



Stiften, Spenden, Investieren? - Entscheidungshilfe für soziale Geldgeber

Anne-Kathrin Kuhlemann



ACTIVE | PHILANTHROPY



Inhaltsverzeichnis

Stiften, Spenden, Investieren? - Entscheidungshilfe für soziale Geldgeber

Vorwort	2
Einleitung	6
Gründe zu investieren	7
Entscheidungskriterien	8
Typen von Finanzierungsobjekten	9
Die Finanzierungsinstrumente	11
Spenden	11
Stiften	18
→ <i>Selbstständige Stiftung</i>	18
→ <i>Zustiftung</i>	27
→ <i>Unselbstständige bzw. Treuhandstiftung</i>	31
→ <i>Verbrauchsstiftung</i>	35
Kredite	39
Bürgschaften	47
Private Equity (Gründungs- und Beteiligungskapital)	54
Zusammenfassung und Ausblick	61
Glossar	64
Literaturempfehlungen	66
Impressum	68

Vorwort

Der sogenannte Dritte oder gemeinnützige Sektor ist in den letzten Jahren nicht nur stark gewachsen, er ist heute um einiges vielfältiger als z.B. noch vor zehn oder zwanzig Jahren. Wo es früher Stiftungen, Vereine und klassische Wohltätigkeitsorganisationen gab, ist heute von „social entrepreneurs“ oder sozialen Unternehmen, gemeinnützigen GmbHs, Treuhand- oder Verbrauchsstiftungen sowie neuerdings von zahlreichen Hybridformen die Rede. Die Grenzen zwischen dem Dritten Sektor und der Privatwirtschaft verschwimmen und damit die Grenzen zwischen der traditionellen Philanthropie und unternehmerisch orientierten Finanzierungsformen für gesellschaftliche Vorhaben. Vielleicht haben Sie bereits ein Thema gefunden, das Ihnen am Herzen liegt und das Sie mit einem gewissen Geldbetrag unterstützen möchten? Doch nun stehen Sie vor der Frage, ob Sie dieses Geld besser spenden, stiften oder investieren

sollen, z.B. in Form eines Kredits oder einer Beteiligung an einem sozialen Unternehmen? Wann und für wen ist welche Finanzierungsform geeignet? Welche Vor- und Nachteile bietet sie? Und wie funktioniert sie?

Solchen und ähnlichen Fragen widmet sich dieser Leitfaden. Er ist als erste Orientierungshilfe für Stifterinnen, Spender und soziale Investoren¹ gedacht, die mit ihrem gemeinnützigen Engagement gerade beginnen oder die eine neue Finanzierungsform ausprobieren wollen. Die Publikation bietet einen Überblick über die große Bandbreite der heute gängigsten Finanzierungsmöglichkeiten im sozialen Bereich und beantwortet relevante Fragen aus der Perspektive der Stifterinnen, Spender und Investoren. Die vorgestellten Instrumente finden in den meisten europäischen Ländern Anwendung, die Erläuterungen nehmen

¹ Im Sinne einer besseren Lesbarkeit werden in dieser Publikation weibliche und männliche Wortfassung nicht nebeneinander gestellt, sondern willkürlich alternativ genannt.



jedoch überwiegend Bezug auf die Situation in Deutschland. Die Autorin Anne-Kathrin Kuhlemann ist Unternehmensberaterin und Sozialunternehmerin. Ihre persönliche Überzeugung von der Wirksamkeit finanziell nachhaltiger Investitionsinstrumente im gemeinnützigen Sektor spiegelt sich in dieser Publikation wider.

Diese Einführung in verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten für soziale Zwecke ist Teil einer Serie von Veröffentlichungen über Methoden- und Management-Kompetenzen für Stifterinnen und Spender. Mit ihren praktischen Ratschlägen und Schritt-für-Schritt-Anleitungen im Feld der Philanthropie sind die Leitfäden zentraler Bestandteil der Active Philanthropy „Toolbox“. Diese enthält zudem Veröffentlichungen über ausgewählte Förderthemen, die Stifterinnen und Spendern

den Einstieg in ein Thema erleichtern und ihnen dabei helfen, ihre individuelle Nische zu finden, z.B. Engagement für „Kinder“ oder „Klimawandel“.

Die Leitfäden gliedern die Inhalte zu den methodischen Fragen des Stiftens und Spendens in übersichtliche Teilaspekte, ohne dabei die Komplexität der Themen aus dem Auge zu verlieren. Sie basieren entweder auf Geschichten und gelungenen Beispielen von aktiven Stifterinnen und Spendern, die ihre Erfahrungen und Empfehlungen an Interessierte weitergeben wollen, oder auf Ratschlägen und Anleitungen von Experten aus dem jeweiligen Themengebiet.

Active Philanthropy ist ein gemeinnütziges Forum, das Familien und Einzelne bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Stiftungs- und Spendenstrategie unterstützt.



Das Forum bietet einen geschützten Ort, an dem Stifter und Spenderinnen sich austauschen, voneinander lernen und kooperieren können, und wo sie praktische Anweisungen für effektiv(er)es Stiften und Spenden finden. Ermöglicht wird dies durch eine ganze Bandbreite von Services aus einer Hand: von praxisnahen Publikationen über Workshops und Expeditionen bis zu administrativer Unterstützung und individueller Beratung. Das Augenmerk liegt dabei auf der Vermittlung von Erfahrungen, die Stifterinnen und Spender unmittelbar in ihre eigene Arbeit einfließen lassen können. Ermöglicht wird unsere Arbeit durch die Förderung einiger Unternehmerfamilien, die alle selbst gemeinnützig aktiv sind und Active Philanthropy finanziell und mit Rat und Tat unterstützen.

In unserer Arbeit bemühen wir uns um größtmögliche Objektivität, dies gilt auch für die Publikationen. Einige Beispiele und Empfehlungen spiegeln die persönlichen Erfahrungen der Autorin wider. Bitte berücksichtigen Sie, dass die vorgestellten Ansätze und die Auswahl der als Beispiele aufgeführten Organisationen und Projekte weder umfassend oder vollständig sein können, noch unterliegen sie einer Bewertung durch Active Philanthropy oder die Autorin. Ebenso kann dieser Leitfaden die ausführliche Beratung durch Ihren Rechtsanwalt und Steuerberater nicht ersetzen. Die Publikation nimmt lediglich Bezug auf allgemeine und in Deutschland gültige Regelungen. Für jedes individuelle Engagement sollten Sie sich vorab mit Ihrem Rechtsanwalt bzw. Steuerberater oder einem in diesem Bereich spezialisierten Anwalt beraten.



Wir danken Anne-Kathrin Kuhlemann dafür, dass sie ihre Erfahrungen als Beraterin und Sozialunternehmerin in diese Publikation eingebracht hat. Ebenso danken wir den Stifterinnen und Spendern, die den Leitfaden im Entwurfsstadium gelesen haben. Ihre konstruktiven Anregungen und Hinweise haben wesentlich zu der Publikation beigetragen. Mit seinem kritischen juristischen Blick und seinen wertvollen Korrekturvorschlägen hat uns Dr. Christian Meyn bei der Erstellung des Leitfadens ebenfalls sehr geholfen. Letztendlich gilt der Dank auch unserem Team von Active Philanthropy. Insbesondere

Dr. Felicitas von Peter
Geschäftsführende Gesellschafterin
vonpeter@activephilanthropy.org

ohne die Begeisterung, das Feingefühl und die Sorgfalt von Gabriele Störmann wäre diese Publikation nicht möglich gewesen.

Wir würden uns freuen, wenn dieser Leitfaden vielen Stifterinnen, Spendern und sozialen Investoren dabei hilft, die für ihre persönlichen Ziele und die der geförderten Organisation passende Finanzierungsform zu wählen - um damit Ihren Handlungsspielraum bei der Bearbeitung einiger drängender globaler Herausforderungen zu erweitern.

Michael Alberg-Seberich
Stellvertretender Geschäftsführer
alberg-seberich@activephilanthropy.org

Einleitung

Geldgebern mit nennenswerten Mitteln steht eine breite Palette von Instrumenten zur Verfügung, um soziale Organisationen finanziell zu unterstützen. Nicht nur klassische Spenden und die Gründung von Stiftungen bewirken heute „Gutes“; zunehmend entstehen Sozialunternehmen, die ein soziales bzw. gemeinnütziges Ziel finanziell nachhaltig, also ohne Zuschüsse, erzielen wollen – und die nach Investoren suchen.

Dieser Leitfaden soll einen Einstieg und Orientierung entlang der großen Bandbreite vielfältiger Finanzierungsinstrumente bieten. Er soll aufzeigen, wie die einzelnen Finanzierungsinstrumente sowohl direkt als auch indirekt über Dritte oder sogenannte Intermediäre, wie z.B. Banken, Fondsgesellschaften oder NGOs,

genutzt werden können. Generell gilt zu berücksichtigen: Nicht nur Privatpersonen, sondern auch Unternehmen stehen diese Mittel offen, Unternehmen können ebenso spenden, stiften, in Sozialunternehmen investieren usw. Dieser Leitfaden geht jedoch primär von dem Blickwinkel privater Spender, Investoren und Gründer aus.



Gründe zu investieren

Die Motive von Menschen, Geld für gemeinnützige Zwecke zur Verfügung zu stellen, sind so unterschiedlich wie die Menschen selbst. Dabei lassen sich drei Bereiche unterscheiden:

1. soziale Motive, z.B. Mitleid, Verantwortungsbewusstsein gegenüber Mitmenschen oder das Bedürfnis, der Gesellschaft etwas zurückzugeben,
2. eine unternehmerische Überzeugung wie der Wunsch, Probleme anzupacken und zu lösen, oft gepaart mit dem Bedürfnis, berufliche Fähigkeiten einzubringen und
3. private Anlässe wie Schicksalsschläge, Erbfälle, aber auch Familientraditionen.

