



Aktuell

Neuer Vorstand der Bank für Sozialwirtschaft AG

Nach siebzehn Jahren Vorstandstätigkeit in der Bank für Sozialwirtschaft AG verabschieden sich Prof. Dr. Dr. Rudolf Hammerschmidt, Vorsitzender des Vorstandes, und Dietmar Krüger, Mitglied des Vorstands, am 30. Juni 2014 in den Ruhestand.

Ab 1. Juli 2014 wird es in der Bank für Sozialwirtschaft AG drei neue Vorstände geben:

Prof. Dr. Harald Schmitz wird als Vorsitzender des Vorstandes für den Markt verantwortlich sein. Das Kundengeschäft in den Geschäftsstellen der Bank und in der Zentralen Vermögensanlage wird ebenso zu seinem Ressort gehören wie der Eigenhandel der BFS und die marktunterstützenden Bereiche.

Oliver Luckner wird als Mitglied des Vorstandes die Verantwortung für den Bereich Marktfolge im Aktiv- und Passivgeschäft sowie für die Produktion übernehmen. Letzteres beinhaltet die gesamte IT, sowohl für die internen Prozesse als auch in Bezug auf electronic banking und Zahlungsverkehr.

Der Verantwortungsbereich von Thomas Kahleis, der ebenfalls ab 1. Juli 2014 Mitglied des Vorstandes sein wird, umfasst die Unternehmenssteuerung sowie die Bereiche Personal, Organisation, Recht und Revision.

Während Thomas Kahleis und Oliver Luckner seit vielen Jahren Verantwortung bei der Bank für Sozialwirtschaft AG tragen, ist Prof. Dr. Harald Schmitz vor zwei Jahren aus der Gesundheitswirtschaft in die Bank gekommen, um sich als Generalbevollmächtigter der BFS auf seine Aufgaben als Vorsitzender des Vorstandes vorzubereiten.

Info

Inhalt

Aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen

- Bericht über die konjunkturelle Entwicklung 3

BFS Aktuell

- Wechsel im Aufsichtsrat der Bank für Sozialwirtschaft AG 4
- Universal-Instrument für das Online-Fundraising: BFS-Net.Tool XXL 4
- Neu: BFS-Marktreport Krankenhaus blickt auf die Versorgungsstruktur 2030 5
- Online-Brancheninformationen der BFS 6

Hinweise

- Neu: Sozialwirtschaftsstudie für Rheinland-Pfalz 7
- Standardwerk zum Fundraising neu aufgelegt 7
- Neu: Qualitätssiegel für Treuhandstiftungsverwaltung 8
- ConSozial 2014 erstmals mit Management-Symposium 8

Europa und Sozialwirtschaft

- EU führt das Recht auf ein Basiskonto ein 9

BFS Service GmbH

- Seminar: Europa vor Ort: EU-Fördermittel für sozialwirtschaftliche Projekte 10
- Seminar: Arbeitnehmerüberlassung in der Sozialwirtschaft und im Gesundheitswesen 10
- Seminar: Der Prokurist in der gemeinnützigen GmbH 11
- Seminartermine 12

Aktueller Fachbeitrag

- Gewinnung und Bindung von Großspendern Autor: Prof. Dr. Michael Urselmann 13

Zentrale

50668 Köln
Wörthstraße 15-17
Tel. 0221.97356-0
bfs@sozialbank.de

10178 Berlin
Tel. 030.28402-0
bfsberlin@sozialbank.de

B-1040 Brüssel
Tel. 0032.2280277-6
bfsbruessel@sozialbank.de

01097 Dresden
Tel. 0351.89939-0
bfsdresden@sozialbank.de

99084 Erfurt
Tel. 0361.55517-0
bfserfurt@sozialbank.de

45128 Essen
Tel. 0201.24580-0
bfsessen@sozialbank.de

22297 Hamburg
Tel. 040.253326-6
bfs hamburg@sozialbank.de

30177 Hannover
Tel. 0511.34023-0
bfs hannover@sozialbank.de

76135 Karlsruhe
Tel. 0721.98134-0
bfskarlsruhe@sozialbank.de

34117 Kassel
Tel. 0561.510916-0
bfskassel@sozialbank.de

50678 Köln
Tel. 0221.97356-0
bfskoeln@sozialbank.de

04109 Leipzig
Tel. 0341.98286-0
bfsleipzig@sozialbank.de

39106 Magdeburg
Tel. 0391.59416-0
bfsmagdeburg@sozialbank.de

55116 Mainz
Tel. 06131.20490-0
bfsmainz@sozialbank.de

80335 München
Tel. 089.982933-0
bfsmuenchen@sozialbank.de

90402 Nürnberg
Tel. 0911.433300-611
bfsnuernberg@sozialbank.de

18055 Rostock
Tel. 0381.1283739-860
bfsrostock@sozialbank.de

70174 Stuttgart
Tel. 0711.62902-0
bfsstuttgart@sozialbank.de

www.sozialbank.de

Impressum:

Verlag/Herausgeber:
Bank für Sozialwirtschaft AG
Wörthstraße 15-17
50668 Köln

Vorstand:
Prof. Dr.
Rudolf Hammerschmidt
(Vorsitzender)
Dietmar Krüger

Aufsichtsratsvorsitzender:
Prof. Dr. Friedrich Vogelbusch

Redaktion (v. i. S. d. P.):
Stephanie Rüth
Telefon 0221.97356-210
Telefax 0221.97356-479
s.rueth@sozialbank.de

Satz/Druck:
Theissen Medien Gruppe
GmbH & Co. KG
Am Kieswerk 3
40789 Monheim

ISSN 2196-3711



Die BFS-Information ist eine monatlich erscheinende, kostenlose Informationsschrift für Kunden und Freunde der Bank für Sozialwirtschaft AG. Nachdruck, auch auszugsweise, mit Quellenangabe gestattet; zwei Belegexemplare werden erbeten an: BFS Köln, Redaktion Info.

Aktuelle wirtschaftliche Entwicklungen

Bericht über die konjunkturelle Entwicklung

Die deutsche Wirtschaft ist äußerst schwungvoll in das Jahr 2014 gestartet. Nach einem moderaten Wachstum im vierten Quartal 2013 konnte das reale Bruttoinlandsprodukt im ersten Quartal des Jahres 2014 wieder deutlich gesteigert werden (+ 0,8 Prozent gegenüber dem Vorquartal). Damit lag die Wachstumsrate so hoch wie seit drei Jahren nicht mehr. Positive Impulse kamen ausschließlich aus dem Inland. So stiegen im Vorquartalsvergleich die Bauinvestitionen um 3,6 Prozent sowie die Investitionen in Ausrüstungen um 3,3 Prozent. Begünstigt wurde diese positive Entwicklung von der extrem milden Witterung zu Beginn des Jahres. Aufwärtsgerichtet waren auch die Konsumausgaben der privaten Haushalten und des Staates. Demgegenüber hat der traditionell starke Außenhandel das Wachstum gebremst. Es wurden weniger Waren aus- und deutlich mehr eingeführt als im Jahresendquartal 2013. Nach dem kräftigen Wirtschaftswachstum zum Jahresauftakt wird sich die Expansion im weiteren Jahresverlauf sehr wahrscheinlich abschwächen. Ein Indiz hierfür ist die leichte Eintrübung einiger Stimmungsindikatoren infolge der nach wie vor schlechten Nachrichten über die wirtschaftliche Lage in vielen Ländern des Euroraums. Dennoch haben in letzter Zeit viele Experten ihre Wachstumsprognose für das laufende Jahr nach oben revidiert. Im Durchschnitt wird eine Steigerung des Bruttoinlandsprodukts von rund 2 Prozent erwartet.

