
[www.susdigital.de](http://www.susdigital.de)

**ESV** ERICH  
SCHMIDT  
VERLAG



## Rezensionen

# Mehr Mittel im neuen Jahr

**F**undraising, die Mittelbeschaffung für gemeinnützige Anliegen, wird angesichts der schwierigen Finanzmärkte auch für Stiftungen immer wichtiger.

Für denjenigen, der sich mit dieser Thematik vertraut machen will, gibt es jetzt eine interessante Neuerscheinung, die sich gleichwertig neben die herkömmlichen Standardwerke stellen lässt.

*Kai W. Dörfner* hat es aus der Sicht eines Praktikers geschrieben und im Eigenverlag herausgebracht. Der Autor ist seit Jahrzehnten im Fundraising tätig, hat die Errichtung einer Stiftung verantwortet, der bislang über 200 Personen ein Kapital von über 17 Mio. € anvertraut haben, und bietet seit Jahren einen eigenen Blog an. Ganz wie ein versierter **Fundraising-Coach** präsentiert Dörfner seine Einschätzungen. Die Aussagen und Informationen kommen klar, dicht und schnörkellos auf den Punkt. Schon in der Einleitung werden keine theoretischen Modelle oder Begrifflichkeiten vorgestellt, sondern es wird das Fundraising zupackend von anderen Formen der Gabe-Kommunikation abgegrenzt, vom Beten, Bitten, Betteln und Fordern. Von diesem Ausgangspunkt her gliedert der Autor das Werk in sieben Abschnitte: Die gemeinnützige Organisation als Geförderte, das Berufsbild, „die Welt der Fördernden“, Fundraising-Verständnis, -Strategie, -Instrumente sowie schließlich der Blick auf notwendiges Wissen und Fähigkeiten mit knappen Abrissen etwa zu Datenschutz, Steuer- und Erbrecht, Ethik, Fundraising-Software, Psychologie oder das Schreiben von Texten. Es ist das Besondere des Werkes, dass die Inhalte sehr deutlich Dörfners persönliche Haltung und Wertungen wiedergeben, und der Autor sich direkt an den Leser richtet. Die Informationen werden in einer Art Stakkato vermittelt, sodass das Werk über weite Teile wie eine kommentierte Checkliste wirkt. Das macht es zu einer leicht erschließbaren Fundgrube, ohne dass die Lesbarkeit verloren geht. Mitunter allerdings sind die Aussagen etwa pauschal oder auch nicht präzise genug geraten. Eine Stiftungssatzung z. B. kann schon geändert werden (S. 551) und die Erbschaftsteuerbefreiung im Nachhinein greift nur bei Zuwendungen an gemeinnützige Stiftungen (S. 474). Wer also ein konkretes Anliegen hat, sollte dem Rat des Autors folgen und externe Unterstützung zu Rate ziehen. Solche Punkte werden sich in einer Neuauflage korrigieren lassen. Gleichwohl bleibt es bei einer Empfehlung: Ein erfrischendes, praxisrelevantes, unterstützendes Lesebuch und Nachschlagewerk, das eine unerreichte Vielfalt von Praxiserfahrungen, Informationen und Hinweisen enthält. [1]



**G**ünstig für erfolgreiches Fundraising ist es, mögliche „Fördertöpfe“ zu kennen bzw. sie schnell identifizieren und sich darüber informieren zu können. Dazu gibt es eine Reihe von Zusammenstellungen. Das **Netzwerk Selbsthilfe** schreibt schon länger ein Kompendium für Vereine, selbstorganisierte Projekte und politische Initiativen fort, nunmehr in der 15. überarbeiteten und aktualisierten Auflage. Als praxisorientiertes Nachschlagewerk für Projekte, Gruppen und Initiativen, die nach Wegen zur Finanzierung ihrer Ideen suchen, ist es zu empfehlen. Es porträtiert mehr als 470 regional, bundesweit und international fördernde Organisationen, meist Stiftungen (welche aber im Kapitel „Stiftungswesen“ raunenderweise kritisch gesehen werden), die sich für gesellschaftliche und soziale Arbeit für und mit Menschen interessieren. Die Förderer sind von der „A und O Stiftung“ bis zur „Zukunftsstiftung Neue Energie“ mit ihren Kerndaten und einer einleitenden Einschätzung vorgestellt, mit Hinweisen auf finanzielle Leistungsfähigkeit und zur Antragstellung. Das umfassende Schlagwortregister erleichtert die Suche nach passenden Quellen zur Förderung – von Afrika bis Zivilcourage. Die sorgfältig recherchierten Hinweise auf ausgewählte Fördermöglichkeiten, die umfangreiche Link-Sammlung zu Förderdatenbanken sowie die praktischen Tipps und Tricks zur Antragstellung machen die Broschüre zu einer hilfreichen Unterstützung auf der Suche nach Stiftungsgeldern. [2]