Alle drei verbindet das Ziel, einen sozialen oder gesellschaftlichen Missstand zu beheben, also eine positive Veränderung zu bewirken. Die hierfür notwendigen Mittel sind:

- Geld: wie man es einsetzen kann, soll dieser Leitfaden aufzeigen,
- Wissen: solide Ansätze und Theorien, wie diese Veränderung zustande kommen soll, Kontakte zu den richtigen Kooperationspartnern usw. und
- Menschen bzw. Mitarbeiter, meist eingebettet in eine entsprechende Organisation.

Ob am Ende das gewünschte Ergebnis herauskommt, ist jeweils separat zu bewerten.²

² s. hierzu die Leitfäden „Wie bewerte ich meinen eigenen Beitrag zu dem von mir gewählten Projekt?“ von Burkhard Gnärig, Active Philanthropy, 2009 und „Philanthropie mit Wirkung: Evaluativ Denken“ von Edward Pauly, Active Philanthropy, 2010.



Entscheidungskriterien

Jeder Mensch ist anders – und so sind die Kriterien, anhand derer Sie als sozialer Investor sich für oder gegen eine Geldgabe entscheiden, von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Um ein wenig Transparenz und Vergleichbarkeit zu erreichen, stellt dieser Leitfaden verschiedene Instrumente für soziale Investitionen vor und beschreibt jedes einzelne anhand der folgenden Merkmale:

- Rendite, d.h. das finanzielle Ergebnis der Finanzierung – gepaart mit dem Risiko, also der Wahrscheinlichkeit, dieses Ergebnis zu erreichen. Der soziale Nutzen oder die „soziale Rendite“, die von der finanziellen völlig unabhängig sind, werden im Folgenden ausdrücklich als solche benannt.
- Einfluss bzw. Mitspracherecht des Geldgebers bei der Verwendung der Mittel.
- Zeithorizont, d.h. die Zeitspanne, die Sie als Investor einplanen sollten, bevor Sie Ergebnisse sehen – einschließlich der Frage nach der Liquidität bzw. wie lange das Geld gebunden sein wird.

- Art des Projekts / der Organisation, für die das Finanzierungsinstrument am ehesten geeignet ist.

Als Geldgeber sollten Sie sich zunächst überlegen, welchen Wert Sie auf diese Merkmale legen, d.h. wie wichtig Ihnen die einzelnen Aspekte sind. Am Ende jedes Kapitels steht eine kurze Checkliste, die Motive und Voraussetzungen abfragt – und damit deutlich macht, in welcher Situation und für welche Person das jeweilige Instrument infrage kommt.

Dabei soll Vielfalt durchaus gestärkt werden: Jedes Instrument hat Vor- und Nachteile. Letztlich geht es darum, ein gemischtes Portfolio von Finanzierungen zur Verfolgung sozialer und monetärer Ziele zusammenzustellen, denn die einzelnen Instrumente können durchaus auch nebeneinander genutzt und sinnvoll miteinander kombiniert werden.



Typen von Finanzierungsobjekten

Bevor die einzelnen Instrumente im Detail beschrieben werden, ein kurzer Überblick über die Arten von sozial engagierten Organisationen, in die Ihre Finanzierung fließen kann:

- Die wahrscheinlich bekanntesten Formen sind Vereine und Stiftungen, die vom Finanzamt als gemeinnützig anerkannt sind. Häufig finanzieren sie sich über Spenden; Stiftungen können darüber hinaus die Erträge ihres Vermögens ausgeben.
- Daneben gibt es als gemeinnützig anerkannte GmbHs, gemeinnützige Genossenschaften und im Einzelfall sogar gemeinnützige Aktiengesellschaften. Bei diesen gemeinnützigen Gesellschaften müssen alle Gewinne für gemeinnützige Zwecke verwendet werden; sie dürfen nicht an private Anteilseigner ausgeschüttet werden. Es ist allerdings auch für private Anteilseigner möglich, Investitionen zum Beispiel durch Gesellschafterdarlehen vorzufinanzieren und diese Mittel zurückgezahlt zu bekommen. Zunehmend häufiger erwirtschaften gemeinnützige Gesellschaften, Vereine und Stiftungen Eigenmittel – etwa indem eigene Büroflächen am Wochenende für Tagungszwecke vermietet oder Fortbildungen und andere Leistungen gegen Entgelt erbracht werden.
- Werden Unternehmen – unabhängig von ihrer Gesellschaftsform – nicht als gemeinnützig anerkannt, bedeutet dies noch nicht, dass sie nicht sozial oder gesellschaftlich wertvolle Ziele verfolgen. Um Investoren für ihre Ideen zu gewinnen, entscheiden sich manche Gründer heute, eine „Sozialfirma“ ins Leben zu rufen, die einen Beitrag zum Gemeinwohl, etwa durch die Schaffung von Arbeitsplätzen für benachteiligte Bevölkerungsgruppen, mit dem Anreiz einer finanziellen Rendite verbindet.



- Zudem finden sich zahlreiche Mischkonstrukte:

- Stiftungen, die an einem gewinnorientierten Unternehmen (z.B. GmbH oder Aktiengesellschaft) beteiligt sind und die ausgeschütteten Gewinne für den gemeinnützigen Stiftungszweck verwenden.
- Unternehmen, die einen festen Anteil ihres Umsatzes oder ihrer Gewinne aus ihren Geschäften spenden.
- Soziale Investmentfonds, die ihr Kapital als Spenden erhalten, ihre Gelder aber auf Zeit als Investment oder Darlehen in Sozialfirmen anlegen.

Durch die Rückzahlung der Darlehen oder durch Verkaufserlöse aus den Investments wird das Kapital dauerhaft umgewälzt und kann nach einigen Jahren weiteren sozialen Zwecken nützen.

Alternativ können sie auch als normale Investmentfonds strukturiert sein, die ihren Anlegern das eingebrachte Kapital nebst den Gewinnen auszahlen und die Anleger dazu ermutigen, die nach Abzug der Steuern verbleibenden Gewinne zu spenden.

Die Finanzierungsinstrumente

Spenden

Beispiele

Als im Dezember 2004 ein Tsunami (Seebeben) im Indischen Ozean fast eine viertel Million Menschen das Leben kostete und 1,7 Millionen Menschen obdachlos zurückließ, waren überaus viele Privatpersonen, Unternehmen und Staaten bereit, kurzfristig und umfassend zu helfen. Allein in Deutschland wurden über 500 Millionen Euro von Privatpersonen gespendet, das ist fast ein Drittel der weltweit privat gespendeten Gelder infolge dieser Naturkatastrophe.

Im Februar 1945 brannte die Dresdner Frauenkirche nach einem Bombenangriff aus und stürzte zusammen. Während der deutschen Teilung blieb die Ruine als Mahnmal

gegen den Krieg stehen. 1991 wurde der Wiederaufbau beschlossen, 1996 begonnen und nach nur neun Jahren abgeschlossen. Das Spendenaufkommen übertraf alle Erwartungen: 114 Millionen Euro, rund zwei Drittel der Baukosten, konnten aus Spenden von Privatpersonen und Unternehmen finanziert werden. Vor allem der „Stifterbrief“ der Dresdner Bank in Werten zwischen 250 und 10.000 Euro animierte viele Menschen zum Spenden, auch aus Großbritannien kamen über eine Million Euro zusammen. Somit steht die Frauenkirche heute als Symbol für Versöhnung und beweist, dass auch viele kleine Beiträge Großes bewirken können.



Kurzbeschreibung

Eine Spende ist eine freiwillige, unentgeltliche Zuwendung (also ohne Gegenleistung des Spendenempfängers) an eine gemeinnützige Organisation für die unmittelbare Verwirklichung ihrer Ziele. Spenden können in Form von Geld, Sachwerten oder Dienstleistungen erbracht werden, wobei es im Folgenden vornehmlich

um Geld- und Sachspenden geht. Spenden können sowohl ungebunden, d.h. zur freien Verwendung für die gemeinnützige Organisation, als auch zweckgebunden für ein spezielles Projekt oder Vorhaben sein. In Deutschland werden derzeit ca. 3 Mrd. € pro Jahr gespendet.³

SPENDEN



Wie funktioniert's?

- Der Spender sucht einen Empfänger oder wird von einer gemeinnützigen Organisation angesprochen.
- Eine Geld- oder Sachspende wird übergeben, zumeist in Form von Bargeld. Doch es können auch Wertpapiere, Lebensversicherungen, Immobilien, Bücher, Computer und andere Sachgüter gespendet werden.
- In Deutschland ansässige Empfängerorganisationen stellen eine Zuwendungsbestätigung, auch „Spendenquittung“ genannt, aus. Für Spenden ins Ausland erhält man in Deutschland in der Regel nur dann eine steuerlich gültige Zuwendungsbestätigung, wenn die Spende über eine Organisation im Inland, etwa eine Tochterorganisation oder einen Kooperationspartner, abgewickelt wird. Auf die Weiterleitung von deutschen Spendenmitteln in das Ausland haben sich z.B. Organisationen wie MISEREOR, Renovabis oder MINT spezialisiert.
- Ohne besondere Vereinbarung zwischen der Spenderin und der Organisation müssen die Mittel nach deutschem Steuerrecht „zeitnah“, das heißt bis zum Ende des auf die Spende folgenden Jahres, von der Organisation verwendet werden. Eine Ausnahme gilt für konkrete, langfristig geplante Projekte: Hier kann die Organisation die Spende zu einem späteren Zeitpunkt oder über einen längeren Zeitraum verwenden. Als Spender können Sie die Gelder einem speziellen Projekt der Organisation, z.B. einem Musikkurs für sozial benachteiligte Kinder, oder einer Aufgabe, wie z.B. dem Fundraising oder der Anschaffung moderner PCs für die Verwaltung der Organisation, widmen. Der Spendenempfänger haftet dafür, dass die Mittel nur dem genannten Zweck zugutekommen.
- Als Spender können Sie die Spende im Rahmen bestimmter Höchstbeträge steuerlich geltend machen. Das heißt, dass Sie Spenden bis zu einer Höhe von 20% Ihrer Einkünfte eines Jahres als Sonderausgaben von Ihren Einkünften abziehen können. Darüber hinausgehende Zuwendungen können in Folgejahren vorgetragen und dann abgezogen werden, sofern Sie die Höchstbeträge in diesen Jahren nicht ausnutzen.