Gestützt von der positiven konjunkturellen Entwicklung zeigt sich der Arbeitsmarkt in einer guten Verfassung. Im Mai 2014 hat sich die Anzahl der Arbeitslosen gegenüber April 2014 um 61.000 auf 2.882.000 verringert (Arbeitslosenquote 6,6 Prozent). Damit fiel die Frühjahrsbelegung schwächer aus als in den Vorjahren, was vor allen Dingen auf den geringeren Anstieg der Arbeitslosigkeit im Winterhalbjahr infolge der milden Witterung zurückzuführen ist. Eine weiterhin positive Tendenz ist beim Beschäftigungsauf-

bau festzustellen. Nach einer Hochrechnung der Bundesagentur für Arbeit hat die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung im März 2014 gegenüber dem Vorjahr um 472.000 auf 29,53 Millionen Personen zugenommen (+ 1,6 Prozent). Zuwächse sind dabei in allen Bundesländern und nahezu in allen Branchen zu konstatieren. Absolut betrachtet hatte das Gesundheits- und Sozialwesen im betrachteten Zeitraum den größten Anstieg (+ 95.000 sozialversicherungspflichtige Beschäftigte) zu verzeichnen.

Infolge der guten wirtschaftlichen Lage ist auch die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen weiter rückläufig. Im ersten Quartal des Jahres 2014 wurden von den deutschen Amtsgerichten 6.156 Unternehmensinsolvenzen gemeldet. Dies entspricht gegenüber dem Vorjahreszeitraum einem Rückgang von rund 7 Prozent. Dem allgemeinen Trend folgend haben sich auch die Insolvenzen in dem statistischen Wirtschaftsbereich Gesundheits- und Sozialwesen verringert. Während von Januar bis März des letzten Jahres 163 Gesundheits- und Sozialunternehmen Insolvenz anmelden mussten, waren es im gleichen Zeitraum des Jahres 2014 nur 133 Unternehmen und folglich etwa 18 Prozent weniger.

Das Finanzierungsumfeld für Unternehmen ist unverändert günstig. Nach dem ifo Kredithürdenindikator berichteten im Mai 2014 weniger als ein Fünftel der befragten Unternehmen von Problemen bei der Kreditvergabe von Banken. Dennoch ist die Kreditnachfrage der Unternehmen und Selbstständigen in Deutschland weiterhin verhalten. So ist das Kreditneugeschäft mit Unternehmen und Selbstständigen nach Angaben der Kreditanstalt für Wiederaufbau im 1. Quartal 2014 im Vergleich zum Vorjahr um rund 2 Prozent zurückgegangen. Inwiefern die Leitzinssenkung der Europäischen Zentralbank vom 05. Juni von 0,25 Prozent auf 0,15 Prozent zu einem Nachfrageschwung führt, bleibt abzuwarten.

Wechsel im Aufsichtsrat der Bank für Sozialwirtschaft AG

Im Rahmen der diesjährigen Hauptversammlung der Bank für Sozialwirtschaft AG am 3. Juni 2014 in Köln wurde Herr Pfarrer Ulrich Lilie, ab 1. Juli 2014 Präsident der Diakonie Deutschland – Evangelischer Bundesverband, Evangelisches Werk für Diakonie und Entwicklung e. V., mit großer Mehrheit zum neuen Aufsichtsratsmitglied gewählt. Er folgt auf Herrn Oberkirchenrat Johannes Stockmeier, der gleichzeitig aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden ist.

Im Anschluss an die Hauptversammlung tagte der Aufsichtsrat der BFS. Turnusgemäß wechselte der Vorsitz. Neuer Vorsitzender des Aufsichtsrates ist Herr Dr. Matthias Berger, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater in Waldshut-Tiengen und Vorsitzender der Finanzkommission des Deutschen Caritasverbandes e. V. Er löst Herrn Prof. Dr. Friedrich Vogelbusch ab, der den Vorsitz in den letzten beiden Jahre innehatte. Zur stellvertretenden Vorsitzenden wurde Frau Martina Arends, Mitglied des Vorstands des AWO Bundesverbands e. V., Berlin, gewählt.

Universal-Instrument für das Online-Fundraising: BFS-Net.Tool XXL

Den Siegeszug des Online-Fundraising hat die BFS in den letzten Jahren kontinuierlich verfolgt und ihr Angebot zur Unterstützung nach und nach in einem einzigen Instrument gebündelt: dem **BFS-Net.Tool XXL** – bei Fundraisern inzwischen auch als die „Eier legende Wollmilchsau“ bekannt. Denn dieses Tool bietet Ihnen ein umfangreiches Leistungsspektrum:

Sie können Lastschrift- und / oder Kreditkartenspenden online oder mobil (z. B. als SMS-Spenden oder neuerdings auch per PayPal) generieren. Sie integrieren das (barrierefreie) Spendenformular direkt in ihre Website

oder verschicken den Spendenaufruf an ihre Kunden durch eine integrierte Mailing Funktion. Zudem bietet das **BFS-Net.Tool XXL** Ihnen Optionen für den Einbau eines Spendenbarometers (Widget) und für die Verwaltung Ihrer Newsletter. Sie können verschiedene Apps nutzen – und Sie können sich in das Spendenportal der Bank für Sozialwirtschaft aufnehmen lassen (www.spendenbank.de).

Kostenlos und ausschließlich für BFS-Kunden

Das **BFS-Net.Tool XXL** können nur Kunden der BFS nutzen. Das Tool und all seine Features sind kostenlos. Lediglich für Kreditkartenspenden und SMS-Spenden fallen Gebühren an.

Als Anwender des **BFS-Net.Tool XXL** erhalten Sie von uns einen passwortgeschützten Zugang auf unseren Internetserver. Dort können Sie alle Einstellungen nach Ihrem Bedarf vornehmen. Die Spender werden über einen Link auf Ihrer Homepage zu Ihrem Spendenformular geleitet. Einmal täglich werden alle eingegangenen Spenden vom Internetserver in das Buchungssystem der Bank übernommen und die Zahlungen werden Ihrem Konto gutgeschrieben. Die Abwicklung der Zahlungsströme erfolgt automatisiert auf dem sicheren Server der Bank für Sozialwirtschaft.

Welche Funktionalitäten das **BFS-Net.Tool XXL** genau bietet, beschreiben wir unter <http://www.sozialbank.de/bfs-nettool-xxl/>. Dort finden Sie auch eine interaktive Demo.

Neu: BFS-Marktreport Krankenhaus blickt auf die Versorgungsstruktur im Jahr 2030

Wie wird die Struktur der Krankenhausversorgung im Jahr 2030 aussehen? Welche Einflussfaktoren sind bereits heute erkennbar, die bestimmte Entwicklungen wahrscheinlich machen? Welche Voraussetzungen müssen Krankenhäuser erfüllen, um auf die Veränderungen der

nächsten Jahre vorbereitet zu sein? Welche strategischen Handlungsoptionen stehen ihnen offen? Welche politischen Rahmensetzungen sind zu erwarten?

Antworten auf diese Fragen gibt der jetzt erschienene **BFS-Marktreport Krankenhaus 2014: Krankenhausversorgungsstruktur 2030** der Bank für Sozialwirtschaft AG. Betreibern, Trägern und Finanziers im Krankenhaussektor sowie einer interessierten Öffentlichkeit eröffnet der Report einen Überblick über die künftige Rolle der Krankenhäuser im Spannungsfeld zwischen dem Versorgungsauftrag für einen steigenden Bedarf, knapper werdenden personellen Ressourcen, unternehmerischem Gestaltungsspielraum und einer wachsenden Angewiesenheit auf den Kredit- und Kapitalmarkt.

