



Neues Leben schaffen

Erbschaftsfundraising bei der BUNDstiftung

von Nicole Anton und Almuth Wenta (Berlin)

Die Natur braucht unseren langfristigen und nachhaltigen Schutz. Viele Tier- und Pflanzenarten in Deutschland sind akut bedroht und können sich nur auf geschützten Flächen erholen. Die 2005 errichtete BUNDstiftung schafft und bewahrt solche Räume und sorgt so dafür, dass aus kargen Landschaften wieder Lebendiges erwächst. Um dies zu erreichen, wirbt sie seit Jahren aktiv um Testamentsspenden.

Über diese Möglichkeit der letztwilligen Unterstützung informiert die Stiftung auf ihrer Homepage, in einer Erbschaftsbroschüre oder prominent in ihrem Jahresbericht – z. B. indem sie einen Unterstützer vorstellt, der die Stiftung als Erbin eingesetzt hat. In persönlichen Gesprächen können mit dem Interessenten und potenziellen Geber konkrete und individuelle Förderkonzepte entwickelt werden.

Stiftung und Verein – ein Dreamteam

Der Bund für Umwelt und Naturschutz bietet interessierten Förderern als Verein – BUND e. V. – und über die BUNDstiftung vielfältige Möglichkeiten, sich für die Umwelt zu engagieren. In jeder Beratung werden die spezifischen Beteiligungsangebote von Stiftung und Verein benannt und geschaut, welche Organisation besser zu den Vorstellungen der möglichen Geber passt. Hier können auch die steuerlichen Vorteile der Stiftung, die garantierte Vermögensbindung (etwa beim Flächenerwerb), der Gedanke generationsübergreifenden Handelns oder die Möglichkeiten von Unterstiftungen ausschlaggebend sein. Da die BUNDstiftung laut Satzung auch die Projekte des BUND e. V. fördert, verfolgen beide Organisationen letztlich nicht nur dieselben Ziele, sondern verwirklichen diese zum Teil auch gemeinsam. Sie ergänzen und entwickeln sich so gegenseitig. Statt der oft befürchteten Kannibalisierung entstehen im Zusammenwirken vielfältige Synergien. Die enge Verbindung von Verein und Stiftung ermöglicht nicht zuletzt auch die Einsparung von Ressourcen: So wird das Erbschaftsmarketing auch für die Stiftung durch die Fundraiser des Vereins verantwortet; die Stiftung muss kein eigenes Personal hierfür vorhalten.

Beraten und beraten lassen

Immer mehr potenzielle Vermächtnisgeber wenden sich aktiv an die BUNDstiftung. In Telefonaten, E-Mails und Besuchen wird jede Anfrage persönlich begleitet. Konkret heißt das, dass im Eins-Zu-Eins-Kontakt zum einen das Thema „Erbschaft für die gute Sache“ vertieft und die entsprechenden Angebote der BUNDstiftung vorgestellt wer-



den. Zum anderen wird darüber informiert, was bei der Erstellen eines Testaments zu bedenken ist. Eine juristisch gültige Beratung darf jedoch nur durch Volljuristen erfolgen – so bestimmt es das Rechtsdienstleistungsgesetz.

Im Gespräch wird die Fundraiserin zwar umfassend informieren, Themen aufwerfen, Hinweise geben und Ideen auch zu erbrechtlichen Fragen benennen. Deren Vertiefung, Präzisierung und v. a. schriftliche und damit verbindliche Ausgestaltung wird jedoch einem Juristen oder einem Fachanwalt für Erbrecht, wie denen von LEGATUR, überlassen. Auch die Beratung beim Thema (Erbschaft- und Schenkung-)Steuern wird von den Fundraiserinnen wegen der Komplexität des deutschen Steuerrechts aus Gründen der Sorgfaltspflicht den Fachberatern überlassen.

Begleiten und unterstützen

Um potenzielle Legatgeber gut beraten zu können, benötigen Erbschaftsfundraiser ein breites Fachwissen. Das eigene Testament selbst zu verfassen, ein Bestattungsinstitut zu besuchen und beim Amtsgericht nachzuvollziehen, wie die Abgabe eines Testaments konkret erfolgt, sensibilisiert für die Aufgabe. Unterlagen zu verschiedenen Vollmachten sollten bekannt sein. Ebenso ist es hilfreich, sich intensiv mit dem Thema Trauerbegleitung und Angehörigenarbeit zu beschäftigen. Kenntnisse in Seelsorge oder gewaltfreie Kommunikation runden das Profil für diese emotionale Kommunikationsarbeit ab.

Wer im Bereich Erbschaftsmarketing arbeitet, ist nicht selten mit komplexen Biografien und Familienkonstellationen, Themen wie Krankheit, Sterbensängste und Einsamkeit sowie großen Unsicherheiten befasst. Das eigene Schwächerwerden, die zunehmend enger werdenden Grenzen der eigenen Verfasstheit geraten schnell in den (Gesprächs-)Fokus und sollten von Seiten des Fundraisers nicht ignoriert werden. Um einen potenziellen Erblasser professionell begleiten zu können, muss der Fundraiser seine eigene Sprachfähigkeit für diese Themen und Gesprächssituationen finden, aber auch persönliche emotionale Grenzen wahr- und ernst nehmen.

Als Ventil, um zu dieser mitunter emotionalen Last auch wieder die notwendige Distanz zu gewinnen, können z. B. Supervisionen helfen. Meist wird nur danach gefragt, wie die Kommunikation des Fundraisers bei den Spendern ankommt. Viel zu häufig unterschätzt wird dagegen die Frage: Was macht die Kommunikation der Unterstützer mit mir? Insb. Erbschaftsfundraiser sollten sich diese Frage aber viel häufiger stellen.

