

Zeitschrift: Curaviva : Fachzeitschrift
Herausgeber: Curaviva - Verband Heime und Institutionen Schweiz
Band: 77 (2006)
Heft: 12

Artikel: Lohnende Sparte für Fundraising in Heimen : Wachstum bei Legaten
Autor: Rizzi, Elisabeth
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-803996>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 15.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Lohnende Sparte für Fundraising in Heimen

Wachstum bei Legaten

■ Elisabeth Rizzi

Als Folge der Finanzierungsstrukturen haben Betreuungsinstitutionen in der Schweiz Nachholbedarf bei der Spendensuche. Richtig vorbereitet und kommuniziert, sind jedoch besonders Legate eine attraktive Geldquelle für Heime.

Heime in der Schweiz haben noch grossen Nachholbedarf beim Einholen von Spendengeldern: Nicht weil sie Spendengelder dringend zum Überleben bräuchten, sondern weil durch Spenden angenehme Zusatzleistungen möglich werden, die ohne nicht finanzierbar wären.

Knapp 10 Prozent machen derzeit die Spenden bei den Gesamteinnahmen aus. Der Grund für die Trägheit der Heime liegt in der Finanzierungsstruktur: Der Grossteil der Einkünfte stammt aus Mitteln der öffentlichen Hand und aus Versicherungszahlungen. «Wirft man einen Blick in die angelsächsischen Länder, so stellt man jedoch noch grosses Potenzial fest», beobachtet Robert Purtschert. Er ist Direktor des Verbandsmanagements-Instituts an der Universität Fribourg. In England und Nordamerika betragen die Spendeneinkünfte von Heimen ein Vielfaches der hierzulande üblichen Summen. Darauf kann unser Land nicht verzichten. Selbst wenn man sich nie solcherart marktwirtschaftliche Verhältnisse wie in den USA wünscht: Auch in der Schweiz wird sich in den kommenden Jahren der Spendenbedarf für Heime angesichts der

schrumpfenden Subventionen und gesetzlichen Neuregelungen erhöhen

Wachsender Anteil von Legaten

Allerdings: Der Geldfluss aus den meisten Quellen stagniert oder nimmt gar ab; ganz egal, ob Mitgliederbeiträge, private Einzelspenden, Sponsoring oder anderes. Einzig der Bereich der Legate zeigt ein Wachstum. Doch sind Legate gerade für Heime nicht ganz unproblematisch. «In Betreuungsinstitutionen könnte durchaus die Gefahr bestehen, dass bewusst oder auch unbewusst zu viel Einfluss auf die Bewohner als potenzielle Spender ausgeübt wird», findet Ulrich Thielemann, Vizedirektor des Instituts für Wirtschaftsethik an der Universität St. Gallen.

Nichtsdestotrotz sollten sich Heime mit der Möglichkeit von Legaten beschäftigen. Im Jahr 2001 zählte Zewo, die schweizerische Fachstelle für gemeinnützige Spenden sammelnde Organisationen, noch 11 Prozent Legate bei den Spendeneinnahmen von insgesamt 700 Millionen Franken. Bis zum vergangenen Jahr war der Anteil bei gesamthaft 752 Millionen Franken Spendeneinnahmen bereits auf 15 Prozent gestiegen. Robert Purtschert rechnet mit einem weiteren Wachstum. «Noch nie hat sich in der Schweizer Bevölkerung so viel Vermögen akkumuliert wie heute», begründet er. Die Nachkriegsgeneration habe sparsam gelebt und gespart. Da die Lebenserwartung laufend zunehme,

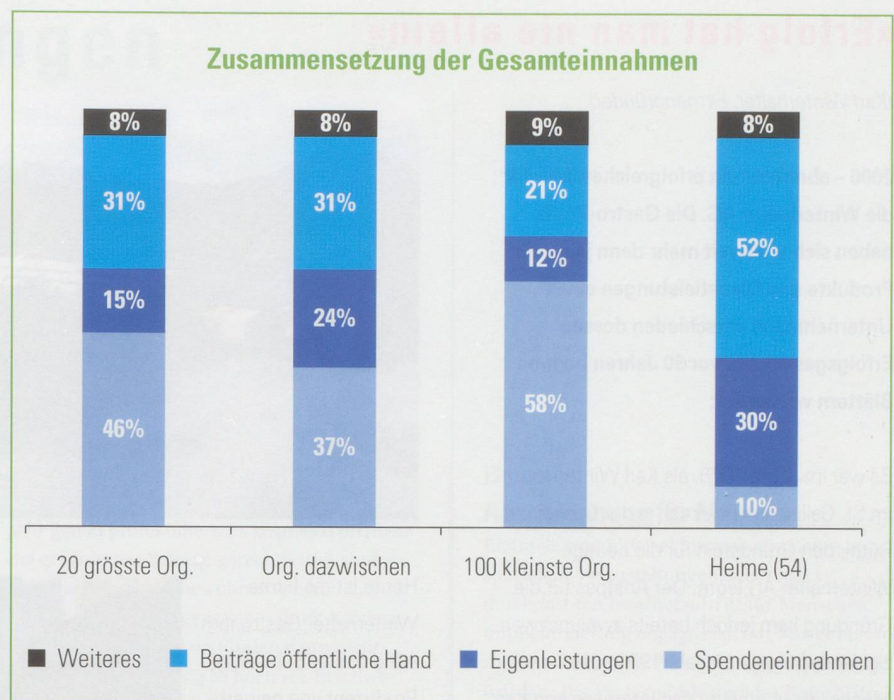
seien bereits die Familien-Erben der Verstorbenen in einem fortgeschrittenen Alter. «Diese Erben haben in ihrem Leben oft bereits selbst Wohlstand erlangt und benötigen weniger das Geld als die jüngeren Erben der vorangegangenen Generationen», so Purtschert. Auch Christoph Schmocker beobachtet, dass immer mehr ältere Menschen immer mehr Geld zum Spenden zur Verfügung haben, unter anderem auch in Form von Legaten. Er ist Leiter der UBS Optimus Foundation und bekommt inzwischen aus gespendeten Kundengeldern der Grossbank 8 bis 9 Millionen Franken pro Jahr für die Stiftungs-Projekte in den Bereichen Schule und Ausbildung, Schutz vor Gewalt und vor sexueller Ausbeutung sowie Erforschung von Tropenkrankheiten.