Wesentliches Ergebnis des Reports ist das **Szenario „Krankenhausversorgungsstruktur 2030“**. Im Vergleich zur gegenwärtigen Situation sind die Krankenhäuser im Jahr 2030 sowohl auf regionaler als auch auf überregionaler und nationaler Ebene überwiegend in Konzernstrukturen organisiert. Der Erhalt versorgungsnotwendiger Krankenhäuser in ländlichen Gebieten wird bei Bedarf durch gesonderte Maßnahmen gewährleistet. Vor allem innerhalb lokaler Krankenhauskonzerne sind die Kliniken stärker als im Jahr 2014 auf einzelne Leistungskomplexe bspw. in Form von Fachzentren spezialisiert. Die Krankenhäuser sind mehr als heute in regionale Versorgungsnetze eingebunden, welche aufgrund der unterschiedlichen regionalen Gegebenheiten individuell ausgestaltet sind. Dabei wird das Versorgungsmanagement insbesondere der chronisch Kranken zum Teil von spezialisierten Dienstleistern erbracht, aber auch von Krankenhäusern, die sich in einem Versorgungsnetz als Nukleus positioniert haben.

Die **Sicherung der Zukunftsfähigkeit** erfordert von den Krankenhausunternehmen die Umsetzung strategischer und operativer Maßnahmen vor allem zur Effizienzstei-

gerung, zur Gewinnung und Bindung von Fachkräften, zur Sicherung des stationären Leistungsvolumens und zur Erschließung weiterer Ertragsbereiche. Die Bewältigung dieser Herausforderungen erfordert kompetente und handlungsfähige Organstrukturen sowie den Zugang zum Kredit- und Kapitalmarkt. Für die Generierung von Kredit- und Kapitalmarktmitteln ist neben einer guten Bonität und angemessenen Sicherheiten insbesondere eine plausibel dargelegte Kapitaldienstfähigkeit, welche sich aus einem zukunftsfähigen Geschäftsmodell ergibt, unabdingbar.

Der ca. 110-seitige **BFS-Marktreport Krankenhaus 2014: Krankenhausversorgungsstruktur 2030** kann zum Preis von 49,00 Euro (inkl. MwSt. und Versandkosten) per E-Mail bestellt werden: kommunikation-research@sozialbank.de. Die Management Summary steht unter www.sozialbank.de zum kostenlosen Download zur Verfügung.

Online-Brancheninformationen der BFS

Mit der **BFS-Info** stellen wir Ihnen unsere Kundenzeitschrift in gedruckter Form zur Verfügung. Für alle, die die **BFS-Info** online lesen möchten, steht diese zusätzlich unter <https://www.sozialbank.de/378/> zum Download zur Verfügung. Zudem können Sie sie seit Januar 2014 auch als pdf-Attach per E-Mail beziehen. Dazu benötigt Ihre Geschäftsstelle lediglich eine Nachricht, dass Sie dies wünschen sowie Ihre E-Mail-Adresse.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen zahlreiche Brancheninformationen online an:

Sozialwirtschaftliche Informationen: Unter <http://www.sozialbank.de/aktuelle-nachrichten-aus-sg/> finden Sie eine Zusammenstellung von aktuellen Nachrichten aus den einzelnen Branchen der Sozialwirtschaft. Damit wollen wir Sie dabei unterstützen, Entwicklungstendenzen

in der Sozial- und Gesundheitswirtschaft zu verfolgen. Ergänzend können Sie unter <http://www.sozialbank.de/305/> eine umfangreiche Liste interessanter Links zu sozialwirtschaftlichen Organisationen und Dienstleistern abrufen.

Fundraising-Weblog: Das Weblog der Bank für Sozialwirtschaft richtet sich an Menschen, die im Fundraising sozialer Einrichtungen und Organisationen tätig sind. Unter <http://weblog.spendenbank.de/> gibt es Hinweise, Tipps, Neuigkeiten und Links rund um das Thema Fundraising, d. h. auch z. B. zu Stiftungen, Corporate Social Responsibility (CSR), Ehrenamt oder Sozialmarketing.

EUFIS: Unter www.eufis.eu stellen wir Ihnen eine speziell auf Akteure aus der Sozial- und Gesundheitswirtschaft ausgerichtete Datenbank mit umfassenden und aktuellen Informationen zur europäischen Politik, Gesetzgebung und Rechtsprechung, zur EU-Förderung sowie zu Entscheidungen der EU-Institutionen in den für die Sozial- und Gesundheitswirtschaft relevanten Bereichen zur Verfügung. Den Kern bilden Informationen zu den für die Sozial- und Gesundheitswirtschaft relevanten EU-Förderprogrammen. Die Texte sind mit Dokumenten zur Antragstellung, Ansprechpartnern auf europäischer und nationaler Ebene und weiteren Hintergrunddokumenten verlinkt. Zudem enthält EUFIS u. a. aktuelle Nachrichten und Terminhinweise rund um das zentrale Thema „Europa und Sozialwirtschaft“ und ist mit einem individualisierbaren Benachrichtigungsdienst ausgestattet. EUFIS ist für Sie kostenlos nutzbar.

BFS-Spendenportal: Unter <http://www.sozialbank.de/spendenportal/> finden Sie unser Spendenportal. Präsentieren können Sie sich dort, wenn Sie zur Abwicklung ihrer Online-Spenden das **BFS-Net.Tool XXL** nutzen. Für die Nutzer des **BFS-Net.Tool XXL** ist die Aufnahme in unser Spendenportal ohne jeden Aufwand: Die Organisation wird nach Vertragsabschluss für das **BFS-Net.Tool XXL**

automatisch in das Spendenportal integriert. Spender können sowohl alphabetisch als auch nach Hilfefeldern (z. B. Kinder, Gesundheit) oder Verwendungszwecken (z. B. Indonesien) nach der Organisation ihrer Wahl suchen. Auch die direkte Suche nach dem Namen einer Organisation ist möglich. Der aktuelle Spendenstand über das **BFS-Net.Tool XXL** wird auf dem Portal angezeigt.

BFS auf Twitter: Auf <https://twitter.com/sozialbank> können Sie der BFS folgen!

Online-Publikationen

Neben der BFS-Info veröffentlichen wir eine zweite monatlich erscheinende Publikation: die **trend informationen für Führungskräfte der Sozialwirtschaft**. Für den kostenlosen Bezug dieses Newsletters können Sie sich unter <https://www.sozialbank.de/377/> registrieren. Dort stehen auch die bisher erschienenen Online-Ausgaben zum Download zur Verfügung.

Die **trend informationen** betrachten Entwicklungen, die über das Kerngeschäft der Sozial- und Gesundheitswirtschaft hinausgehen. Die Beiträge fassen vorrangig aktuelle Studien zusammen, die sich u. a. mit den Bereichen Demographie, Bildung, Gesellschaft, Arbeitsmarkt, Kommunikation, Management, Ökologie etc. beschäftigt haben. Auch wird über Tagungen aus der Sozial- und Gesundheitswirtschaft berichtet und es werden aktuelle Bücher rezensiert.

Darüber hinaus finden Sie unter <https://www.sozialbank.de/379/> verschiedene **Arbeitshilfen** und unter <https://www.sozialbank.de/380/> **Konzepthefte** zum kostenlosen Download. Last not least können unter <http://www.sozialbank.de/fachbeitraege/> alle in den letzten Jahren in der BFS-Info veröffentlichten ein- oder mehrteiligen Fachbeiträge externer und interner Autor/innen zu Fragestellungen der Sozialwirtschaft heruntergeladen werden.

Neu: Sozialwirtschaftsstudie für Rheinland-Pfalz

„MehrWertSchöpfung – die Freie Wohlfahrtspflege als Wirtschaftsfaktor in Rheinland-Pfalz“: Der Titel der vor kurzem erschienenen Studie der LIGA der Freien Wohlfahrtspflege in Rheinland-Pfalz und des Instituts für Bildungs- und Sozialpolitik der Hochschule Koblenz (BUS) ist Programm: Die Untersuchung zeigt, inwieweit die Freie Wohlfahrtspflege zur ökonomischen Wertschöpfung und zum regionalen Mehrwert beiträgt. Wie bereits einige Vorgängerstudien in anderen Bundesländern will auch sie den Blick auf die Leistungen und die ökonomische Bedeutung der Freien Wohlfahrtspflege richten, statt bei den Kostenaspekten zu verharren.