**E**rgänzend dazu hat das **Netzwerk Selbsthilfe** über 200 landes- und bundesweit ausgeschriebene **Förderpreise und Wettbewerbe** für zivilgesellschaftliche, soziale und nachhaltige Projekte zusammengestellt. Die sorgfältig recherchierten Ausschreibungen sind für Projekte vor allem für Bildung, Bürgerschaftliches Engagement, Demokratieförderung, Inklusion, Jugend, Kultur, Migration, Schule, Menschenrechte oder Umweltschutz geeignet. Auch hier erleichtert ein umfassendes Schlagwortregister die gezielte Suche. Wer zur Zielgruppe passt und diese in der Antragstellung oft durchaus aufwändigen Finanzierungs- und Fundraising-Instrumente nutzen will, findet hier einen gelungenen Einstieg. Bei einem Erfolg kann es also zu einer zweiten Förderung kommen, da meist bereits abgeschlossene Projekte dotiert werden; so können die Preisgelder für neue Projekte genutzt werden und darüber hinaus als „Aushängeschild“ in der Öffentlichkeitsarbeit genutzt werden. [3]



## ■ Bücher & Aufsätze

Für viele richtet sich die Königsdisziplin des Fundraisings auf **Großspenden**. Auf diesem Gebiet liegt ein Schwerpunkt der Tätigkeit von *Marita Haibach* und *Jan Uekermann*. Sie haben aus der Summe ihrer Erfahrungen und denen ihres Netzwerks ein Standardwerk geschöpft, das komplett überarbeitet in einer zweiten Auflage erschienen ist. In neun Kapiteln werden Grundlagen und Rahmenbedingungen, Institutional Readiness, Trends und Potenziale bei Major Donors sowie das Finden, Gewinnen und Binden von Großspendenden entfaltet. Eine besondere Stärke des Bandes liegt in dem praxisgerechten Rat zur Ansprache und Überzeugung dieses Personenkreises. Dabei dürfen Kenntnisse über deren Motive aber auch über Reichtum und internationale Spendentrends wie Digitalisierung, Venture Philanthropie und Mission Investing nicht fehlen. Bei den Methoden und Instrumenten werden auch Stiftungen und Testamentsspenden (S. 354–370) in den Blick genommen. Soweit rechtliche Aspekte behandelt werden, ist etwas Vorsicht geboten. Ansonsten gilt, dass die teilweise intuitiv wirkende Darstellung das Themengebiet weitgehend vollständig erschließt und durch Checklisten und Beispiele aufgelockert und gestärkt wird. Das Werk kann als anregende Lektüre für Fundraiser empfohlen werden, die dieses Feld zukünftig bestellen oder seine bisherige Tätigkeit reflektieren wollen. [4]