- Eine besondere Form der Sachspende ist die Erbringung von Dienstleistungen ohne Honorar, etwa wenn Unternehmensberater, Anwälte oder Steuerberater pro-bono-Beratung leisten. Häufig verzichten sie in diesen Fällen ganz auf eine Zuwendungsbestätigung. Sie darf ohnehin nur dann ausgestellt werden, wenn die Zahlung des Honorars vorher vereinbart und ernsthaft beabsichtigt war und erst hinterher freiwillig auf das Honorar verzichtet wurde. Das ist bei der pro-bono-Beratung jedoch meistens nicht der Fall, da in der Regel von vornherein festgelegt wird, dass die Leistung unentgeltlich erfolgt.

Das Internet macht moderne Formen des Spendens möglich: Plattformen wie z.B. ammado.com, betterplace.org, giveindia.org, globalgiving.com oder razoo.com bieten Projekten und Organisationen die Chance, ihre Ziele inhaltlich darzustellen; Spender können dann gezielt aussuchen, wen und was sie unterstützen möchten. Die Gelder werden meist ohne Abzug⁴ an die Projekte weitergeleitet, die Plattformen finanzieren sich über Dienstleistungen für Dritte und/oder Unterstützung durch ihre Gründer und große Stiftungen. Klassische Wohlfahrtsorganisationen oder Stiftungen mit einem geringen Kapitalstock, sogenannte



⁴ Vorgenommene Abzüge werden auf den jeweiligen Webseiten kommuniziert. Bis zu 10 % Abzug im Internet stehen bis zu 40 % bei regulären „offline“ Spenden gegenüber. Die Abzüge finanzieren die operativen Kosten der Organisation, welche die Spenden einsammelt. Bei normalen Spenden sind diese vor allem aufgrund eines hohen Aufwands für Fundraising sehr hoch.



„Fundraising-Stiftungen“, sammeln dagegen Geld von zahlreichen Privatpersonen ein und verteilen es an gemeinnützige Projekte oder andere Organisationen weiter, fungieren also als Mittler – und decken häufig einen Teil ihrer Verwaltungskosten aus Spendenmitteln.

Die Bewertung von Sachspenden für die Spendenquittung ist relativ komplex: Wo möglich, werden Anschaffungs- oder Herstellungskosten gemäß Buchhaltung zugrunde gelegt; Immobilien werden nach dem sogenannten Verkehrswert bewertet; Unternehmensanteile nach ihrem Ertragswert, das ist der Anteil am

auszuschüttenden Gewinn. Kunst ist sehr schwer zu bewerten, da ein transparenter Marktwert oft fehlt. Bei größeren Sachspenden, die steuerlich geltend gemacht werden sollen, empfiehlt sich eine rechtzeitige Abstimmung mit dem Finanzamt.



Merkmale

Die finanzielle Rendite einer Spende entspricht -100%, das Geld ist „weg“. Ggf. sparen Sie, bezogen auf den Wert Ihrer Spende, aber Steuern in Höhe Ihres persönlichen Steuersatzes. Diese Ersparnis sollten Sie streng genommen gegen die Spende rechnen, denn sie reduziert den „gezahlten Preis“.

Als Spender ist Ihr Einfluss auf die inhaltliche Programmatik des Empfängers unwahrscheinlich und in Deutschland rechtlich schwierig, da gemeinnützige Organisationen immer zuerst an ihre Satzung gebunden sind. Allerdings können Sie den Verwendungszweck einer Spende im Rahmen des Satzungszwecks mit der Organisation vereinbaren, z.B. in der Form, dass die Mittel einem speziellen Projekt einer Stiftung zugutekommen sollen (zweckgebundene Spende). Je nach Höhe und Regelmäßigkeit der Spende kann eine langfristige Beziehung entstehen, so dass Sie Projektfortschritte ver-

folgen können. Auch lässt sich eine echte Partnerschaft aufbauen, wenn Sie als Spender die Organisation mit Rat und Tat unterstützen und offen fragen, was sie tatsächlich am dringendsten benötigt.

Spenden erlauben eine hohe Flexibilität, da Sie die Höhe und Häufigkeit beliebig festsetzen können. Für Sie als Geldgeber sind sie ein unkompliziertes Mittel, um schnell, unbürokratisch und auch mit kleinen Beträgen eine Organisation zu unterstützen.

Für die empfangende Organisation sind Planbarkeit und Nachhaltigkeit der finanziellen Mittel von hoher Bedeutung. Daher eignen sich Spenden vor allem dann, wenn Sie beabsichtigen, eine Organisation regelmäßig zu fördern; oder wenn Ihre Mittel helfen, ein spezielles Vorhaben der Organisation entscheidend weiterzubringen.



Checkliste

- Sie verfügen über Geld, das Sie nicht sparen oder ausgeben wollen.
- Sie möchten entweder mehrere Organisationen mit kleineren Beträgen unterstützen oder aber ein gezieltes Projekt finanzieren.
- Sie möchten flexibel bleiben, sich also nur bedingt langfristig finanziell verpflichten. Dabei sollten Sie jedoch bedenken, dass die empfangende Organisation an einer planbaren, nachhaltigen Finanzierung interessiert ist.
- Die ausgewählte Organisation verfügt über hinreichend regelmäßige Einnahmequellen oder kann dank Ihrer Spende ein spezielles Projekt über seinen gesamten Ablauf oder eine wichtige Projektphase finanzieren. Ansonsten besteht die Gefahr, dass die Organisation auf Dauer von Ihren Zuwendungen abhängig ist.
- Sie haben im laufenden Jahr bisher weniger als 20% Ihrer Einkünfte gespendet oder wollen unabhängig von steuerlichen Überlegungen bestimmte Organisationen oder Projekte unterstützen.





Stiften

Selbstständige Stiftung

Beispiele

Im Jahr 1917 gründete der Vorsitzende der schwedischen Enskilda Bank (SEB), Knut A. Wallenberg, zusammen mit seiner Frau Alice die „Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse“ mit einem Anfangsvermögen von 20 Millionen schwedischen Kronen. Bis heute ist dieses Vermögen auf knapp 50 Milliarden Kronen (etwa 5 Milliarden Euro) angewachsen, größtenteils in Form von Aktien. Die Stiftung hält 17,6% des Kapitals an der Investor AB, Schwedens größter Holdinggesellschaft. Im Jahr 2007 vergab die Stiftung Zuschüsse in Höhe von fast einer Milliarde schwedischen Kronen (ca. 100 Millionen Euro) an Forschungsvorhaben, vornehmlich Universitäten und Institute in Schweden.

Die Martin Görnitz Stiftung wurde 1995 vom Koblenzer Unternehmer Martin Görnitz errichtet. Das Stiftungsvermögen besteht zum Teil aus Unternehmensanteilen und umfasst etwa 250.000 Euro. Für die operative Tätigkeit der Stiftung fallen jedoch Kosten von etwa 100.000 Euro pro Jahr an. Daher ist die Stiftung auf Spenden und Zuwendungen angewiesen, um ihre Ziele, nämlich die Initiierung und Förderung innovativer und nachhaltiger Energieprojekte, zu verwirklichen.



Kurzbeschreibung

Im Unterschied zu Unternehmen oder Vereinen ist eine Stiftung eine juristische Person ohne Eigentümer, Gesellschafter oder Mitglieder. Sie ist auf Dauer angelegt und ihr Vermögen einem bestimmten, zumeist gemeinnützigen⁵ Zweck⁶ gewidmet. Die Vermögenssubstanz einer Stiftung muss erhalten werden – für gewöhnlich bedeutet das, dass von den Zinsen ein Teil dem Vermögen zugeführt werden muss, falls die Satzung vorsieht, dass das Vermögen brutto, also mit einem Inflationsausgleich, erhalten werden soll. Stiftungen können operativ tätig sein, also ihre Ziele mit eigenen Programmen und Mitarbeitern verfolgen, oder fördernd. Im letzten

Fall ermöglichen sie Dritten, Projekte und Initiativen im Sinne des Stiftungszwecks zu entwickeln und umzusetzen. Zahlreiche Stiftungen sind heute sowohl operativ als auch fördernd tätig.

Der Begriff ist nicht geschützt, so dass es auch GmbHs oder Vereine gibt, die die Bezeichnung „Stiftung“ im Namen tragen wie z.B. die Robert Bosch Stiftung GmbH oder die Konrad-Adenauer-Stiftung e.V. Die älteste deutsche Stiftung, die Bürgerspitalstiftung Wemding in Bayern, wurde ca. 900 n.Chr. gegründet. Heute existieren gut 16.000 Stiftungen in Deutschland.⁷

⁵ Als gemeinnützig gelten nach § 52 Abs. 2 AO u.a. die Förderung von Wissenschaft und Forschung, von Bildung und Erziehung, von Kunst und Kultur, von Völkerverständigung sowie des Landschafts- und Denkmalschutzes, des Heimatgedankens und des Sports.

⁶ Im Gegensatz zu gemeinnützigen Stiftungen existieren auch privatnützige Stiftungen. Dies sind z.B. Familienstiftungen, deren Zweck der Unterhalt und die Versorgung der Familienmitglieder des Stifters ist.

