

## 5.2 Erbschaftsfundraising in Kirchengemeinden

Kleine, ortsnahe und aktive Gemeinden und kirchliche Einrichtungen haben gute Chancen, Erbschaften zu erhalten. Dabei gibt es einiges zu beachten. Dieser Artikel soll Ihnen helfen, sich mit Erbschaftsfundraising vertraut zu machen. Informationen zum Erbrecht finden Sie in Kapitel 7.3 »Erbrecht«.

In Kirchengemeinden, kirchlichen und diakonischen Einrichtungen stellt sich nicht selten die Frage, ob das gezielte Zugehen auf potenzielle Erblasser mit dem kirchlichen Auftrag vereinbar und ethisch vertretbar ist. Diese Problematik wird hier ebenfalls angerissen.

### 1. Ist Erbschaftsfundraising ethisch und moralisch vertretbar?

Oft wird die Frage gestellt: Können und dürfen wir als Christen eigentlich um Erbschaften bitten? Diese Frage sollten Sie in Ihrem Kirchenvorstand erörtern und alle Bedenken ernst nehmen. Versuchen Sie dabei die eigenen Bedenken, aber auch die Interessen und Wünsche Ihrer Gemeindeglieder in den Blick zu nehmen.

Für denjenigen, der sich mit seinem Nachlass beschäftigt, ist die Frage, was mit dem ererbten oder erworbenen Vermögen nach dem Ableben geschieht, sehr wichtig. Es kann als große Erleichterung empfunden werden, den Nachlass geregelt zu haben und zu wissen, dass alles wohlgeordnet ist. Dazu kann auch gehören, dass ein Teil des Erbes einem Zweck zugute kommt, der dem Erblasser im Leben wichtig war. Er kann so seinen Dank ausdrücken für das, was er empfangen hat, etwas zurückgeben und so wiederum Lebendigkeit fördern.

In einem Gespräch sollten stets die Interessen der zu Beratenden im Vordergrund stehen. Niemals dürfen Seelsorge und das Gespräch über Testament und Vermächtnis miteinander verquickt werden.

Lassen Sie sich Zeit, Fragen und Bedenken vor dem Einstieg ins Erbschaftsfundraising zu klären. Hilfreiche Literaturhinweise hierzu finden Sie am Ende des Ordners (Kap. 8.2).

### 2. Zahlen, Daten, Fakten zum Erbschaftsmarkt

- 260.000.000.000 Euro werden zurzeit in Deutschland pro Jahr vererbt. Die Zahl der Erbschaften mit höheren Werten nimmt vor allem aufgrund von vererbten Immobilien tendenziell zu, die von kleineren unter 25.000 Euro nimmt ab.
- Die Bereitschaft, eine gemeinnützige Organisation im Testament zu bedenken, steigt mit dem Bildungsstand.
- Weniger als die Hälfte der Bundesbürger machen ein Testament.

Das geht aus der Postbank-Erbschaftsstudie 2012 hervor. Weitere Hinweise zum Erbschaftsmarkt finden Sie unter [www.fr-online.de/fotostrecken-wirtschaft,1473648,16141614.html](http://www.fr-online.de/fotostrecken-wirtschaft,1473648,16141614.html).

### 3. Chancen und Risiken des kirchlichen Erbschaftsfundraisings

Alle großen und bekannten Organisationen werben aufwendig um Erbschaften. Wenn Sie bei Brot für die Welt, Aktion Medeor oder Greenpeace Informationen über Erbschaften anfordern, werden Sie erstaunt sein, welch umfangreiches Material Sie erhalten und wie Sie als potenzieller Erblasser umworben werden. Das ist einer Kirchengemeinde kaum möglich. Dafür hat sie andere Vorteile:

- Die Kirchengemeinde genießt einen Vertrauensvorschuss.
- Die handelnden Personen sind bekannt, häufig bestehen persönliche Kontakte.
- Erfolge der Arbeit sind vor Ort sichtbar und erlebbar.
- Ehrenamtliche Mitarbeiter sind mit der Arbeit vertraut und berichten darüber in ihrem Freundes- bzw. Bekanntenkreis.
- Vor Ort wird einschätzbar, ob sinnvoll ist, was mit dem Geld geschieht.

- Der Erblasser kann seinen Namen mit einem Projekt vor Ort verbinden. Sein Tun wird sichtbar und kommt allen zugute.

