

Zeitschrift: PS-Info : Neues von Pro Senectute Schweiz
Herausgeber: Pro Senectute Schweiz
Band: - (2008)
Heft: 3: Leben mit der Endlichkeit

Artikel: Erbschafts- und Legatemarketing
Autor: Schori, Katja / Beccarelli, Claudio
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-788037>

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: 04.05.2025

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

Erbschafts- und Legatemarketing

Die Agentur one marketing services AG untersucht periodisch den Spendenmarkt Schweiz und hat 2007 eine Studie zu den Themen Testament, Erbschaften und Legate publiziert. Ein Interview mit Dr. Claudio Beccarelli, Projektleiter bei one marketing services AG mit dem Schwerpunkt Nonprofit-Organisationen und kulturelle Institutionen.

Katja Schori – PR-Fachfrau im Bereich Marketing & Kommunikation, Pro Senectute Schweiz

Zu welchem Zeitpunkt im Leben – wenn überhaupt – werden Testamente verfasst?

Rund 48 Prozent der befragten Personen über 60 Jahre in der Schweiz haben bereits ein Testament verfasst. 50 Prozent der Befragten mit Testament haben dieses nach ihrem 60. Lebensjahr errichtet. Die meisten Testamente werden im Alter zwischen 60 und 64 Jahren verfasst, was einen Zusammenhang mit der Veränderung der beruflichen Situation in diesem Lebensabschnitt hat.

Aus welchem Grund werden gemeinnützige Organisationen im Testament berücksichtigt, warum nicht?

Als Motiv für die Begünstigung gaben die meisten Befragten eine persönliche Beziehung zur Organisation an. Sei es, weil sie selbst oder eine Person im Umfeld vom Zweck der Organisation in irgendei-

ner Art betroffen sind oder waren oder weil sie die Dienstleistungen der Organisation in Anspruch genommen hat. Weiter sind diese Personen daran interessiert, dass die Organisation über ihren eigenen Tod hinaus wirken kann, und schliesslich spielt auch der Wunsch, etwas Gutes zu tun, eine wichtige Rolle.

Als grösstes Hindernis für eine Hinterlassenschaft an eine gemeinnützige Organisation entpuppt sich das Vorhandensein von Nachkommen. Ein vergleichsweise hoher Prozentsatz der Befragten, die in ihrem Testament noch keine Erbschaft oder ein Legat vorgesehen haben, ist bisher noch nicht auf diese Idee gekommen.

Die Spendeneinnahmen setzen sich aus privaten Einzelspenden oder Erbschaften und Legaten zusammen. Wie schätzen Sie die Wichtigkeit von Erbschaften und Legaten im Spendenmarkt Schweiz heute und in Zukunft ein?

Die Konkurrenzsituation auf dem Schweizer Spendenmarkt hat sich in den vergangenen Jahren merklich verstärkt. Insbesondere die über klassische Mailings generierten privaten Einzelspenden – traditionell der wichtigste Eckpfeiler – geraten zunehmend unter Druck. Die meisten Organisationen verzeichnen hier stagnierende bis gar abnehmende Einnahmen. Dies führt dazu, dass sich auf Ebene der einzelnen Organisation ein Spendenzuwachs häufig nur noch mit einem enormen Mittelaufwand realisieren lässt. Vor diesem Hintergrund haben sich die Einnahmen aus Grossspenden – insbesondere aus Nachlässen – in den meisten Organisationen äusserst positiv entwickelt.

Was braucht es aus Sicht einer NPO, um im Spender- und Legatemarkt «mitzuzufischen»?

Wichtig ist erst einmal das organisationsinterne Bewusstsein, dass es sich dabei nicht um eine «anrühige» Angelegenheit handelt. Erbschaften und Le-

gate stellen (nicht zuletzt aus Sicht der Kosteneffizienz) ein unverzichtbares Finanzierungsinstrument für gemeinnützige Organisationen dar. Ist dieses Bewusstsein vorhanden, kann bereits mit vergleichsweise kleinem Aufwand das Erbschafts- und Legate-Marketing systematisiert und verbessert werden. Dies stellt allerdings gewisse spezifische Anforderungen, nicht zuletzt an die Tonalität der Kommunikation, die Transparenz und die Rechenschaftsablage. Heute kann es sich gar keine gemeinnützige Organisation mehr leisten, sich dieser Entwicklung zu verschliessen.

Wo sehen Sie die Chancen im Fundraising von Pro Senectute?

Allein aufgrund ihrer Zwecksetzung und der Tatsache, dass Pro Senectute bereits heute Einnahmen aus Erbschaften und Legate erhält, weist die Stiftung ein hohes noch unausgeschöpftes Potenzial auf. Momentan fließen die entsprechenden Mittel einfach an Organisationen mit ähnlichen Zielsetzungen.



Etwas Bleibendes hinterlassen
Wissenswertes zum Testament



Zu den Themen Erbschaft und Nachlass hat Pro Senectute die Broschüre «Etwas Bleibendes hinterlassen – Wissenswertes zum Testament» publiziert (in Deutsch, Französisch und Italienisch). Bestellungen über Pro Senectute Schweiz, www.pro-senectute.ch (Einzelexemplare gratis, ab 7 Ex. CHF 2.– pro Stück)



Foto: zVg

¹ Beccarelli, C./Wagner, R., Studie Testamente, Erbschaften, Legate, Zürich 2007. Die Studie kann bei der Bibliothek von Pro Senectute Schweiz ausgeliehen werden (Koordinaten S.S. 8).