⁷ Quelle: „Stiftungen in Zahlen“, Bundesverband Deutscher Stiftungen, 2008



Weniger als 1 % der deutschen Stiftungen verfügen über ein Vermögen von mehr als 250 Millionen EUR, die Mehrzahl über maximal 300.000 EUR.⁸ Ist die Stiftung für ihre Tätigkeit auf die Erträge ihres Vermögens angewiesen, kann sie bei einem Kapital von weniger als fünf Millionen EUR jedoch kaum nachhaltige Arbeit über einen längeren Zeitraum leisten. Denn nach Abzug von Inflation und Verwaltungskosten bleibt häufig wenig übrig, um den eigentlichen Zweck der Stiftung erfüllen zu können. Dazu zwei Rechenbeispiele:

- Eine Stiftung wird mit einem Vermögen von 500.000 Euro ausgestattet.
Bei 4,5 % Zinsen, abzüglich 1,5 % Inflation, bleiben p.a. 15.000 Euro zum Ausgeben.
Dafür könnten drei Ehrenamtliche einmal pro Jahr eine Auswahl von Preisträgern durchführen, die jeweils 5.000 Euro Förderung erhalten; ggf. findet sich ein Spender zur Finanzierung einer öffentlichen Preisverleihung, um noch mehr Aufmerksamkeit für die beteiligten Akteure und für das Thema zu schaffen.

- Unterstellen wir nun ein Vermögen von 10 Millionen Euro, zu 4,5 % verzinst, abzüglich 1,5 % Inflation, also mit 3% Nettoverzinsung, was einem Jahresbudget von 300.000 Euro entspricht.
Davon werden zwei Mitarbeiter zu durchschnittlichen Lohnkosten von je 50.000 Euro angestellt (= 100.000 Euro), weitere 5.000 Euro kostet die notwendige Bürofläche; Reisekosten, Telefonate, Computer, Software usw. noch einmal 20.000 Euro. Damit verbleiben 175.000 Euro, um konkrete Projekte wie den Aufbau einer Musikschule und die Organisation eines jährlichen Kulturfestivals umzusetzen.

Um das Stiftungskapital gegen Inflation zu schützen, können Stifter bis zu einem Drittel der Überschüsse aus der Vermögensverwaltung, also der Zinsen, und zehn Prozent der sonstigen zeitnah zu verwendenden Mittel, also vor allem der Spenden, dem Vermögen zuführen und damit eine sogenannte „freie Rücklage“ bilden [§ 58 Nr. 7 Buchst. a) der Abgabenordnung]. Auf diese Weise lässt sich verhindern, dass die Inflation auf Dauer das



Stiftungsvermögen und die Kaufkraft der Erträge aushöhlt und de facto vermindert (Zinseszinsseffekt).

Einige Stifter statten ihre Stiftung bewusst mit einem begrenzten Kapitalbetrag aus und finanzieren die laufende Tätigkeit weitgehend durch Spenden. Spenden an die von Ihnen gegründete Stiftung müssen nicht zwangsläufig von außen kommen, auch Sie als Stifter können Ihre Organisation mit Spenden unterstützen. Dies ist z.B. ein Modell, um bei begrenztem und überschaubarem Mitteleinsatz ein möglichst großes Budget für die Projektarbeit zu schaffen.

Früher wurden Stiftungen häufig testamentarisch gegründet, sprich der Stifter ordnete in seinem Testament an, dass nach seinem Tode aus seinem Erbe eine Stiftung errichtet werden sollte. In den letzten Jahrzehnten findet hier ein Wandel statt, Stifter werden bereits zu Lebzeiten aktiv – oft bringen sie sich selbst in die Stiftungsarbeit ein und können die Wirkung und die Ergebnisse der Arbeit aus erster Hand beurteilen. Die folgenden Beschreibungen gehen daher von einer Stiftungsgründung zu Lebzeiten aus – selbstverständlich sind weiterhin

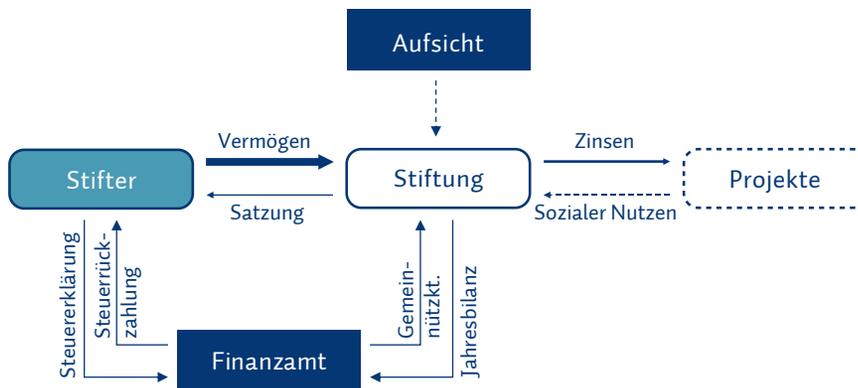
testamentarische Verfügungen möglich. Übrigens können auch Gruppen von Menschen sogenannte Gemeinschaftsstiftungen gründen. Besonders operativ aktive Stifter können sich so als vielseitiges, einander ergänzendes Team in die Stiftungsarbeit einbringen.

Stiftungen können von natürlichen oder juristischen Personen, also z.B. von Unternehmen, gegründet werden. Dieser Leitfaden beschränkt sich jedoch auf die Betrachtung von privaten Stiftern mit einem gemeinnützigen Anliegen. Als Stifter können Sie unterschiedlichste Werte aus Ihrem Privatvermögen in eine Stiftung einbringen, dazu gehört Geld, aber auch Unternehmensanteile oder Sachvermögen. Sie sollten sich dessen bewusst sein, dass in eine selbstständige Stiftung eingebrachtes Vermögen unwiederbringlich gebunden ist und Ihnen selber nicht mehr zur Verfügung stehen kann. Unternehmensträgerstiftungen sowie Familienstiftungen, die zwar mit privatem Vermögen gegründet, aber nicht gemeinnützig sind, werden hier nicht behandelt.



Wie funktioniert's?

- Der Stifter überlegt, wie viel Vermögen er zur Verfügung stellen möchte und welche Zwecke wie (fördernd oder operativ) verfolgt werden sollen. Dabei ist ggf. zu überlegen, ob auch sein Unternehmen Teil des Stiftungsvermögens werden soll. Bevor Sie Ihre eigene Stiftung gründen, sollten Sie prüfen oder prüfen lassen, ob bereits eine ähnliche Stiftung existiert, die „Ihren“ Zweck schon wirksam verfolgt. Ist dies der Fall, überlegen Sie, ob Sie eine weitere Stiftung mit der gleichen Zielsetzung gründen oder lieber eine existierende unterstützen möchten. Bei der Prüfung können Institutionen oder Verbände wie der Bundesverband Deutscher Stiftungen behilflich sein.
- Entscheiden Sie sich für die Gründung einer eigenen Stiftung, erarbeiten Sie gemeinsam mit sach- und rechtskundigen Beratern eine Satzung, in der festgelegt wird, welchen Zweck die Stiftung auf welche Weise verfolgen soll und wie sie organisiert sein soll: Wie groß soll z.B. der Vorstand sein? Soll es daneben noch weitere Organe geben? Welche Aufgaben haben die Gremien im Einzelnen? Den Satzungsentwurf besprechen Sie anschließend mit der Stiftungsbehörde Ihres Bundeslandes. Aufgrund ihrer Erfahrung aus der Praxis steuert die Behörde häufig noch gute Anregungen bei, von innovativen Gestaltungen muss sie manchmal allerdings erst überzeugt werden. Parallel wird mit dem Finanzamt geklärt, ob die Satzung die Voraussetzungen der Gemeinnützigkeit erfüllt.
- Ist die Satzung fertig, unterzeichnen Sie als Stifter das „Stiftungsgeschäft“, das Dokument, in dem Sie verbindlich erklären, eine Stiftung errichten und sie mit dem versprochenen Vermögen ausstatten zu wollen.
- Mit dem Stiftungsgeschäft beantragen Sie bei der Stiftungsbehörde dann die Anerkennung der Stiftung als rechtsfähig. Mit der Anerkennung entsteht die Stiftung als juristische Person. In diesem Moment erwirbt sie Anspruch auf die Übertragung des Vermögens, das im Stiftungsgeschäft vorgesehen war. Die Satzung ist nach der Anerkennung der Stiftung in wesentlichen Punkten nicht mehr ohne Weiteres änderbar; eventuelle Änderungen müssen bei der



Stiftungsbehörde beantragt und von ihr genehmigt werden.⁹

- Nach Beantragung eines Freistellungsbescheids erteilt das Finanzamt eine vorläufige Bescheinigung über die Gemeinnützigkeit. Erst dann darf die Stiftung Zuwendungsbestätigungen ausstellen. Gemeinnützige Stiftungen sind von der Körperschaft- und Gewerbesteuer, Erbschaft- und Schenkungsteuer sowie von der Kapitalertragsteuer befreit.
- Die Stiftung finanziert ihre laufende Tätigkeit aus den Erträgen, die das Vermögen erwirtschaftet, sowie ggf.

durch zusätzliche Spenden. Erträge aus dem Vermögen sind in der Regel die Zinsen aus der Vermögensanlage, es können aber auch Gewinnausschüttungen aus Unternehmensbeteiligungen sein. Je nach Ausgestaltung der Satzung und der Organisation bringt der Stifter sich aktiv in die Arbeit der Stiftung ein.