Zur Suche privater Großspendender und damit zur direkten Ansprache von **Mäzenen und Philanthropen** haben *Elisa Bortuluzzi Dubach* und *Chiara Tinonin* einen Leitfaden vorgestellt, den die Vision einer gelingenden „großzügigen Beziehung“ zwischen Mäzen und Begünstigtem durchzieht, die der Erreichung gemeinsamer Ziele gewidmet ist. Gerade *Elisa Bortuluzzi Dubach* befasst sich schon seit Jahrzehnten mit der Gewinnung von Mitteln für gemeinnützige Projekte und führt den Dialog mit engagierten Persönlichkeiten, auch in diesem Magazin [vgl. in diesem Heft, S. 12–13]. Und so ist das Buch auf klaren theoretischen Grundlagen und persönlichen Werten aufgebaut, bietet aber eine überaus praktische Handreichung. Konsequenterweise stehen Person und Motivation des Mäzens am Anfang der Darstellung. Erst wenn der Adressat verstanden ist, sollten die Aktivitäten der Ansprache beginnen. Auf der Grundlage einer entsprechenden Institutional Readiness sind die strategischen und operativen Aufgaben zu entfalten, die Beziehung in sieben Schritten aufzubauen, der Mäzen zu sensibilisieren, zu überzeugen und schließlich in eine „auf Dauer harmonische Beziehung“ zu bringen. Nicht ausgespart werden Herausforderungen, etwa einer unklaren Herkunft des Vermögens, und ethische Fragen. „Leitsätze für eine neue Dimension von Philanthropie und Mäzenatentum“ sowie eine Fülle von Nachweisen beschließen den Band. Den Autorinnen ist zu danken für eine anregende Lektüre, die den Weg weist für die Aufnahme und Gestaltung in doppeltem



Sinne bereichernder Beziehungen zugunsten zivilgesellschaftlicher Anliegen. Mit dem Buch wird eine Lücke in der auf Philanthropie bezogenen Literatur in überzeugender Art und Weise geschlossen. [5]

Die Grundausstattung staatlicher Hochschulen im deutschsprachigen Raum wird ganz überwiegend aus öffentlichen Mitteln getragen. Sie gelten aber als chronisch unterfinanziert, sodass seit Jahrzehnten die Drittmittelfinanzierung an Bedeutung gewinnt. Daneben wachsen Interesse und Aktivitäten zur Beschaffung weiterer externer Mittel, insbesondere auch Großspenden. Der vorliegende, von *Bernd Helmig*, *Yvonne Dorf* und *Cornelia Klimont* herausgegebene Sammelband präsentiert Best-Practice-Beispiele für erfolgreiches **Hochschul-Fundraising**. Beispiele beziehen sich auf eher kleinere Hochschulen in strukturschwachen Regionen ebenso wie auf große Universitäten mit leistungsstarkem industriellen Umfeld. Die Gliederung in fünf Teile erleichtert dem Leser die Auswahl. Im Grundlagenteil finden sich Motivationen vorgestellt, die wissenschaftliche Literatur systematisch analysiert und Erfolgsfaktoren extrahiert. Es folgen Darstellungen zu ganzheitlichen Fundraising-Konzepten etwa der TU München und ihrer Universitätsstiftung [vgl. Herrmann/Mecking, S&S 6/2010, S. 8–10; Melzer/Frieß, S&S 5/2015, S. 14–15], zum Stiftungs- und Erbschaftsfundraising sowie zur Großspenderakquisition, zum Kampagnen-Fundraising und zu Netzwerkmanagement und Unternehmenskooperationen in der Region. Der aus der Praxis für die Praxis entstandene Band vermittelt in seinen Beiträgen und Fallstudien vielfältige Ideen und kreative Instrumente. Er zeigt, wie sehr die Pflege und Entwicklung der Beziehungen einer Hochschule zu Unternehmen, Verbänden, Stiftungen und zur gesellschaftlichen Öffentlichkeit ein wichtiger Teil ihres Wirkens, ihrer Strategie und ihrer Profilentwicklung geworden ist. [6].



Eher mit breiter Ansprache und überwiegend mittels digitaler Werkzeuge in den sozialen Medien funktioniert insbesondere das **Crowdfunding**. Bezogen auf den Sport geben *Torsten Lühs* und *Francesca Poschen* einen Einblick in die Wirkungsweisen der Schwarmfinanzierung und präsentieren eine Reihe von Anwendungsbeispielen. Nach einer Einordnung der Formen und Prinzipien dieses Instruments und seiner Relevanz im Sportbereich wird die Planung und Umsetzung einer Kampagne als vernetzendes Instrument vorgestellt. Es wird deutlich, dass durch solche Aktivitäten ein Verein aktiviert und professionalisiert wird. Dies machen auch die eindrucksvollen 15 Beispiele deutlich, die mit Illustrationen und nach einem einheitlichen Aufbau präsentiert werden. Vorangestellt ist jeweils eine Übersicht etwa zu Projektzweck, Ziel- und Endsumme oder Zahl der Unterstützenden. Im jeweiligen Text werden das Projekt, die Geschichte da-





hinter, sein Verlauf und schließlich Erfolgsfaktoren und Learnings mitgeteilt. Ein anregendes Buch, in dem die Verfasser, beschäftigt bei der größten Sport-Crowdfunding-Plattform Deutschlands, knapp und konzentriert geballtes Praxiswissen vermitteln. [7]