Nähe-Distanz-Verhältnis finden

Für die BUNDstiftung – ebenso wie für den BUND e. V. – gilt, dass intensive Gespräche und intime Einblicke in die Biografien potenzieller Geber eine professionelle Distanz geradezu herausfordern. Zwar erzählt ein Mensch mitunter persönliche Einschnitte aus seinem Leben – um ein Gespräch im Privaten zwischen Privatpersonen handelt es sich hierbei aber nicht. Das Verhältnis zwischen potenziellem Legatgeber und Fundraiserin sowie die Haltung des Organisationsmitarbeiters gegenüber dem Förderer sollten immer wieder durch eine achtsame Feedback-Kultur prüfend in den Blick genommen werden. Eine entsprechende Reflexion kann dem Fundraiser helfen, sich selbst zu verorten und seinen Standpunkt ggf. anzupassen. Im Mittelpunkt sollte stets die Verbindung des potenziellen Unterstützers zur Organisation stehen. Die zuständigen Mitarbeiter sollten diese Verbindung in einer Art Scharnierfunktion begleiten.

Um ein angemessenes Nähe-Distanz-Verhältnis zu wahren, hat es sich bewährt, Beratungen prinzipiell gemeinsam (Vier-Ohren-Prinzip) durchzuführen. Besonders in der Erstberatung empfiehlt es sich, zu zweit zu agieren. Im weiteren Beziehungsverlauf kann die Hauptverantwortung dann an eine Person übergehen, bei Bedarf ggf. auch mal wechseln.

Wichtige weitere Fragen im Bindungsprozess sind: Was braucht der potenzielle Erblasser für Gesprächs- und Beziehungsangebote, um sich wohlfühlen und Vertrauen aufzubauen? Welches Setting braucht der Fundraiser, um ein angemessenes Nähe-Distanz-Verhältnis entwickeln zu können? Aus Erfahrung sei gesagt: Nur Mut – zur direkten Frage und dazu, eigene Bedürfnisse und Wünsche zu formulieren. Denn so erwächst eine partnerschaftliche Beziehung auf Augenhöhe.

Natürlich gibt es auch hier nicht den Königsweg, denn Fundraiser bringen immer auch die eigene Persönlichkeit, Lebens- und Berufserfahrung in ihre Arbeit mit ein. Wichtig ist es jedoch, die eigene Haltung immer wieder zu reflektieren und das persönliche Rollenverständnis ggf. zu justieren.

Kurz & knapp

In Publikationen, auf der Homepage und in persönlichen Gesprächen informiert der BUND offen über die Möglichkeiten, die BUNDstiftung oder den BUND e. V. als Erben oder Vermächtnisnehmer letztwillig zu bedenken. Die juristische und steuerliche Beratung gehört dabei in die Hände professioneller Berater, wie denen von LEGATUR. Aus Fundraisersicht sind die eigenen kommunikativen Fähigkeiten, emotionalen Kapazitäten und das Verhältnis zum möglichen Erblasser regelmäßig zu reflektieren. Nur so ist eine professionelle und wertschätzende individuelle Begleitung des potenziellen Förderers auf lange Sicht möglich. ■

Zum Thema

in Stiftung&Sponsoring

Beder, Bernd: Testamentsberatung. Individuelle Lebensumstände – vielfältige Lösungen (Legatur 4), S&S 4.2017, S. 50–51, www.susdigital.de/SuS.04.2017.050

Beder, Bernd / Mecking, Christoph: Legatur. Gewinnung und Abwicklung von Nachlässen (Legatur 1), S&S 1.2017, S. 44–45, www.susdigital.de/SuS.01.2017.044

Kreuzer, Thomas: Erbschaftsfundraising. Zwischen Empathie und Professionalität (Legatur 2), S&S 2.2017, S. 48–49, www.susdigital.de/SuS.02.2017.048

Kreuzer, Thomas: In Legatakquise investieren: Zwischen Organisationsentwicklung und Beziehungsmanagement (Legatur 5), S&S 5.2017, S. 30–31, www.susdigital.de/SuS.05.2017.030



Nicole Anton ist Teamleiterin Spendenmarketing beim BUND e. V. und verantwortet das Marketing der BUNDstiftung sowie das Spendenmarketing des BUND e. V. Gemeinsam mit Almuth Wenta berät sie v. a. im Bereich der Topgeber. nicole.anton@bund.net, www.bund.net/stiftung



Almuth Wenta ist Leiterin des Bereichs Individuelle Spenderbetreuung und Ansprechpartnerin Erbschaft & Vermächtnis beim BUND e. V. Sie berät sowohl für den BUND e. V. als auch für die BUNDstiftung Menschen, die sich für die Themen Erbschaft und Vermächtnis interessieren und begleitet sie während der Testamentserstellung und danach. almuth.wenta@bund.net, www.bund.net/testamente

"Expertise bei der Beratung von Stiftungen? BDO!"

Branchencenter Stiftung & Non-Profit-Organisationen

Wenden Sie sich an die Stiftungs- und Sponsoring-Experten von BDO in Köln oder an einen unserer 25 weiteren Standorte in Deutschland, wenn Sie von Experten beraten werden und von unserer langjährigen Erfahrung profitieren wollen.

Audit & Assurance | Tax & Legal | Advisory
www.bdo.de



BDO ist der Markenname für das BDO Netzwerk und für jede der BDO Mitgliedsfirmen. © 2016 BDO.