- Die Stiftungsaufsicht des Landes überprüft jährlich, ob der in der Satzung festgelegte Stifterwille eingehalten und das Stiftungsvermögen erhalten wird. Zu diesem Zweck muss der Stiftungsvorstand einen jährlichen Tätigkeitsbericht, eine Vermögensübersicht

⁹ In NRW sind z.B. „nicht-wesentliche“ Änderungen der Organisationsstruktur nur noch anzuzeigen, aber nicht mehr zu genehmigen, d.h. allgemein erlaubt, wenn die Satzung sie zulässt.



und eine Jahresrechnung vorlegen. Einfache Vorlagen dazu werden von den meisten Stiftungsbehörden oder den zuständigen Finanzämtern inzwischen elektronisch zur Verfügung gestellt.

- Der Stifter kann bei Stiftungsgründung seine Zuwendung in den Vermögensstock der Stiftung bis zu einem Betrag von einer Million Euro einmalig im Gründungsjahr oder über zehn Jahre verteilt als Sonderausgabe von der Steuer absetzen. Wichtig: Das Vermögen selbst bleibt dauerhaft in der Stiftung und kann von

dort nicht mehr entnommen werden. Weitere Zuwendungen zur zeitnahen Verwendung für die Stiftung, also Spenden, kann der Stifter zusätzlich jährlich bis zur Höhe von 20 % des Gesamtbetrags der Einkünfte steuerlich geltend machen. Möchte der Stifter zu einem späteren Zeitpunkt einen weiteren Betrag dem Stiftungsvermögen zuführen, so kann er nach Ablauf der oben erwähnten zehn Jahre erneut den Sonderausgaben-Höchstbetrag von einer Million Euro für die kommenden zehn Jahre in Anspruch nehmen.

STIFTEN



Merkmale

Die Rendite einer Stiftung ist ähnlich wie bei Spenden eigentlich -100% – das Geld ist „weg“. Als Stifter können Sie einen rein sozialen Nutzen, häufig auch „soziale Rendite“ genannt, erwarten. In der Regel profitieren Sie jedoch durch die Steuerersparnis, die nicht zu vernachlässigen ist.

Stiftungen bieten einen sehr hohen Einfluss des Stifters: durch den Stifterwillen (Satzung) können Sie Tätigkeit und Schwerpunkte der Stiftung komplett vorgeben. Allerdings empfiehlt sich eine nicht allzu enge Festlegung, da die Satzung einer selbstständigen Stiftung in der Praxis nur sehr schwer geändert werden kann.

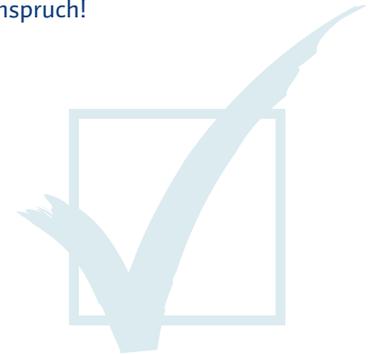
Als Stifter sollten Sie viel Zeit mitbringen, denn Sie geben Ihr Vermögen für immer aus der Hand, eine Rückabwicklung ist nicht möglich. Wenn Ihnen dieser endgültige Charakter nicht behagt, sollten Sie die Einrichtung einer Treuhandstiftung (S. 31 ff.) oder eine Spendentätigkeit in Erwägung ziehen.

Eine Stiftungserrichtung eignet sich für sämtliche gemeinnützigen Bereiche. Wichtig ist vor allem, dass tatsächlich neue, nachhaltige Wege beschritten werden, die gemeinnützigen Ziele zu erreichen. Einige Stiftungen sind mit Erreichen ihrer Ziele irgendwann obsolet, so z.B. Stiftungen, die großen Renovierungsvorhaben wie Kirchen oder Kulturdenkmälern gewidmet sind. In anderen Bereichen, wie z.B. der Forschung und Lehre, kann eine dauerhafte Finanzierung durch Stiftungen aber durchaus sinnvoll sein. Um Ihre Überzeugung von der Wirksamkeit des eigenen Handelns bei einem zeitlich absehbaren Stiftungszweck zu unterstreichen, kann für Sie auch eine Verbrauchsstiftung die richtige Form sein. Dabei wird neben den Zinsen auch das Stiftungsvermögen über einen festgelegten Zeitraum ausgegeben. Für mehr Informationen zur Verbrauchsstiftung s. S. 35 ff.



Checkliste

- Sie haben ausreichende Mittel zur Verfügung, damit die Stiftung ihren Zweck von den Zinsen bestreiten kann. Bei einer einmalig pro Jahr stattfindenden Preisvergabe genügt dazu sicher weniger Kapital als für einen dauerhaft laufenden Betrieb.
- Oder Sie statten die Stiftung bewusst mit einem relativ geringen Grundkapital aus, unterstützen das laufende Stiftungsgeschäft aber regelmäßig durch eigene Spenden.
- Sie möchten auf lange Sicht ein Ziel erreichen, das in Ihrem Gebiet noch keine andere Stiftung mit den von Ihnen gewählten Ansätzen und Methoden verfolgt.
- Sie können sich vorstellen, auch in 30 Jahren zu Ihrer Idee zu stehen. So mancher Stifter hat nach zwei bis drei Jahren festgestellt, dass seine thematischen Schwerpunkte sich verändert haben oder dass eine Stiftung gar nicht der beste Weg war, seine Ziele zu erreichen. Nehmen Sie daher kompetente Beratung bei der Stiftungsgründung und der Ausgestaltung der Satzung in Anspruch!





Zustiftung

Beispiele

Im Sommer 2006 kündigte der US-amerikanische Großinvestor und Unternehmer Warren Buffett in einem Interview an, 85 % seiner Aktien an der von ihm aufgebauten Investmentfirma Berkshire Hathaway an Stiftungen zu verschenken. Mit einem geschätzten Privatvermögen von damals 62 Mrd. USD galt Warren Buffet als der reichste Mensch der Welt.¹⁰ Etwa fünf Sechstel seines zu verschenkenden Vermögens (32,5 Mrd. USD) sollten der Bill & Melinda Gates Foundation, einer der weltweit größten Stiftungen mit Sitz in den USA, zugutekommen, wobei die Anteile über mehrere Jahre überschrieben werden. Allein die erste Spende hatte nach dem Schlusskurs vom 23. Juni 2006 z.B. einen Gesamtwert von rund 1,5 Mrd. USD.

Zahlreiche Bürgerstiftungen sind zu Beginn ihrer Existenz nur mit einem sehr geringen Vermögen ausgestattet: Die ca. 200 Bürgerstiftungen in Deutschland

verfügen insgesamt z.B. über 100 Millionen Euro. Damit sind sie, um langfristig zu überleben, auf Zustiftungen angewiesen. Bei Bürgerstiftungen kommen die (Zu-)Stifter häufig aus der Gemeinde und engagieren sich auf diese Art vor Ort. Beispielsweise entschieden sich die Mitarbeiter einer mittelständischen Pumpenfirma in der Nähe von Osnabrück, auf eine aufwändige Weihnachtsfeier zu verzichten und das eingesparte Geld im Wege einer Zustiftung in das Vermögen der örtlichen Bürgerstiftung einzubringen.

Banken mit sozialem, ethischem oder ökologischem Fokus verwalten heute einige Stiftungen, zu denen relativ unkompliziert zugestiftet werden kann. Die GLS Bank beispielsweise bietet mehrere thematische Fonds an (z.B. Entwicklungshilfe, Bildung, Gesundheit, Neue Energie), die Zustiftungen bereits ab einer Höhe von 3.000 Euro annehmen.

¹⁰ Forbes Magazine, 2008



Kurzbeschreibung

Zustiftungen sind freiwillige und unentgeltliche Zuwendungen an eine Stiftung, die nicht der zeitnahen Finanzierung zur Verwirklichung des Stiftungszwecks dienen, sondern dem Stiftungsvermögen zugeführt werden. Damit können höhere Erträge für die laufende Arbeit der Stiftung erzielt werden.

Wie funktioniert's?

- Der Stifter sucht nach einer geeigneten gemeinnützigen Stiftung, die Ziele verfolgt, welche er unterstützen möchte. Auch eine Zustiftung an eine vom Stifter selbst gegründete Stiftung ist möglich – so kann sich ein Stifter schrittweise von seinem Vermögen trennen und zum anderen zehnten Jahre nach der Stiftungsgründung erneut den steuerlichen Sonderausgabenabzug von bis zu einer Million Euro in Anspruch nehmen.





- Der Stifter und die Stiftung einigen sich offiziell über die Zustiftung. Damit sollen Zweifel daran ausgeschlossen werden, dass die Zuwendung tatsächlich das Stiftungsvermögen erhöhen soll und nicht etwa zum kurzfristigen Verbrauch gedacht ist.
- Der Stifter überweist die Zustiftung auf ein Stiftungskonto. In der Buchhaltung der Stiftung wird die Zuwendung dem Stiftungsvermögen zugeführt. Natürlich können auch Wertpapiere, Immobilien oder andere Güter zugestiftet werden, wenn die Stiftung damit einverstanden ist.
- Innerhalb von zehn Jahren können Zustiftungen bis zur Gesamthöhe von einer Million Euro als Sonderausgaben geltend gemacht werden. Dabei kann der Stifter selbst entscheiden, wie er den Sonderausga-

benabzug auf das Jahr der Zustiftung und die Folgejahre verteilen möchte. Diese Abzugsmöglichkeit ist zusätzlich zu dem im Kapitel Spenden (S. 13) genannten Spendenabzug möglich. Bei zusammen veranlagten Verheirateten, die für ihre Einkünfte eine gemeinsame Steuererklärung beim Finanzamt abgeben und auch nur einen gemeinsamen Steuerbescheid erhalten, steht der Abzugsbetrag jedem Ehegatten einzeln zu.



Merkmale

Die Merkmale der Zustiftung sind mit denen der selbstständigen Stiftung identisch (S. 25).