Nicht zu forsich vorgehen

30 Milliarden Franken vererben die Schweizerinnen und Schweizer pro Jahr. Bereits ein Viertel aller Legate geht an gemeinnützige Organisationen oder Institutionen. Am meisten profitieren die Berghilfe und die Krebsliga. «Krebs betrifft alle. Wer nicht direkt betroffen ist, hat zumindest im Bekanntenkreis mit dieser Krankheit zu tun», meint Purtschert. Die Popularität der Berghilfe führt er auf den Schweizer Mythos der Berge zurück. Die Berghilfe selber hat keine direkte Erklärung für dieses Phänomen. Grundsätzlich beobachtet Purtschert jedoch, dass einerseits grössere

Organisationen mehr Vertrauen einflössen und deshalb bei den Spendern und Legatgebern beliebter sind. Andererseits seien auch Organisationen und Institutionen im Lebensumfeld der Spender beliebt. Dazu zählt er im Besonderen Heime.

Wie der Wirtschaftsethiker Thielemann warnt er jedoch vor einem allzu forschen Vorgehen: «Ein Heim darf bei der Spendensuche nicht so aufdringlich vorgehen, dass sich die potenziellen Geldgeber eingeengt fühlen.» Als ersten Schritt empfiehlt er deshalb nicht gleich das Anstreben eines Legates, sondern den Weg über Grabspenden, also die Erwähnung der Institution in den Todesanzeigen anstelle des Aufrufs zu Blumen Spenden. «Diese Vorstufe der Legate lohnt sich, weil hier auch Leute spenden, die sonst nicht spenden würden. Zudem sind die durchschnittlichen Spendenbeiträge höher als bei einem normalen Spendenengagement», beobachtet er. Die Betreuungsinstitutionen können seines Erachtens nach einer Grabspende die Spender mit wenig Aufwand zu weiteren Spenden motivieren. Entscheidend sei dabei nicht nur die Verdankung. Ebenso wichtig sei es, den Bedarf nach weiteren Spenden plausibel zu begründen. Die Pflege dieses Gönnerkreises, wie auch der übrigen Spender, sei wichtig. «Denn es sollte bedacht werden, dass sich ein Grossteil der Legate aus dem Kreis der einer Institution bereits Bekannten rekrutiert. Auch ein bisheriger Kleinspender kann plötzlich zu einem Legatgeber werden», meint Purtschert. Erhält eine Institution schliesslich ein Legat, so rät Purtschert, den Dank dafür breit zu kommunizieren, wenn möglich auch in der Hauszeitung. «Es ist besser, Vorbilder zu schaffen als die potenziellen Legatgeber zu bedrängen», ist er überzeugt. Ebenfalls nützlich sei es, wenn Institution Angehörigen Hilfe bei der Testamentserstellung anbieten und Broschüren



für Legatgeber zusammenstellen würden. Gegen Geld, das unter diesen Rahmenbedingungen gesprochen wird, hat auch Ulrich Thielemann nichts. «Wenn ein Bewohner oder dessen Angehörige ein Legat unter voller Zurechnungsfähigkeit und gut informiert vermachen, dann ist dies

eine ethisch gute Sache, da die Mittel ja sinnvoll eingesetzt werden», meint er. Um sich vor dem Verdacht der Erbschleicherei endgültig zu schützen, empfiehlt er den Institutionen aber überdies, bezüglich Legaten über einen Code of Conduct nachzudenken, also einen Verhaltenskodex. ■

Fundraising

Fundraising bedeutet* «die systematische Analyse, Planung, Durchführung und Kontrolle sämtlicher Aktivitäten einer Nonprofit-Organisation, die darauf abzielen, alle für die Erfüllung des Satzungszwecks benötigten Ressourcen (Geld-, Sach- und Dienstleistungen) durch eine konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen der Ressourcen-Bereitsteller ohne marktadäquate materielle Geldleistung zu beschaffen.» Es geht dabei nicht nur um die Beschaffung von Spendengeldern, sondern um die Beschaffung aller von einer Organisation benötigten Ressourcen. Das können neben Geldeinlagen auch Sachleistungen (Fahrzeuge, Möbel etc.) oder Dienstleistungen (Zeitspende in Form von ehrenamtlichen Engagements etc.) sein. Von Fundraising wird jedoch nur dann gesprochen, wenn die gemeinnützige Organisation für den Empfang von Ressourcen keine marktadäquate materielle Gegenleistung erbringt. Das heisst nicht, dass sie gar keine Gegenleistung erbringt. Im Gegenteil: Immaterielle Gegenleistungen wie Informationen über die Mittelverwendung werden häufig von den Geldgebern erwartet. Besteht die Gegenleistung der Nonprofit-Organisation jedoch aus marktüblichen, materiellen Mitteln, so handelt es sich hierbei nicht mehr um Fundraising, sondern um Sponsoring mit entsprechenden steuerlichen Folgen.

*Urselmann, Michal (2002): «Erfolgsfaktoren im Fundraising von Nonprofit-Organisationen». Gabler. ISBN-3824466988