Wegen der größeren Nähe zu den Menschen haben Kirchengemeinden gute Chancen, Erbschaften zu erhalten, wenn sie auf die Möglichkeit hinweisen, auch die eigene Kirchengemeinde oder Stiftung in einem Testament zu bedenken.

Dass diese Nähe sich schnell zum Nachteil wandeln kann, wenn nicht sorgsam mit den Gemeindegliedern umgegangen wird, sich diese nicht ernst genommen fühlen oder die Arbeit der Gemeinde von außen als ineffektiv gewertet wird, liegt auf der Hand.

Die Schnittpunkte von Seelsorge und Erbschaftsfundraising bilden eine Problematik, die nur Kirchengemeinden betrifft. Diese Doppelrolle ist schwierig für alle, die als Seelsorger arbeiten und zugleich für die Verwaltung und die Finanzen der Gemeinde verantwortlich sind. Wenn irgend möglich, sollte ein Ansprechpartner für das Erbschaftsfundraising benannt werden, der keine seelsorgerlichen Aufgaben hat. Wenn das nicht möglich ist, sollten Sie sehr darauf achten, dass beide Ebenen – das seelsorgerliche Gesprächsangebot und die eventuelle Zuwendung einer größeren Summe oder eines Testaments für die Gemeinde – in keinem Zusammenhang stehen. Wenn bei einer konkreten Anfrage Zweifel aufkommen, sollten diese angesprochen und gegebenenfalls außenstehende Fachleute hinzugezogen werden. Falls in einem Seelsorgegespräch die Grenze zum Fundraising überschritten wird, gibt es nur einen Rat: »Besser eine Gelegenheit verpassen als dilettieren, manipulieren und Menschen enttäuschen« (Paul Dalby, in: Erbschaftsfundraising, hg. v. Susanne Reuter, 2007).

Andererseits spricht nichts dagegen, wenn jemand seine Dankbarkeit durch eine Zuwendung zum Ausdruck bringt.

#### **4. Wann ist Erbschaftsfundraising für Kirchengemeinden sinnvoll?**

Wichtigste Voraussetzung ist die gute Arbeit der Gemeinde, das heißt, dass sie

- klar benennbare, überzeugende Ziele hat, die auch außerhalb der Kerngemeinde anerkannt werden,
- diese Ziele kommuniziert und
- zur Finanzierung ihrer Arbeit schon unterschiedliche Fundraising-Instrumente erfolgreich eingesetzt hat.

Wenn in der Gemeinde bereits so etwas wie eine Kultur der Gabe aufgebaut ist, ist es für Menschen auch eher naheliegend, die Gemeinde bzw. Einrichtung oder Stiftung im Testament zu bedenken. Der Aufwand für die Einführung von Erbschaftsfundraising ist dann auch für eine kleine Kirchengemeinde leistbar.

### **5. Erste Schritte**

Wer Erbschaften empfangen möchte, muss das bekannt machen, auch wenn es ein sensibles Thema ist. Im Gemeindebrief, in der regionalen Presse und durch die Auslage eines Flyers kann auf die Möglichkeit hingewiesen werden, die Gemeinde im Testament zu bedenken. Darüber hinaus muss der potenzielle Erblasser das Gefühl bekommen, dass sein Erbe oder Teile davon bei der Gemeinde gut aufgehoben sind. Er wird beobachten, wie die Gemeinde mit ihrem Geld umgeht. Informationen über ihre Finanzen stärken das Vertrauen.

Darüber hinaus sollte die Gemeinde einen klar benennbaren Bedarf haben und diesen kommunizieren. Es muss attraktive Lücken im Angebot der Gemeinde geben, die zum Spenden größerer Summen anregen.

#### **5.1 Informationen für Menschen in der dritten Lebensphase**

Viele Menschen sind mit der Situation und den Herausforderungen des dritten Lebensabschnitts überfordert, angefangen bei der Wohnsituation und Fragen der Pflege über Testament und Erbrecht bis hin zur Bestattungsvorsorge. Zu all diesen Fragen können Informationsveranstaltungen angeboten werden, zum Beispiel über Formen und Bedingungen eines gültigen Testaments und Erbfolgen.

Als Referent kann ein örtlicher Fachanwalt gebeten werden. Weitere Themen einer Veranstaltungsreihe könnten sein: Patientenverfügung, Gesundheit im Alter, Wohnen im Seniorenheim. Auch ein Informationsabend über Stiftungen wäre denkbar, denn durch die Gründung einer Stiftung lässt sich ein Bereich der Gemeinde dauerhaft fördern, der dem potenziellen Erblasser wichtig ist.