Checkliste

- Eine Stiftung mit passender Zielsetzung existiert bereits
- und/oder der Betrag für eine eigene Stiftung ist zu gering
- und/oder die aufnehmende Stiftung benötigt Vermögen, um eine operative Größe zu erlangen. Insbesondere die schnell wachsende Anzahl der Bürgerstiftungen in Deutschland benötigt fast ausnahmslos Zustiftungen, um ihre Zwecke dauerhaft aus den Vermögenserträgen verfolgen zu können.



Unselbstständige bzw. Treuhandstiftung

Beispiele

Seit Mai 2006 verwaltet die Stiftung Welthungerhilfe unter ihrem Dach die Treuhandstiftung der Firma Bücken EDV-Beratung Datentechnik GmbH in Westfalen, deren Stiftungsvermögen rund 30.000 Euro beträgt. Die Gründer, Rosemarie und Peter Bücken, wollten damit ihr jahrelanges soziales Engagement bündeln. Zudem können sie die Bücken EDV Stiftung für Kinder in Not gezielt in die Marketingaktivitäten des Unternehmens einbeziehen und so Spenden einwerben. Gleichzeitig profitieren sie von dem im Vergleich zu selbstständigen Stiftungen geringen Verwaltungsaufwand; denn viele der administrativen Aufgaben übernimmt der Treuhänder, die Stiftung Welthungerhilfe. Die Mitarbeiter des kleinen Unternehmens sind begeistert von dem Engagement ihrer Chefs.

Inzwischen haben sich mehrere Organisationen auf die Vermittlung oder das Angebot von Treuhand-Services für Stifter spezialisiert. Häufig wollen sie potenziellen Stiftern so die Gründung einer Stiftung mit kleineren Kapitalbeträgen erleichtern. Das Stiftungszentrum Stifter für Stifter in München hat eine Broschüre verschiedener Treuhänderprofile zusammengetragen, bietet aber auch selbst einen Treuhandservice für die beiden thematischen Bereiche Kinder und Umwelt an. Ab einem Stiftungsvermögen von 25.000 Euro können eigene Stiftungen gegründet und betreut werden.



Kurzbeschreibung

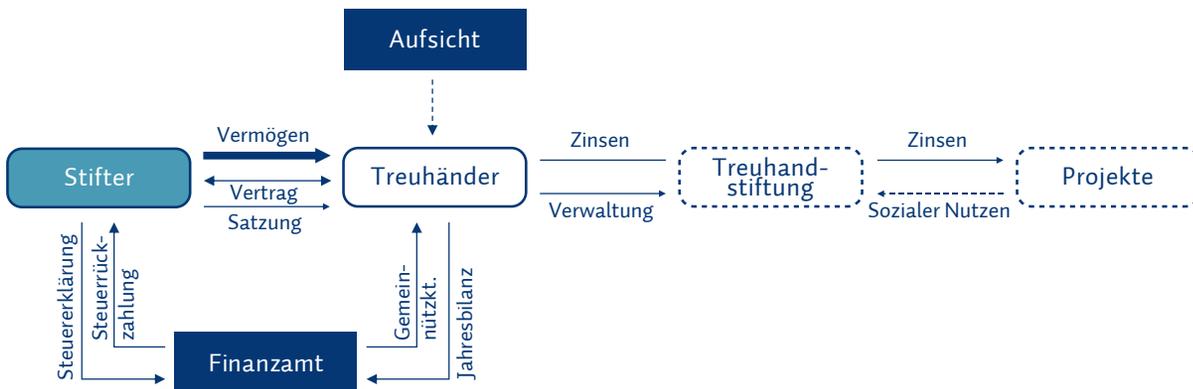
Eine unselbstständige Stiftung wird durch eine Vereinbarung zwischen dem Stifter und einem Träger, dem Treuhänder, gegründet. Als Träger kommen vor allem bestehende rechtsfähige Stiftungen in Betracht. Das Stiftungsvermögen wird auf den Träger übertragen und von diesem treuhänderisch entsprechend der Satzung verwaltet. Zeit- und Verwaltungsaufwand für die Gründung sind niedrig, da die Treuhandstiftung nicht von der Stiftungsbehörde genehmigt werden muss. Zudem kann der Verwaltungsaufwand im laufenden Betrieb häufig deutlich geringer gehalten werden als bei selbstständigen Stiftungen. Die Konditionen der einzelnen Träger unterscheiden sich allerdings zum Teil erheblich. Die Treuhandstiftung besitzt keine Rechtsfähigkeit, kann also keine eigenen Verträge schließen, sondern wird in allen rechtlichen Belangen und Geschäften von ihrem Träger vertreten. Der Stifter kann mit dem Träger die Möglichkeit einer späteren Überführung in eine selbstständige Stiftung vereinbaren, wenn das Stiftungsvermögen ausreichend ist.

Wie funktioniert's?

- Stifter und Treuhänder, oftmals selbst eine Stiftung, schließen einen Stiftungsvertrag, in dem der Stifter sich verpflichtet, das Vermögen an den Treuhänder zu übertragen. Außerdem formuliert der Stifter eine Satzung, in der festgelegt wird, welche Zwecke die Treuhandstiftung verfolgen soll und welche Kompetenzen dem Treuhänder übertragen werden.
- Der Träger bzw. Treuhänder beantragt beim Finanzamt die vorläufige Bescheinigung der Gemeinnützigkeit.
- Das Vermögen geht auf den Treuhänder über und wird von diesem separat verwaltet. Darüber hinaus führt der Treuhänder alle Aufgaben bis hin zur vollständigen Stiftungsverwaltung aus, je nachdem, was ihm vertraglich übertragen worden ist. Die neue Stiftung nutzt also die Organisationsstrukturen des Treuhänders und kann dadurch, verglichen mit dem Aufbau einer selbstständigen Stiftung mit eigener Verwaltungsstruktur, in der Regel Verwaltungskosten sparen.



- Soweit in der Satzung vorgesehen, nehmen die Gremien der Stiftung ihre Arbeit auf.
- Gemeinnützigkeit und steuerrechtliche Privilegien bestehen für die Treuhandstiftung genauso wie bei rechtsfähigen Stiftungen. Auch für Sie als Stifter gilt: Bis zu einer Million Euro können innerhalb eines Zeitraums von zehn Jahren als Sonderausgaben geltend gemacht werden.





Merkmale

(zusätzlich zur selbstständigen Stiftung)

Die Merkmale einer Treuhandstiftung sind mit denen der selbstständigen Stiftung identisch (s. S. 25). Zusätzlich bieten Treuhandstiftungen folgende Vor- und Nachteile:

- + Kein staatliches Anerkennungsverfahren (→ schnelle Errichtung möglich)
- + Laufende Tätigkeit ohne staatliche Stiftungsaufsicht (→ günstiger)
- + Satzungsänderungen und sogar Auflösung ohne staatliche Genehmigung möglich
- Rechtsgeschäfte¹¹ der Stiftung, z.B. Verträge mit Personal oder Dienstleistern, können nur vom Treuhänder vorgenommen werden, da die Treuhandstiftung selbst mangels Rechtsfähigkeit keine Verträge abschließen kann.

Checkliste



- Sie nutzen die Treuhandstiftung als vorläufiges Konstrukt, bevor Sie diese dann in eine selbstständige Stiftung umwandeln - entweder weil Sie zunächst ausprobieren und Erfahrungen sammeln wollen oder weil das gestiftete Vermögen für eine selbstständige Stiftung noch nicht ausreicht und Sie das erforderliche Kapital über Zustiftungen zunächst erarbeiten müssen
- und/oder Sie möchten sich ein Widerrufsrecht (z.B. für finanzielle Notfälle) vorbehalten – eine Treuhandstiftung können Sie nämlich, im Gegensatz zu einer selbstständigen Stiftung, wieder auflösen –
- und/oder Sie möchten bewusst den Verwaltungsaufwand Ihrerseits gering halten und sich darauf konzentrieren, Ihr Vermögen auf Dauer einem sozialen Zweck zu widmen, den in dieser Form noch keine andere Stiftung verwirklicht.

¹¹ Ein Rechtsgeschäft ist ein Sachverhalt oder eine Handlung, der/die auf mindestens einer Willenserklärung beruht und einen bestimmten, mit der Willenserklärung bezweckten Erfolg herbeiführt, z.B. jede Art von Vertrag.



Verbrauchsstiftung

Beispiele

Der irisch-amerikanische Unternehmer und Stifter Charles F. (Chuck) Feeney vermachte seine Anteile an der von ihm mitgegründeten „Duty Free Shoppers Group“ im Jahr 1984 der Stiftung Atlantic Philanthropies. Als die Firma 1996 verkauft wurde, waren diese Anteile 1,6 Mrd. USD wert. 1999 beschloss Feeney, Atlantic Philanthropies in eine Verbrauchsstiftung umzuwandeln; er wollte die Wirkung des von ihm gestifteten Geldes aktiv miterleben und die volle Kontrolle über die Verwendung der Förderbeträge behalten. Bis 2016 muss die Stiftung ihr inzwischen auf vier Milliarden USD angewachsenes Vermögen nun ausgegeben haben. Somit vervierfachte sich ihr jährliches Budget auf rund 400 Millionen USD, die ihren gemeinnützigen Zwecken zugutekommen.

Der Unternehmens- und Personalberater Rochus Mummert gründete 2001 mit seiner Frau die „Rochus und Beatrice Mummert Stiftung“, die Stipendien an Studenten aus Mittel- und Osteuropa für ein Studium in Deutschland vergibt, damit sie später als Führungskräfte in ihrer Heimat zum Aufbau stabiler Gesellschafts- und Unternehmensstrukturen beitragen. Dabei wird das Stiftungsvermögen bis zum Jahr 2040 vollständig ausgegeben – nach Ansicht des Stifters müssen die Beitrittsländer dann den Anschluss an Europa geschafft haben. Seit Dezember 2007 ist die ursprünglich selbstständige Stiftung eine Treuhandstiftung innerhalb der Robert Bosch Stiftung, damit der ehrenamtliche Vorstand sich ganz der operativen Arbeit widmen kann: der Auswahl und Betreuung der Stipendiaten.