Das Neue dieser Studie ist, dass sie für ausgewählte Teilbereiche der Sozialwirtschaft (Kinder-, Jugend- und Familienhilfe, Eingliederungs- und Suchtkrankenhilfe sowie Altenhilfe) mit der Methode einer Vollerhebung bei den Trägern der Einrichtungen gearbeitet hat. Die hohe Beteiligungsquote von 66 % sicherte aussagekräftige Daten. Anhand der daraus resultierenden ökonomisch zentralen Parameter wurde die wirtschaftliche Bedeutung der sozialwirtschaftlichen Organisationen untersucht. Die Betrachtung der Zahlungsflüsse ergab, dass die Rückflüsse an die öffentliche Hand, die durch Steuern und Sozialversicherungsbeiträge entstehen, bei durchschnittlich 40 Cent pro investiertem Euro liegen. Hinzu kommen 9 Cent, die über den Konsum der Mitarbeitenden aus den Einrichtungen bzw. die daraus resultierende Umsatzsteuer an die öffentliche Hand zurückfließen.

Auch sichern die Mitarbeitenden der LIGA-Verbände und die Einrichtungen selbst durch ihren Konsum bzw. ihre Ausgaben für Sachgüter, Dienstleistungen und Investitionen Beschäftigungsverhältnisse in der Region. Die Hochrechnung der Studie ergibt, dass 100 Vollzeitbeschäftigte der LIGA-Verbände zu 42 Vollzeitbeschäftigten in

anderen Branchen führen. Diese induzieren wiederum Einkommenseffekte und Rückflüsse an Steuern etc.

Insgesamt kommt die Untersuchung zu dem Ergebnis, dass von einem Euro, der in die untersuchten Teilbereiche der Sozialwirtschaft in Rheinland-Pfalz investiert wird, rund 72 Cent an die öffentliche Hand zurückfließen. Nicht berücksichtigt sind dabei der monetäre Wert ehrenamtlicher Arbeit sowie der nicht messbare Mehrwert für die Region durch die Angebote der Sozialwirtschaft, z. B. mit Blick auf Ausbildungsmöglichkeiten in der Region.

Das Fazit zeigt aber auch, dass ein großer Teil der Kosten auf der Ebene der Kommunen anfällt, während die Nutznießer bei der Nettokostenbetrachtung der Bund und die Sozialversicherungen sind. „Ein ‚rationales‘ Finanzierungssystem würde die Ebenen, bei denen auch große Teile der Rückflüsse verbucht werden können, an der Regelfinanzierung der Leistungen beteiligen müssen“, folgen die Autoren.

Auf der Website <http://www.liga-rlp.de/4308.html> stehen die Kurzfassung der Studie und weitere Informationen dazu zum Download zur Verfügung. Die Bank für Sozialwirtschaft AG hat die Erstellung der Studie unterstützt.

Standardwerk zum Fundraising neu aufgelegt

In der 6. Auflage des Standardwerks „Fundraising – Professionelle Mittelbeschaffung für steuerbegünstigte Organisationen“ stellt Autor Michael Urselmann seinen Lesern auf 477 Seiten das aktuell verfügbare Wissen über professionelles Fundraising und dessen systematisches Management in komprimierter Form zur Verfügung. Wissenschaftliche Erkenntnisse sind in die wesentlich erweiterte Neuauflage ebenso eingeflossen wie Erfahrungen aus Beratungsprojekten. Mehr als 200 Best-Practice-Beispiele veranschaulichen die theoretischen Ausführungen. Der im Vergleich

zur 5. Auflage fast doppelte Umfang ergibt sich vor allem daraus, dass sich das Standardwerk nicht mehr nur auf Fundraising bei Privatpersonen konzentriert, sondern auch Unternehmen, Stiftungen und öffentliche Bereitsteller von Ressourcen einbezieht. Ein umfangreiches eigenes Kapitel ist zudem dem Online-Fundraising gewidmet.

Das Buch wendet sich an Einsteiger/innen ebenso wie an Fortgeschrittene im Fundraising. Schon an der sehr klaren Gliederung kann der Leser erkennen, was ihn erwartet und wo er/sie mit welchem Know-how einsteigen sollte. In jedem Kapitel werden die wichtigsten Erkenntnisse zusammengefasst und vertiefende Literatur genannt.

„Fundraising“ von Michael Urselmann ist erschienen bei Springer Fachmedien, Wiesbaden 2014, ISBN 978-3-658-01794-1, und ist zum Preis von 39,99 Euro (E-Book 29,99 Euro, ISBN 978-3-658-01795-8) im Buchhandel beziehbar.

Neu: Qualitätssiegel für Treuhandstiftungsverwaltung

Auf dem Deutschen Stiftungstag 2014 in Hamburg hat der Bundesverband Deutscher Stiftungen ein Qualitätssiegel für gute Treuhandstiftungsverwaltung vorgestellt, das erstmals am 1. Oktober 2014 verliehen werden soll. Das bundesweit einzige Siegel seiner Art soll mehr Schutz für Treuhandstiftungen bieten, da diese nicht unmittelbar der Stiftungsaufsicht unterliegen.

Angesichts der rasant wachsenden Zahl von Treuhandstiftungen ist es das Ziel des Bundesverbandes, die Standards für professionelle Verwaltung, Steuerung und Kontrolle transparent zu gestalten. Das Qualitätssiegel basiert auf den Grundsätzen guter Verwaltung von Treuhandstiftungen, die 2012 vom Verband verabschiedet worden sind (siehe www.stiftungen.org/ggt). Um das Siegel bewerben können sich ab sofort Treuhänder, die juristische Personen

des öffentlichen oder privaten Rechts sind und mindestens drei Treuhandstiftungen verwalten. Weitere Informationen: www.stiftungstreuhaender.org

ConSozial 2014 erstmals mit Management-Symposium

Am 5. und 6. November 2014 findet im Messezentrum Nürnberg die 16. ConSozial statt. Um strategischen Fragestellungen einen noch besseren Raum zu geben als bisher, wird in diesem Jahr zusätzlich zu den gewohnten Kongressveranstaltungen erstmals ein Management-Symposium angeboten. Es steht unter dem Thema „Unternehmen Inklusion: Verantwortliche im Dialog“ und behandelt in vier Veranstaltungen die Umsetzung des Inklusionsprinzips, die vielfältige Herausforderungen für die Unternehmensführung, aber ebenso z. B. für die kommunale Steuerung mit sich bringt. Jede Veranstaltung wird mit einem Impulsvortrag eröffnet. Anschließend sollen kleine Gesprächsrunden dazu beitragen, neue Ideen zu finden und Konzepte im Dialog weiterzuentwickeln.

Die Themen der vier Management-Veranstaltungen sind: „Konversion: Nachhaltig umsetzen“, „Sozialraum: Leistungssysteme und Geschäftsmodelle gestalten“, „Immobilienmanagement: Steuern und finanzieren“, „Personal und Einkauf: In dezentralen Strukturen managen“. Das Thema „Inklusion“ steht auch im Mittelpunkt der beiden Plenumsvorträge für alle ConSozial-Teilnehmer: Am 5. November 2014 referiert Dr. Ulrich Maly, Präsident des Deutschen Städtetags und Oberbürgermeister der Stadt Nürnberg zum „Unternehmen Inklusion“. Am 6. November 2014 folgt Verena Bentele, Beauftragte der Bundesregierung für die Belange behinderter Menschen, mit dem Thema „Inklusion – Gesellschaft gestalten“.

Weitere Informationen: www.consozial.de

EU führt das Recht auf ein Basiskonto ein

Das Europäische Parlament hat am 15. April 2014 eine Richtlinie angenommen, welche jedem Menschen, der sich legal in der EU aufhält, den Zugang zu einem Basiskonto ermöglichen soll. Ein Basiskonto ist ein Zahlungskonto mit grundlegenden Funktionen wie Zahlungsvorgänge oder Bargeldabhebung. Der Zugang zu einem Zahlungskonto ermöglicht es insbesondere, Gehalt, Versorgungsbezüge und andere finanzielle Leistungen zu erhalten sowie Rechnungen zu bezahlen.