Es bietet sich an, solche Veranstaltungen gemeinsam mit anderen Gemeinden, Stiftungen und Einrichtungen – vielleicht auch auf Kirchenkreis- oder Dekanatssebene – anzubieten. Meist fühlen sich potenzielle Geber Ihrer Gemeinde treu verbunden, so-

dass Konkurrenz nicht gefürchtet werden muss und Synergieeffekte genutzt werden können.

## 5.2 Kultur des Gebens

Die Chance auf eine Erbschaft steigt, wenn auch bei anderen Anlässen für die Gemeinde gesammelt wird, wenn also das Geben zur Kultur in der Gemeinde gehört.

Es kann bei Begräbnissen statt Blumen und Kränzen um Spenden gebeten, bei Geburtstagen für ein Projekt der Gemeinde gesammelt, eine jährliche Gemeindespende beschlossen werden und vieles mehr. Das Vermächtnis ist oft nur der letzte Schritt. Allerdings kommt es auch vor, dass der Erblasser bisher nie in Erscheinung getreten ist.

## 6. Welches Fachwissen braucht die Kirchengemeinde?

Es stimmt, Erbschaftsfundraising ist ein komplexes Thema. Deshalb schrecken viele davor zurück. Auch wenn die Kirchengemeinde keine Rechtsberatung anbieten darf, sollte der Ansprechpartner für Erbschaften doch die Grundlagen des Erbrechts kennen: Erbfolge, gesetzliches Erbteil, Pflichtteil und die gängigsten Testamentsmodelle sollten bekannt sein. Es ist hilfreich zu wissen, wie ein gültiges Testament aussehen muss, und Sie sollten den Unterschied zwischen einer Erbschaft und einem Vermächtnis kennen.

Jeder Erbfall stellt Sie vor individuelle Herausforderungen. Von daher ist es gerade für diejenigen, die selten mit diesem Thema zu tun haben, unerlässlich, frühzeitig Experten hinzuzuziehen. Diese Kontakte sollten soweit eingefädelt sein, dass die entsprechenden Personen im Erbschaftsfall schnell zur Hilfe gerufen werden können.

### 6.1 Rechtsanwalt oder Notar

Sie sollten mit mindestens einem Rechtsanwalt oder Notar vereinbaren, dass Sie ihn bei aufkommenden Fragen um Unterstützung bitten können. Wenn sie eine Beziehung zur Gemeinde haben, sind dazu viele auch kostenlos bereit. Vielleicht können Sie auch erreichen, dass sie für Ihre Sache werben, zum Beispiel einen Flyer oder den Gemeindebrief im Wartezimmer auslegen.

### 6.2 Steuerberater

Bei den Überlegungen des Erblassers zur Gestaltung seines Testaments können die Steuern, die von den Erben zu zahlen sind, eine Rolle spielen. Bei größeren Vermögen ist es sinnvoll, einen Steuerberater zurate zu ziehen. Gemeinnützig anerkannte Organisationen sind von der Erbschaftssteuer befreit – für viele Erblasser ist das ein Grund, sie im Erbe zu berücksichtigen.

### 6.3 Arbeitsstelle Fundraising der Landeskirchen

Wenn Sie Fragen haben, setzen Sie sich mit den Beauftragten für Fundraising Ihrer Landeskirche oder des Kirchenkreises in Verbindung. Manche Landeskirchen haben auch Materialien herausgegeben, die an potenzielle Erblasser weitergegeben werden können.

### 6.4 Vernetzung

Es ist gut, in der Region Personen zu kennen, die an diesem Thema arbeiten und mit denen man sich austauschen kann. Ein jährliches Treffen kann schon viel bringen. Oft besteht eine unbegründete Scheu davor, mit anderen Gemeinden zusammenzuarbeiten. Die potenziellen Erblasser fühlen sich nämlich fast immer innerlich einer bestimmten Gemeinde verbunden und verpflichtet. Es ist gut für das Thema, wenn es häufiger zum Beispiel in der Tageszeitung, im Gemeindebrief oder in Veranstaltungshinweisen vorkommt. Es geht darum, ein Klima zu schaffen, in dem es selbstverständlich ist, auch darüber zu reden, wie mit dem Lebensertrag umgegangen wird.