Kurzbeschreibung

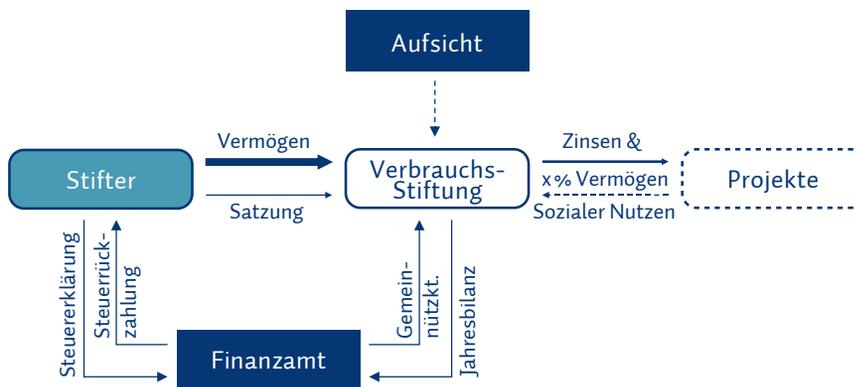
Eine Verbrauchsstiftung wird nur für einen begrenzten Zeitraum gegründet – in diesem darf und soll sie ihr Vermögen ausgeben. Sinnvoll ist dies immer dann, wenn ein gemeinnütziges Problem in einem überschaubaren Zeitraum gelöst werden soll. Rechtlich ist dies möglich: Rechtsfähige Stiftungen müssen nicht unbedingt auf ewig bestehen, sondern ihren Zweck nur nachhaltig verfolgen. Wenn der Stiftungszweck bspw. die Sanierung eines historischen Gebäudes ist, wird der Zweck durch die Fertigstellung der Bauarbeiten erreicht; wenn ein

bisher unerforschtes Gebiet durch einen Stiftungslehrstuhl zu wissenschaftlicher Beachtung kommen soll, kann dieses Ziel in einem endlichen Zeitrahmen erreicht werden. Die Anerkennung von Verbrauchsstiftungen schwankt in Deutschland heute noch von Bundesland zu Bundesland, Stifter sollten sich daher im Vorfeld informieren und rechtlich beraten lassen. Alternativ können Verbrauchsstiftungen auch als unselbstständige Stiftungen in der Verwaltung eines Trägers bzw. Treuhänders gegründet werden.



Wie funktioniert's?

- Der Gründungsprozess einer Verbrauchsstiftung gleicht im Wesentlichen dem einer selbstständigen Stiftung (s. S. 22 ff.).
- Besonderheiten finden sich lediglich im Formulieren der Satzung: die zeitliche Begrenzung des Stiftungszwecks sollte begründet werden. Ebenso empfiehlt sich eine Dauer von mindestens zehn Jahren, nicht zuletzt, um steuerrechtlichen Bedenken der Behörden (Missbrauch von Freibeträgen) vorzubeugen.
- Nach Ansicht der Finanzverwaltung soll bei Verbrauchsstiftungen der besondere Abzugsbetrag von bis zu einer Million Euro für Zuwendungen in den Vermögensstock einer Stiftung entfallen. Es ist allerdings bisher unklar, was die Finanzverwaltung unter „Verbrauchsstiftungen“ versteht und ob sie ggf. von einer bestimmten Mindestdauer ausgeht. Hier empfiehlt sich unbedingt eine rechtzeitige Abstimmung mit dem Finanzamt.





Merkmale

(zusätzlich zur selbstständigen Stiftung)

Die Merkmale einer Verbrauchsstiftung sind mit denen der selbstständigen Stiftung identisch (s. S. 25). Zusätzlich bietet sie folgende Vorteile:

- + Der Stifter kann noch zu Lebzeiten das Wirken der Stiftung aktiv begleiten und häufig zu Ende führen.
- + Ein begrenzter Zeithorizont erwirkt eine andere Kultur im Handeln der Stiftung: das Ziel muss mit innovativen Mitteln möglichst effizient, d.h. mit einem wirtschaftlichen Verhältnis zwischen Nutzen und Aufwand, und effektiv, also wirkungsvoll, erreicht werden.
- + Eine Verbrauchsstiftung wird ihren Zweck häufig konkreter formulieren als eine auf unbestimmte Dauer errichtete Stiftung, die sich einem allgemeinen gemeinnützigen Zweck verpflichtet, der langfristig gesellschaftlich notwendig ist.

Checkliste

- Ihr gemeinnütziges Vorhaben lässt sich in einem begrenzten Zeitraum von z.B. bis zu 30 Jahren realisieren („Projektcharakter“).
- Sie möchten vermeiden, dass Ihre Stiftung mit den Jahrzehnten bürokratisch verkrustet, und lieber einen unternehmerischen Geist schaffen, z.B. durch die Frage: „Wie können wir unser Ziel innerhalb von 20 Jahren erreichen?“.
- Sie verfügen über hinreichende Mittel, um den Zweck Ihrer Stiftung über den gewünschten Zeitraum finanzieren zu können („Finanzierungsplan“).





Kredite

Beispiele

Laily Begum war eine Hausfrau in Bangladesch, ihr Mann ein Tagelöhner. Sie lebten von ein wenig Eigenanbau im Garten und den eigenen Einkommen als Arbeiter; häufig stand zu wenig auf dem Tisch. 1997 wurde ihr von der Grameen Bank ein Kleinkredit in Höhe von ca. 20 Euro angeboten. Sie kaufte davon ein Handy und verlieh es an Freunde und Nachbarn, die sich damit unnötige Wege zu Ärzten, Arbeiterbörsen und Märkten sparten, falls der Arzt krank, keine Arbeit vorhanden oder die Tagespreise zu niedrig waren. Begum verlangte etwa das Doppelte des Minutenpreises, den sie der Telefongesellschaft bezahlte. Nach kurzer Zeit verdiente sie 800 Euro im Monat und konnte den Kredit problemlos zurückzahlen. Dank weiterer Kredite besitzt sie heute mehrere Kühe und Kälber, fünf Läden, die sie an Friseure, Waschsalonbetreiber und Gastronomen vermietet, sowie ein kleines Haus mit Mietwohnungen. Damit gehören Laily Begum und ihre Familie zur oberen Mittelschicht Bangladeschs, ihre Kinder sollen später im Ausland studieren.

Der Friedensnobelpreisträger Prof. Muhammad Yunus gründet derzeit gemeinsam mit zahlreichen Konzernen wie Danone, Intel oder BASF verschiedene Sozialunternehmen in Bangladesch. Dabei ist das Stammkapital jeweils sehr gering, zur Finanzierung gibt der Konzernpartner einen (zinslosen) Kredit an das jeweilige Sozialunternehmen. Sobald der Kredit zurückbezahlt ist, verbleiben alle weiteren Gewinne in dem neuen Sozialunternehmen, das in das Eigentum seiner armen Kunden übergeht und damit langfristig eine Art Genossenschaft darstellt. Ziel ist die Armutsbekämpfung an zwei Fronten: das Produkt des neu gegründeten Sozialunternehmens lindert negative Folgen der Armut, bspw. vitaminangereicherter Joghurt die Mangelernährung; durch die Eigentümerschaft am Unternehmen können arme oder benachteiligte Bevölkerungsgruppen langfristig zu Wohlstand gelangen.



Kurzbeschreibung

Ein Kredit ist die Gebrauchsüberlassung von Geld (Banknoten, Münzen, Kontoguthaben) oder vertretbaren Sachen, also Waren, auf Zeit. Der Empfänger des Geldes bzw. der Waren, auch Kreditnehmer, zahlt den Kreditbetrag am Ende der Laufzeit oder über diese verteilt zurück. Zudem sind in der Regel laufend oder am Ende der Laufzeit Zinsen als Entgelt für die Überlassung zu entrichten. Die Zinsen entschädigen den Kreditgeber für dessen Liquiditätsverzicht und das eingegangene Risiko. Zumeist verlangt der Kreditgeber vom Kreditnehmer Sicherheiten für den Fall, dass der Kredit nicht fristgerecht zurückgezahlt wird. Dies kann z.B. ein Pfand sein,

eine Hypothek¹² auf eine Immobilie oder die Bürgschaft¹³ eines zahlungskräftigen Dritten. Bei Mikrokrediten¹⁴ in Entwicklungsländern betragen die Zinsen oft 20 bis 25% oder mehr p.a. – und sind damit deutlich günstiger als die Kredite kommerzieller Geldverleiher, die zwischen 50 und 1.000% verlangen. Als Sicherheit gewährleistet zum Beispiel eine kleine Gruppe aus mehreren Kreditnehmern, dass Zahlungsausfälle einzelner Kreditnehmer ausgeglichen werden. Gemeinnützige Organisationen können in Deutschland ihre Zwecke auch durch die Vergabe zinsverbilligter oder zinsloser Kredite fördern.

¹² Die Hypothek ist ein sogenanntes Grundpfandrecht, das am Eigentum an einem Grundstück, einer Wohnung oder eines Gebäudes begründet werden kann. Der Inhaber einer Hypothek ist berechtigt, die Zahlung einer bestimmten Geldsumme aus dem Grundstück oder dem Gebäude, ggf. durch Zwangsvollstreckung, zu fordern, falls der Schuldner – in unserem Fall der Kreditnehmer – seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt.