Durch die neue Richtlinie haben künftig nicht nur alle Bürger/innen der EU das Recht auf ein Basiskonto, sondern auch zuvor ausgeschlossene Gruppen wie Flüchtlinge, ausländische Studierende, Inhaber/innen einer EU Blue Card und Asyl-Bewerber/innen, deren Antrag abgelehnt wurde, deren Ausweisung jedoch vorübergehend ausgesetzt wird. Konkret kann damit nach Schätzungen der Europäischen Kommission etwa 30 Millionen Menschen in der EU geholfen werden, darunter einigen hunderttausend in Deutschland.

Die Finanzinstitute müssen das Basiskonto künftig allen Interessenten unabhängig von der finanziellen Situation, der Beschäftigungssituation bzw. Arbeitslosigkeit sowie der Höhe des Einkommens bereitstellen. Auch andere diskriminierende Hindernisse, etwa eine überhöhte Gebühr, das Binden des Basiskontos an ein „Gesamtpaket“ mit anderen Finanzprodukten oder eine Beschränkung der Zahlungsvorgänge sind durch die Richtlinie ausgeschlossen. Eine Ablehnung eines Antrags auf ein Basiskonto, beispielsweise aufgrund von Nichteinhaltung der Rechtsvorschriften, muss begründet und schriftlich ausgestellt werden. Auch hierdurch dürfen keine zusätzlichen Gebühren anfallen.

Umsetzung in den EU-Mitgliedstaaten

Ein derartiges Basiskonto existiert bislang nur in zwölf der

28 EU-Mitgliedstaaten. In Deutschland gibt es lediglich einen rechtlich unverbindlichen Verhaltenskodex der Finanzinstitute. Trotz der Verpflichtung der Richtlinie für alle Mitgliedstaaten, ein Basiskonto zu gewährleisten, wird es von Bedeutung sein, wie die Richtlinie jeweils in nationales Recht umgesetzt wird.

Die Formulierung der Richtlinie lässt an einigen Stellen Raum für unterschiedliche Auslegungen. So sollen die Mitgliedstaaten sicherstellen, dass Basiskonten „von allen oder einer ausreichend großen Zahl von Kreditinstituten“ (Art. 16.1) angeboten werden, um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden. Diese sollten „kostenlos oder gegen eine angemessene Gebühr“ (Art. 18.1) angeboten werden. Eine Definition dessen, was „ausreichend“ bzw. „angemessen“ ist, fehlt allerdings. Es ist den Mitgliedstaaten jedoch freigestellt, dies in der Umsetzung durch nationale Gesetzgebung strikter zu formulieren.

Ein weiterer entscheidender Punkt bei der Umsetzung wird sein, ob den Banken ermöglicht wird, das Basiskonto mit einem Dispokredit anzubieten. Im ursprünglichen Vorschlag der EU-Kommission war dies nicht vorgesehen, da die Befürchtung besteht, dass finanzschwache Nutzer eines Basiskontos Probleme mit der Zinszahlung haben könnten.

Vor Inkrafttreten muss die Richtlinie noch formell vom Ministerrat der EU angenommen werden, was nach der Sommerpause erwartet wird. Danach haben die EU-Mitgliedstaaten zwei Jahre für deren Umsetzung Zeit. Die Richtlinie soll nach vier Jahren überprüft werden.

Weitere Informationen: Tobias Nickl, BFS Brüssel, Tel. +32 280 2776, bfseu@eufis.eu.

Der BFS-Europa Service in Brüssel informiert auf www.eufis.eu über die politischen Entwicklungen im europäischen Gesundheits- und Sozialbereich, über aktuelle Förderausschreibungen u. a. m.



Europa vor Ort: EU-Fördermittel für sozialwirtschaftliche Projekte

Fördermittel der Europäischen Union werden seit vielen Jahren zur Finanzierung sozialwirtschaftlicher Projekte eingesetzt. Dies wird auch in der Förderperiode ab 2014 so bleiben. Dennoch gehören Informationen über einschlägige Förderprogramme und deren Handhabung immer noch zum „Insider-Wissen“.

Das Seminar möchte dies ändern. Es bietet eine Einführung in die europäische Förderphilosophie sowie eine Übersicht über die unterschiedlichen Finanzierungsinstrumente der EU und deren Nutzungsmöglichkeiten für die Sozialwirtschaft. Es werden die einschlägigen Informations- und Verwaltungswege erläutert und Hilfen für die Antragstellung gegeben.

Anhand von praxisnahen Beispielen und Erfahrungsberichten werden die Schritte von der ersten Idee bis zur Antragstellung aufgezeigt. Dabei wird anhand von originalen EU-Antragsdokumenten geübt. Umfangreiches Seminar material mit nützlichen Tipps sowie hilfreichen Internetadressen erleichtert die Umsetzung des Gelernten.

Auszüge aus dem Inhalt:

- Einführung in die „Förderphilosophie“ der Europäischen Union
- Überblick über aktuelle EU-Aktionsprogramme und Struktur fondsmittel für die Sozialwirtschaft
- Informationsquellen, Zuständigkeiten und Ansprechpartner
- formale und inhaltliche Bedingungen von EU-Förderungen
- praktische Fragen zur Antragsstellung von EU-Fördermitteln

Das Seminar richtet sich an Projektverantwortliche, die ihre Kenntnisse im Bereich Funding um die Nutzung Euro-

päischer Förderungen erweitern möchten. Sie haben die Möglichkeit, Fragen und Wünsche bis ca. zwei Wochen vor Veranstaltung bei der Referentin einzureichen.

Referentin: Dr. Helle Becker, Publizistin und Projektmanagerin, Essen

Termin und Ort: 01./02.09.2014 in Berlin

Seminar dauer: 10:00 bis 17:00 Uhr / 2 Tage

Seminargebühr: 475,00 EUR zzgl. MwSt.

Arbeitnehmerüberlassung in der Sozialwirtschaft und im Gesundheitswesen – Änderung des AÜG, optimale Gestaltung, aktuelle Rechtsprechung

In Krankenhäusern und in Altenheimen ist es in den letzten Jahren häufig zur Ausgründung von Servicegesellschaften gekommen. Der Träger des Krankenhauses als Muttergesellschaft gründet eine Tochtergesellschaft, um durch diese bestimmte Aufgaben gegen Entgelt durchführen zu lassen. Dabei handelt es sich in der Regel um Reinigungs-, Küchen-, Wäscherei- und Facilitymanagementleistungen, aber auch um medizinische Leistungen (z. B. Labortätigkeiten) für die Muttergesellschaft.

Bei derartigen Strukturen handelt es sich im Regelfall um Arbeitnehmerüberlassung mit der Folge, dass das Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG) Anwendung findet. Aufgrund zahlreicher Missbrauchsfälle ist das AÜG im Jahr 2011 umfassend reformiert worden.

Auszüge aus dem Inhalt:

- Reform 2011: Die neuen Regelungen des AÜG im Überblick
- Begriffe der Arbeitnehmerüberlassung: Was bedeutet „wirtschaftliche Tätigkeit“ und „vorübergehend“?
- Erlaubnispflicht: Verleihung innerhalb des Konzerns
- sonstige Formen des Personaleinsatzes
- Rechtsfolgen des AÜG (Erlaubnispflicht, Gebot des



Equal-Pay und des Equal-Treatment)

- die „Drehtürklausel“ zum Schutz der Stammebelegschaft
- Grundsatz des Equal-Pay und die Abweichung durch Tarifvertrag
- Lohnuntergrenzen im Bereich der Krankenhäuser und der Sozialwirtschaft
- Folgen unrechtmäßiger Arbeitnehmerüberlassung
- typische Konstellationen in Krankenhäusern
- Abgrenzung zwischen Arbeitnehmerüberlassung und Entsendung von Arbeitnehmern im Rahmen von Werk- und selbstständigen Dienstverträgen sowie anderen Formen drittbezogenen Personaleinsatzes
- aktuelle Rechtsprechung (LAG Berlin-Brandenburg)

Referent: Golo Busch, Rechtsanwalt/Fachanwalt für Arbeitsrecht, Beratungs- und Prüfungsgesellschaft BPG mbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Münster

Termin und Ort: 09.09.2014 in Köln

Seminardauer: 10:00 bis 17:00 Uhr / 1 Tag

Seminargebühr: 300,00 EUR zzgl. MwSt.