- [1] **Dörfner, Kai W.:** Fundraising-Coach. Systematisch und erfolgreich Spenden werben: Praxishandbuch für Vereine, Stiftungen, Verbände und Kirchengemeinden, Ostfildern (Fundraising-Coach) 2022, 560 S., 59 € (ISBN 978-3-9824306-0-7)
- [2] **Netzwerk Selbsthilfe** (Hrsg.): Fördertöpfe für Vereine, selbstorganisierte Projekte und politische Initiativen, Berlin (Eigenverlag) 15. Aufl. 2022, 301 S., 26 €
- [3] **Netzwerk Selbsthilfe** (Hrsg.): Schwein gehabt. Förderpreise für zivilgesellschaftliche Aktivitäten, Berlin (Eigenverlag) 2. Aufl. 2022, 255 S., 12 €
- [4] **Haibach, Marita / Uekermann, Jan:** Großspenden-Fundraising – Wege zu mehr Philanthropie: Grundlagen, Strategien und praktische Umsetzung, Dresden (Fundraiser-Magazin) 2. Aufl. 2021, 401 S., 49,90 € (ISBN 978-3-9813794-3-3)
- [5] **Bortoluzzi Dubach, Elisa / Tinonin, Chiara:** Großzügigkeit im Dialog: Der Leitfaden für die Zusammenarbeit mit Mäzenen und Philanthropen, Bern (Haupt) 2022, 200 S., 29 € (ISBN 978-3-258-08284-4)
- [6] **Helmig, Bernd / Dorf, Yvonne / Kliment, Cornelia** (Hrsg.): Hochschul-Fundraising: Grundlagen, Erfolgsfaktoren und Beispiele für Best Practices, Bonn (DHV) 2022, 310 S., 29,90 € (ISBN 978-3-944941-08-0)
- [7] **Lühns, Torsten / Poschen, Francesca:** Crowdfunding im Sport: Professionelle Finanzierung für Vereine und Einzelsportler (Kulturkommerz 24), Berlin (Erich Schmidt Verlag) 2022, 126 S., 29,95 € (ISBN 978-3-503-20595-0)

### Weitere Literaturtipps

**Adrian, Quentin:** Die Bilanzierung von Zuschüssen durch die öffentliche Hand bei Vereinen und Verbänden, Verbändereport 6/2022, S. 20 – 23.

**Alvermann, Jörg:** Umsatzsteuerliche Fallstricke in Verbänden, Verbändereport 6/2022, S. 12 – 19.

**Backhaus, Nora:** Umsatzsteuer. Fallstricke bei der Abrechnung von Werbung in Vereinspublikationen, Verbändereport 6/2022, S. 12 – 19.

**Lange, Knut Werner:** Möglichkeiten und Grenzen von Satzungsänderungen nach Inkrafttreten der Stiftungsrechtsreform, ZStV 2022, S. 207 – 212.

**Nessler, Patrick R.:** Die „virtuelle“ Mitgliederversammlung als ständige Möglichkeit, ZStV 2022, S. 224 – 227.

---

**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.

---



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

Institut für   
**stiftungsberatung**

---

Seit über 30 Jahren begleitet das Institut für Stiftungsberatung Mäzene, steuerbegünstigte Organisationen, Kommunen und Unternehmen, die ihrer bürgerschaftlichen Verantwortung nachkommen wollen, bei der wirkungsvollen Realisierung ihres gesellschaftlichen Anliegens – von der ersten Idee bis hin zu einer erfolgreichen Förder- und Geschäftstätigkeit.