## 7. Ausschlagung eines Testaments

In vielen Testamenten wird einer Organisation ein Geldbetrag oder eine bestimmte Immobilie vermacht. Dabei handelt es sich um ein Vermächtnis. Dessen Annahme ist unproblematisch. Anders sieht es aus, wenn Ihre Gemeinde eine Erbschaft macht (auch gemeinsam mit mehreren Parteien). Damit tritt sie die Rechtsnachfolge des Erblassers an. Mit der Annahme des Testaments erben Sie das gesamte Vermögen und alle Verpflichtungen – also auch Schulden. Sie sind außerdem dafür verantwortlich, dass weitere Verfügungen aus dem Testament umgesetzt werden. Sie haben nach der Zustellung des Erbscheines durch das Amtsgericht vier Wochen Zeit, das Testament auszu-

schlagen. Wichtig dafür ist, dass die Post auch in den Ferien regelmäßig bearbeitet wird.

Falls Sie ein solches Testament erhalten, verschaffen Sie sich einen Überblick über die finanzielle Situation. Wenn ein Testamentsvollstrecker benannt wurde, fordern Sie bei ihm eine Auskunft über die Höhe der Erbschaft an und darüber, ob Schulden vorliegen. Anhand dieser Auskunft entscheiden Sie, ob Sie die Erbschaft annehmen oder nicht. Kompliziert wird es, wenn Sie das alleine bewerkstelligen müssen. Holen Sie sich dann kurzfristig Hilfe bei einem Rechtsanwalt oder Fundraisern, die Erfahrung in diesem Bereich haben. Diese kennen die rechtlichen Bestimmungen und wissen, wer als Testamentsvollstrecker eingesetzt werden kann, wer Haushaltsauflösungen günstig organisiert oder wer Immobilien schnell und fair verkauft.

## 8. Ansprüche von potenziellen Erblässern

Nicht selten hat ein potenzieller Erblasser auch Wünsche oder Ansprüche an den Empfänger seines Nachlasses. Damit sollte immer sorgsam umgegangen werden.

Bei Äußerungen wie »Sorgen Sie dann für meinen Hund?« – »Räumt jemand den Schnee vor dem Haus, wenn ich Sie im Testament berücksichtige?« – »Übernehmen Sie die Notargebühren für das Schreiben und die Hinterlegung des Testaments?« – »Wenn ich Ihnen jetzt die Häuser überschreibe, sorgen Sie dann für mich in Alter?« ist zweierlei zu berücksichtigen. Zum einen kann das Testament vom Erblasser jederzeit wieder geändert werden, zum anderen kann sich die Situation desjenigen, der eine Verpflichtung übernimmt (z. B. den Hund betreuen), ändern.

Generell sollten Zusagen sehr sorgfältig geprüft und im Kirchenvorstand beschlossen werden. Außerdem sollte bei den potenziellen Erblässern immer auch das Interesse deutlich werden, dass sie ihr Geld in Ihrer Organisation untergebracht wissen wollen. Sehen Sie es einmal so: Sie tun dem Erblasser etwas Gutes, wenn Sie das Geld annehmen und für einen Zweck einsetzen, der dem Erblasser viel bedeutet.

### Fazit

- Für die Gemeinden, die Fundraisingmaßnahmen anbieten, ist Erbschaftsfundraising eine sinnvolle Ergänzung.

- Eine effektive Öffentlichkeitsarbeit (für die gesamte Gemeindegemeinschaft) unterstützt das Werben um Erbschaften sehr.
- Kirchengemeinden brauchen Fachwissen. Das kann auch durch externe Experten zur Verfügung gestellt werden.
- Im Erbfall müssen Sie gegebenenfalls schnell entscheiden, ob Sie ein Testament annehmen oder ablehnen. Sie müssen dann zeitnah wissen, wo Sie fachliche Unterstützung in Anspruch nehmen können.

Gemeinden, die bisher wenig Erfahrung im Bereich Fundraising haben, sollten zunächst Erfahrungen mit anderen Fundraisinginstrumenten sammeln.

### Weiterführende Literatur:

---

Viva Volkmann/Harald Gerke: Erben und Vererben, 2012

### Weiterführende Links:

---

<http://www.fr-online.de/fotostrecken-wirtschaft/1473648,16141614.html> (Stand: 1.2.2013)