Der Prokurist in der gemeinnützigen GmbH – Stellung, Rechte, Pflichten und Handlungsspielräume

Die Gründungswelle bei den gemeinnützigen GmbHs hat in den letzten Jahren in der Sozial- und Gesundheitswirtschaft zu einem verstärkten Einsatz von Prokuristen geführt. Die Erteilung der Prokura stellt für die betreffenden Personen einen Vertrauensbeweis dar und wird oftmals als Anerkennung der bisherigen Arbeitsleistung erlebt. Die Bestellung zum Prokuristen ist mit besonderen Rechten, Pflichten und Haftungsrisiken verbunden, die man als Prokurist und Gesellschaft genau kennen sollte. Dies gilt insbesondere dann, wenn Prokuristen

Teile der eigentlichen Geschäftsleitungsaufgaben wahrnehmen oder darin eingebunden werden.

Auszüge aus dem Inhalt:

- die Prokura als Gestaltungsoption
 - Überblick zur Unternehmensvertretung
 - Stellung des Prokuristen im Unternehmen
 - Aspekte der Prokuraerteilung
- Inhalt und Ausübung der Prokura
 - Erteilung und Besonderheiten
 - Umfang und Arten der Prokura
 - Ausübung der Prokura im Tagesgeschäft
- Auswirkungen der Prokura
 - arbeitsrechtliche Konsequenzen
 - zivilrechtliche/steuerrechtliche Haftung und die strafrechtliche Verantwortung
 - der Prokurist als „faktischer Geschäftsführer“
- Haftungsbegrenzende Maßnahmen
 - Vermögensschadenhaftpflicht-/D&O-Versicherung
 - rechtssichere Leitungsorganisation
 - Corporate Governance, Corporate Compliance
 - anstellungsvertragliche Absicherungen
- der Prokurist in der Unternehmenskrise
 - Informationspflichten
 - Handlungsoptionen
- das Erlöschen der Prokura
- freie Widerrufbarkeit der Prokura
- Nachwirkungen, Rechtsschutz

Referent: Thomas von Holt, Rechtsanwalt und Steuerberater, Bonn

Termine und Orte: 11.09.2014 in Köln,
04.12.2014 in Nürnberg

Seminardauer: 10:00 bis 17:00 Uhr / 1 Tag

Seminargebühr: 300,00 EUR zzgl. MwSt.

Medientraining – effektive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Dauer: 2 Tage Gebühr: € 475,00
25./26.08.2014 – Köln

Führung und Kommunikation – ein Basisseminar für Führungskräfte

Dauer: 2 Tage Gebühr: € 575,00
25./26.08.2014 – Berlin

Führung und Persönlichkeit

Dauer: 2 Tage Gebühr: € 575,00
27./28.08.2014 – Berlin 27./28.10.2014 – Köln

Der Beschwerdebrief als Chance

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
02.09.2014 – Köln

Telefontraining für schwierige Gespräche mit verärgerten Patienten oder Kunden

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
03.09.2014 – Köln

Förder-„Special“: Die neuen Europäischen Fördermittel für die Sozialwirtschaft

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
03.09.2014 – Berlin

Der dritte Weg – aktuelle Rechtsprechung und arbeitsrechtliche Entwicklungen im kirchlichen Arbeitsrecht

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
08.09.2014 – Köln

Rechnungswesen für Entscheidungsträger

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
09.09.2014 – Berlin

Führung heute – ein Check-up für Führungskräfte

Dauer: 2 Tage Gebühr: € 575,00
09./10.09.2014 – Köln

Bauherrenaufgaben bei der Vorbereitung und Durchführung von Bauvorhaben

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
10.09.2014 – Berlin

Baukosten-Controlling

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
11.09.2014 – Berlin

Spender betreuen mit MS ACCESS

Dauer: 2 Tage Gebühr: € 500,00
15./16.09.2014 – Berlin

Leistungserbringung in der Kinder- und Jugendhilfe

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
15.09.2014 – Berlin

IT-Kosten senken, IT-Wertschöpfung steigern

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
16.09.2014 – Berlin

Erfolgreich Geldauflagen einwerben

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
16.09.2014 – München 06.10.2014 – Hamburg

Der beste ambulante Pflegedienst

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
16.09.2014 – Hamburg 07.10.2014 – München

Kostenrechnung für ambulante Pflegedienste

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
17.09.2014 – Hamburg 08.10.2014 – München

Gemeinnützigkeit sozialer Betriebe – steuerrechtliche Konfliktfälle in der betrieblichen Praxis

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
17.09.2014 – Berlin

Die GmbH-Auslagerung im steuerbegünstigten Sektor

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
18.09.2014 – Berlin

Wohnen im Alter – Alternative zur stationären Pflege

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
22.09.2014 – Berlin

Flexibilisierung der Beschäftigungsverhältnisse

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
22.09.2014 – Köln

Erfolgreiche Softwareauswahl

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
23.09.2014 – Köln

Mitarbeitergewinnung und -bindung in der Pflege

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
24.09.2014 – Köln

Die Mitbestimmung des Betriebsrates im Tendenzbetrieb

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
25.09.2014 – Köln

Rechnungslegungshinweise für WföM unter besonderer Berücksichtigung des Arbeitsergebnisses

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
29.09.2014 – Berlin

Von der Kostenrechnung zur Managementinformation – Einführung in das operative Controlling

Dauer: 2 Tage Gebühr: € 475,00
29./30.09.2014 – Berlin

Die Zukunft im Visier – Einführung in das strategische Controlling

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
01.10.2014 – Berlin

Neu kalkulieren: Der Aufbau eines Privatzahlerkataloges

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
06.10.2014 – Berlin

Professionelle Fördermittelakquise für Organisationen der Sozialwirtschaft

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
07.10.2014 – Hamburg

Aktuelle Umsatzsteuer für soziale Körperschaften

Dauer: 1 Tag Gebühr: € 300,00
13.10.2014 – Berlin

Weitere Informationen: BFS Service GmbH, Im Zollhafen 5 (Halle 11), 50678 Köln, Tel. 0221.97356-159 und -160, Fax 0221.97356-164
Das komplette, aktuelle Seminarangebot finden Sie unter www.bfs-service.de.

Sie erreichen uns auch über E-Mail. Unsere Adresse: bfs-service@sozialbank.de.
Die angegebenen Seminargebühren verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer und sind für Non-Profit-Organisationen gültig.

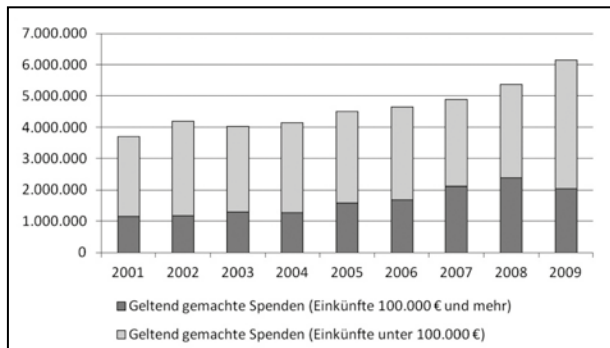
Aktueller Fachbeitrag

Gewinnung und Bindung von Großspendern

Im Fundraising kommt den Großspendern eine wachsende Bedeutung zu. Auswertungen von Spenderdatenbanken zeigen, dass das Paretoprinzip auch in der Ressourcenbeschaffung Gültigkeit besitzt: Bei ausgereiftem Fundraising steuern die 20% besten Spender 80% des Spendenvolumens einer Organisation bei. Erstaunlicherweise investieren trotz dieser Erkenntnis nur die wenigsten Organisationen in ein professionelles und nachhaltiges Großspender-Fundraising mit entsprechend ausgebildeten Experten.

Die Gruppe von Menschen, die einer Organisation weit überdurchschnittlich geben kann, wächst von Jahr zu Jahr. Fast 70 Jahre Frieden seit Ende des Zweiten Weltkrieges haben auch in Deutschland beträchtliche Vermögen akkumuliert. Immer mehr Vermögende sind bereit, ihr Vermögen (oder Teile davon) zugunsten gemeinnütziger Zwecke zu spenden oder zu stiften. Die neuesten Zahlen des statistischen Bundesamtes zeigen, dass die steuerlich geltend gemachten Spenden seit 2001 kontinuierlich angestiegen sind und 2009 die Schwelle von 6 Mrd. Euro übersprungen haben (siehe Tabelle 1).

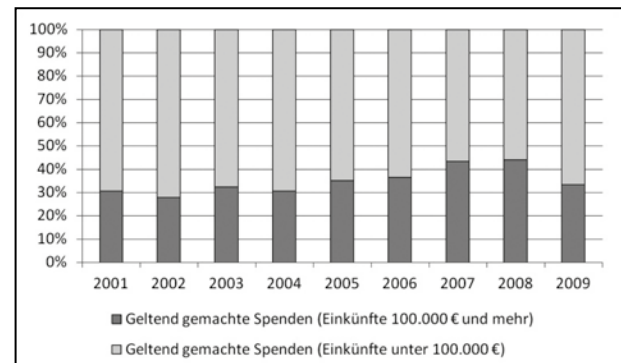
Tabelle 1: Entwicklung der steuerlich geltend gemachten Spenden (in TEURO)



Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang der wachsende Anteil von Spenden Wohlhabender (mit jährlichen Einkünften von 100.000 Euro und mehr) von 31% im Jahr 2001 auf 44% im Jahr 2008. Lediglich im Krisenjahr 2009 fiel der Anteil auf 33% zurück (siehe Tabelle 2). Bis zum Jahr 2014 dürfte ihr Anteil jedoch die 50%-Marke erreicht haben.¹

Leider werden die Finanzbehörden die Zahlen für 2014 aus Verfahrensgründen (z. B. Einhaltung von Einspruchsfristen bei Steuerbescheiden) erst im Jahr 2018 vorlegen können.

Tabelle 2: Anteil steuerlich geltend gemachter Spenden von Wohlhabenden



Ab welcher Spendenhöhe spricht man von einem Großspender?

Wann ein Spender als Großspender zu betrachten und entsprechend zu betreuen ist, kann nicht allgemeingültig definiert werden. Vielmehr muss jede Organisation eine individuelle Antwort auf diese Frage finden. Entscheidend ist, dass ein Schwellenwert definiert wird, ab dem ein Spender als Großspender persönlich betreut wird, und nicht mehr nur schriftlich über Mailings. Die Festlegung von Schwellenwerten sollte davon abhängen, welche personellen und

¹ Quelle: Urselmann, Michael; Schwabbacher, Wolfram: Deutscher Spendenmarkt wächst auf Rekordergebnis, in: Fundraiser-Magazin, Heft 6/2013, S. 44-45.

Aktueller Fachbeitrag

finanziellen Kapazitäten eine Organisation in ihr Großspender-Fundraising investieren möchte. Als Faustformel kann man mit einer Vollzeitstelle Großspender-Fundraising ca. 100 Großspender angemessen persönlich betreuen. Steht also ein Großspender-Fundraiser zur Verfügung, so wird der Schwellenwert so definiert, dass die 100 größten Spender oberhalb dieser Schwelle liegen, der Rest unterhalb. Wichtig ist dabei, nicht nur Einzelspenden zu betrachten, sondern die Jahresspendensumme eines Spenders. Wird beispielsweise ein Spender A mit einer Einzelspende in Höhe von 10.000 Euro in einem Jahr als Großspender betrachtet, so muss konsequenterweise auch ein Spender B als solcher angesehen werden, der in einem Jahr vier Spenden à 2.500 Euro gibt.

In der Fundraising-Praxis haben viele Organisationen einen ersten Schwellenwert bei 10.000 Euro Jahresspendensumme definiert. Spender, die diesen Schwellenwert überschreiten (meist „**Top Donor**“ genannt), werden individuell und persönlich betreut (siehe unten). Schnell gelangten diese Organisationen jedoch zu der Erkenntnis, dass auch Spender mit einer Jahresspendensumme von weniger als 10.000 Euro durchaus noch überdurchschnittlich geben und deshalb auch überdurchschnittlich betreut werden sollten. In der Folge führten manche Organisationen zusätzlich eine zweite Großspenderkategorie (beispielsweise „**Major Donor**“ genannt) mit einer Jahresspendensumme zwischen 1.000 und 9.999 Euro ein, oder gar eine dritte Großspenderkategorie (beispielsweise „**High Donor**“ oder „**Middle Donor**“ genannt) mit einer Jahresspendensumme zwischen 500 und 999 Euro. Entsprechend fällt bei Letzteren auch die Betreuung weniger individuell bzw. stärker standardisiert aus. Die Gewinnung und Betreuung bzw. Bindung von Großspendern wird hier exemplarisch am Beispiel der Top Donor vorgestellt.

Gewinnung von Top Donor

In Deutschland erfolgt die Gewinnung von Großspendern noch weitgehend durch systematisches Upgrading.

Statt – wie in der USA – proaktiv identifizierte potenzielle Großspender direkt (also ohne bereits bestehende Spenderbeziehung) auf einen großen Betrag anzusprechen, wird hierzulande i. d. R. reaktiv vorgegangen und abgewartet, bis ein Spender auf einen normalen Spendenbrief (Mailing) mit einer überdurchschnittlichen Zuwendung reagiert. Erst dann wird der persönliche Kontakt gesucht (siehe unten). Erst in letzter Zeit gehen auch in Deutschland einige wenige Organisationen neue, proaktivere Wege: Sie sprechen auch potenzielle Großspender direkt an, die der Organisation zwar schon gespendet haben, bislang aber noch nicht in überdurchschnittlicher Höhe. Woher wissen diese Organisationen, dass bestimmte (Klein-) Spender von ihrer Einkommens- bzw. Vermögenssituation her das Potenzial zum Großspender hätten? Indem sie die Dienstleistung „Wealth Overlay“ des Unternehmens „Major Giving Solutions“ in Anspruch nehmen, und ihren Adressbestand an Spendern abgleichen lassen gegen eine Datenbank mit Adressen wohlhabender Deutscher. In der Schnittmenge finden sich dann (Klein-) Spender der Organisation, die das Potenzial zu größeren Spenden hätten. Die Ansprache der so identifizierten potenziellen Großspender erfolgt dann sehr ähnlich zu den Maßnahmen der Bindung von Top Donor.

Bindung von Top Donor durch telefonischen Kontakt

Zu einem Top Donor sollte so schnell wie möglich der persönliche Kontakt gesucht werden. Der persönliche Kontakt ist zwar mit wesentlich höheren Kosten verbunden als der schriftliche, angesichts der Höhe der erhaltenen Spenden aber allemal gerechtfertigt. Nach Erhalt der (ersten) Großspende, sollte der erste persönliche Kontakt zu einem neuen Top Donor ein telefonischer Dankanruf sein. In der Regel erfolgt der Anruf durch den (Großspender-) Fundraiser, der ab sofort ja auch die persönliche Betreuung übernimmt. Aufgrund der besonderen Spendenhöhe wird der Dankanruf in einigen Organisationen alternativ von der Geschäftsführung

Aktueller Fachbeitrag

übernommen. Letzteres Vorgehen ist sicherlich sinnvoll, da es dem neuen Top Donor eine besondere Wertschätzung entgegenbringt. Die Geschäftsführung sollte jedoch nicht verpassen, den Großspender-Fundraiser als künftigen Ansprechpartner zu benennen und vorzustellen. In aller Regel verfügen Geschäftsführer nicht über die erforderlichen zeitlichen Ressourcen für eine angemessene Großspenderbetreuung.

Ziel des Dankanrufes ist,

- sich für die erhaltene Großspende zu bedanken,
- die Bedeutung der Großspende für die Organisation herauszustellen,
- den künftigen Ansprechpartner für den Top Donor persönlich vorzustellen,
- dem Top Donor ein persönliches Treffen anzubieten.

Bindung von Top Donor durch persönliche Treffen

In einem (ersten) Treffen, das je nach Wunsch beim Großspender oder in der Organisation oder an einem neutralen dritten Ort (z. B. in einem Café oder Restaurant) stattfinden kann, versucht der Großspenderbetreuer Antworten auf folgende, zentrale Fragen zu bekommen:

- Was für ein Mensch ist der Top Donor? Welche Bedürfnisse, Werte und (Spender-) Motive leiten ihn?
- Welche Ziele verfolgt er? Welche Träume hat er?
- Welchen Bezug hat der Top Donor zur Organisation? Warum gerade diese Organisation?
- Was hat den Top Donor motiviert, der Organisation einen größeren Betrag zu geben?
- Für welche Projekte der Organisation interessiert sich der Top Donor besonders?
- Was erwartet sich der Top Donor von der Organisation?
- Kann sich der Top Donor eine weitergehende Unterstützung der Organisation vorstellen?

Ziel des ersten Treffens ist es auch, sich als Großspender-Fundraiser dem Großspender als persönlichen Ansprechpartner vorzustellen, der ihn ab sofort betreut und sich persönlich um alle Belange im Zusammenhang mit der Spende kümmert. Dieses „Kümmern“ wird im anglo-amerikanischen Raum auch „Stewardship“ genannt.

Bindung von Top Donor durch schriftlichen Kontakt

Top Donor werden zu Geburtstagen, Jubiläen oder besonderen Ehrentagen (z. B. Goldene Hochzeit) angeschrieben. Sie erhalten eine individuelle, von Hand geschriebene Karte zu Weihnachten und Ostern, vielleicht sogar eine Urlaubskarte vom Großspenderbetreuer. Selbst eine Gratulationskarte zum Namenstag ist möglich, gerade in einem katholischen Milieu sogar üblich. Listbroker bieten mittlerweile eine Datei mit 30.000 Vornamen inklusive interessanter Informationen zum Namenspatron an. Solche Schreiben sind oftmals willkommene Gelegenheit für den Top Donor, sich telefonisch zu melden und zu bedanken. Durch diese regelmäßigen, persönlichen Kontakte wird die Beziehung des Top Donors zu „seiner“ Organisation im Sinne des „Relationship Fundraising“ vertieft.

Bindung von Top Donor durch Projektreisen

Besonders intensiv ist die Bindung im Rahmen von sog. „Projektreisen“ bzw. „Spenderreisen“ ins In- oder Ausland. Dabei können Top Donor persönlich und unmittelbar erleben, welche Erfolge ein Projekt dank ihrer Unterstützung für die betroffenen Menschen erzielen kann. Eine Organisation, die keine personellen Kapazitäten für die Organisation und Durchführung von Spenderreisen hat, kann dies auf Reiseveranstalter auslagern, die sich mittlerweile auf Großspenderreisen spezialisiert haben.²

Beispiel: Eine Organisation, die sich für die Erhaltung des

2 z. B. „Travel Beyond“ aus Hamburg (www.travelbeyond.de) oder „Make a Difference“ aus Köln (www.makeadifference.de).

Regenwaldes einsetzt, bietet ihren Großspendern regelmäßig eine Projektreise ins Amazonasgebiet an. Vor Ort kann sich der Großspender ein eigenes Bild vom Projektfortschritt verschaffen. Für die Kosten der Projektreise kommt ein Großspender selbstverständlich selber auf. Die Erlebnisdimension kann dadurch verstärkt werden, dass prominente Förderer der Organisation an der Reise teilnehmen. Eine solche Erfahrung motiviert nicht selten zu weiteren großzügigen Spenden.

Bindung von Top Donor durch exklusive Events

Bindung kann auch durch erlebnisorientierte Veranstaltungen („Events“) erzielt werden. Besonders attraktiv sind Events, die einerseits einen inhaltlichen Bezug zur Arbeit der Organisation haben, und andererseits mit einer gewissen Exklusivität für den Top Donor verbunden sind. Hierbei ist Kreativität wichtiger als hoher finanzieller Aufwand. Aber auch **sonstige freudige Anlässe** in einer Organisation könnten für die Bindung von Top Donor von Interesse sein. Beispiel: Einer ehrenamtlichen Mitarbeiterin der Malteser wurde durch den Bundespräsidenten das Bundesverdienstkreuz verliehen. Eine Großspenderin nahm die Einladung der Großspender-Fundraiserin gerne an, an der Verleihung in Schloss Bellevue in Berlin teilnehmen zu können. Beides war geradezu idealtypisch gegeben: Exklusiver Rahmen und inhaltlicher Bezug zur Arbeit der Organisation.

Bindung von Top Donor durch Mitarbeit

Eine sehr weitreichende Form der Bindung stellt das Angebot zur Mitarbeit dar. Dabei ermöglicht eine Organisation einem Top Donor, sich – bei Interesse – aktiv in die Arbeit der Organisation einbringen zu können. Denkbar ist die Mitarbeit in einem (Aufsichts-) Gremium (z. B. Kuratorium) oder die Verleihung eines Ehrentitels (z. B. Ehrensenator einer Hochschule). In den USA kann Vorstandsmitglied (Board Member) oftmals nur werden, wer

vorab eine substantielle Großspende geleistet hat. Ein Top Donor bringt aber nicht nur sein Geld, sondern auch sein Kontaktnetzwerk und Know-how ein. Er identifiziert sich entsprechend stark mit „seiner“ Organisation. Natürlich dürfen auch die Nachteile einer solchen Form der Bindung nicht verschwiegen werden: Durch die Mitarbeit eines Top Donors kann sein Einfluss auch (zu) dominant werden, und mit den Interessen der Mitgliederversammlung oder des Vorstands kollidieren. Im Extremfall kann eine Mitarbeit im Laufe der Zeit sogar kontraproduktiv werden.

Beispiel: In der von Karlheinz Böhm gegründeten Organisation „Menschen für Menschen“ bekam ein Top Donor immer größeren Einfluss. Nach jahrelanger, für beide Seiten fruchtbarer Zusammenarbeit, entstand folgendes „Luxusproblem“: Der Top Donor wollte eine Zuwendung leisten, die ein Vielfaches des aktuellen Budgets dargestellt hätte. Darüber entstand 2012 ein Streit zwischen Vorstand und Top Donor, der öffentlich ausgetragen wurde und das Image der Organisation existentiell bedrohte.

Wie aus den vorangegangenen Ausführungen deutlich wird, ist Großspender-Fundraising mit erheblichem Aufwand für Gewinnung und Bindung verbunden. Noch scheuen viele Organisationen diesen Aufwand. Wie in den USA wird sich das Großspender-Fundraising jedoch auch hierzulande in den nächsten Jahren immer stärker durchsetzen und zu einem zentralen Pfeiler des Fundraising entwickeln.

Eine ausführliche Darstellung des Großspender-Fundraising findet sich bei: Urselmann, Michael: Fundraising – Professionelle Mittelbeschaffung für steuerbegünstigte Organisationen, (siehe Rezension Seite 7 f.)

Autor: Prof. Dr. Michael Urselmann Professor für Sozialmanagement an der FH Köln, Kontakt: www.urselmann.de.