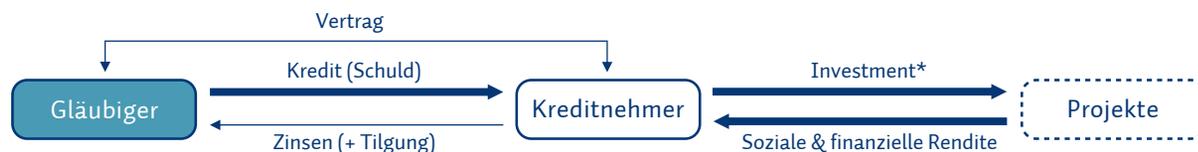
¹³ s. S. 47 ff. dieses Leitfadens

¹⁴ Mikrokredite sind sehr kleine Darlehen, die von einem bis max. 1.000 Euro reichen und an Menschen unterhalb der Armutsgrenze vergeben werden, denen sonst aufgrund ihrer Situation (keine feste Arbeit oder nachweisliche Bonität) keine traditionellen Kredite gewährt werden. Diese Kredite werden von spezialisierten Finanzdienstleistern oder zivilgesellschaftlichen Organisationen vergeben, um die Entwicklung und Selbstständigkeit in armen Gemeinden zu fördern.



Wie funktioniert's?

- Der Geldgeber sucht in seinem Umfeld oder über eine Internetplattform nach möglichen Kreditnehmern oder er wird von diesen angesprochen.
- Es folgt eine Prüfung der (wirtschaftlichen) Kreditwürdigkeit: Besteht ein Plan, wann und wie der Kredit zurückbezahlt werden soll? Wie realistisch ist dieser?
- Wichtig ist die Prüfung und Bewertung der angebotenen Kreditsicherheiten, die sowohl weiche Sicherheiten wie Bürgschaften als auch dingliche Sicherheiten wie Hypotheken beinhalten können; bei Mikrokrediten an Arme kommen auch symbolische Sicherheiten wie Erbstücke in Betracht.
- Der Geldgeber macht ein Angebot über einen Kredit (ggf. in geringerer Höhe als die ursprüngliche Anfrage oder mit mehreren Tranchen über die Zeit). Der verlangte Zinssatz sollte das geschätzte Ausfallrisiko beinhalten, kann aber andererseits geringer als marktüblich ausfallen, um die erwartete „soziale Rendite“ zu berücksichtigen bzw. zu fördern.



* Entweder ist der Kreditnehmer ein Sozialunternehmen, d.h. seine eigene Geschäftstätigkeit generiert die soziale Rendite, oder er investiert das Geld wiederum in externe Projekte mit positiver sozialer Rendite.



- Abschluss des Kreditvertrags: In der Ausgestaltung gibt es zahlreiche Freiräume, um auf die individuelle Situation des Kreditnehmers einzugehen. Beispiele sind:
 - Kredite mit langer Frist bis zur ersten Tilgung.
 - Endfällige Kredite, die erst am letzten Tag der Laufzeit zurückgezahlt werden.
 - Nachrangige Kredite, die im Falle einer Insolvenz mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht mehr bedient werden.
 - Gänzlich unbesicherte Kredite, d.h. Kredite ohne jegliche Kreditsicherheiten. Hier ist eine langfristige Beziehung zum Kreditnehmer sinnvoll.
 - Optionen auf einen Kredit, sogenanntes „geduldiges Kapital“: im Fall eines Liquiditätsengpasses, z.B. innerhalb von zwei bis drei Jahren, kann der Kreditnehmer den Kredit abrufen, muss dies aber nicht tun. Damit sichert sich der Kreditnehmer gegen Schwankungen bei seinen Einnahmen ab.
 - Kredite mit speziell gestalteten Tilgungsmustern.
 - Kredite mit besonders langer Laufzeit, wenn z.B. eine bisher von Spenden abhängige Organisation erst beginnt, eigene Umsätze zu erwirtschaften.
 - Überbrückungskredite, beispielsweise im Falle von zugesagten Fördermitteln, die erst zum Ende eines Projekts ausbezahlt werden.
 - Kredite, auf deren Rückzahlung bei der Erreichung bestimmter sozialer Ziele verzichtet wird.
- Die Kreditsicherheiten werden dem Geldgeber gemäß Vertrag gestellt.
- Der Kredit wird bereitgestellt, das Geld also überwiesen.
- Der Kreditnehmer bezahlt die vereinbarten Zinsen und ggf. Tilgungsraten über die vereinbarte Laufzeit.



- Private Geldgeber müssen Zinseinnahmen aus Kreditgeschäften versteuern.
- Unbedingt zu beachten ist, dass eine „gewerbsmäßige“ Erbringung von Finanzdienstleistungen nur mit schriftlicher Erlaubnis der BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) erfolgen darf. Die BaFin gibt als Richtlinie die Vergabe von mehr als 20 Privatkrediten über ein Kreditvolumen von insgesamt über 500.000 Euro als Grenze an.¹⁵ Eine Missachtung der Genehmigungspflicht ist strafbar!

In seltenen Fällen gibt es bereits „Sozialfirmen“, die Anleihen bzw. festverzinsliche Wertpapiere ausstellen, z.B. weil sie als Genossenschaften keine Aktien ausgeben können oder dies aus anderen Gründen nicht tun wollen. Anleihen sind prinzipiell endfällige Kredite. Der Geldgeber kann sich bei Anleihen das teilweise müh-

same Verhandeln ersparen: er kann nach Richtlinien ausgearbeitete Verkaufsunterlagen lesen und dann entscheiden, ob er zu den angebotenen Konditionen Geld verleihen möchte oder nicht.

Auch eine Stiftung kann ein Darlehen annehmen, zum Beispiel, um Investitionen im gemeinnützigen Bereich oder auch in einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb vorzufinanzieren. Zur Rückzahlung des Kredits ist es wichtig, dass die Stiftung auch eigene Einnahmen generiert. Private Darlehen können nach dem Tod des Darlehensgebers auf dessen Wunsch z.B. auch in eine Zustiftung (s. S. 27 ff.) umgewandelt werden.

Eine weitere Variante sind Mikrokredite, wie in dem einleitenden Beispiel geschildert. Häufig in Schwellenländern ermöglichen sie Menschen, die keinen Zugang zu einem ausgereiften Bankennetz haben, den Sprung in die Selbstständigkeit. Oder sie finanzieren

¹⁵ <http://www.bafin.de/> → Veröffentlichungen → „Merkblatt - Hinweise zum Tatbestand des Kreditgeschäfts“



Kleinstunternehmern eine Investition, durch die sie einen Wachstumsschub erzielen. Mikrokredite werden in der Regel von Mikrofinanzinstituten (MFIs) vergeben. Eine Bedingung der Kreditzusage ist häufig der Zusammenschluss mehrerer Kreditnehmer zu einer Haftungsgemeinschaft; dadurch werden sehr hohe Rückzahlungsquoten erreicht. Im Internet können Sie solche Kredite inzwischen direkt als Privatperson vergeben, z.B. über www.kiva.org oder www.myc4.com. Allerdings liegt dann das Risiko zu 100% bei Ihnen als Geldgeber. Besser geeignet, um das Risiko gering zu halten, sind für gewöhnlich Fonds, die ihr Geld wiederum auf mehrere MFIs aufteilen und damit das Risiko nicht nur auf zahlreiche Kreditnehmer, sondern auch auf verschiedene Länder und unterschiedlich arbeitende

MFIs verteilen. Beispiele sind Vision Microfinance, Dexia Micro-Credit-Fund oder Fonds von responsAbility.

Wenn Ihnen die direkte Kreditvergabe zu kompliziert ist, können Sie Ihr Geld grundsätzlich bei einer sozial orientierten Bank anlegen wie zum Beispiel Triodos in den Niederlanden und Deutschland, Frankfurt/Main, der Bank für Sozialwirtschaft mit Hauptsitz in Köln, der UmweltBank AG mit Hauptsitz in Nürnberg oder der GLS Bank mit Hauptsitz in Bochum. Diese Banken finanzieren wiederum nur Unternehmen und Projekte, die den ethischen Vorstellungen ihrer Sparer entsprechen – so werden Sie zum indirekten Kreditgeber, erhalten allerdings nur eine geringe Verzinsung auf dem Girokonto.



Merkmale

Die Rendite von Krediten schwankt je nach verlangtem Zins (und der tatsächlichen Ausfallquote); zumindest sollten Inflation und ein gewisses Ausfallrisiko darin Berücksichtigung finden.

Der Einfluss des Geldgebers auf das operative Geschäft ist normalerweise relativ gering. Im Vertrag lässt sich theoretisch vereinbaren, wofür das Geld eingesetzt wird, faktisch ist das schwer zu kontrollieren und in vielen Fällen auch nicht sinnvoll, um die Spielräume des Unternehmers nicht unnötig einzuschränken.

Kredite eignen sich für einen mittleren Zeithorizont, der sich zwischen Monaten (Mikrokrediten) und zehn oder mehr Jahren bewegen kann.

Zudem sollten Projekte und Organisationen, die mit Krediten finanziert werden, Umsätze bzw. Eigenmittel erwirtschaften und einen zeitlichen Plan ausarbeiten können (business plan), der aufzeigt, wie und bis wann die Rückzahlung des Kredits aus den erzielten Umsätzen möglich ist.

INVESTIEREN



Checkliste

- Sie möchten Ihr Geld gerne für einen guten Zweck „arbeiten“ lassen – ggf. zu geringeren als den marktüblichen Zinsen (z.B. einen reinen Inflationsausgleich), aber Sie wollen sich (noch) nicht endgültig von dem Geld trennen.
- Sie nehmen, wie bei allen Geldanlagen, ein gewisses Ausfallrisiko in Kauf.
- Sie möchten Ihr Geld mehrmals guten Zwecken zugutekommen lassen – also z.B. nach Rückzahlung durch den Kreditnehmer erneut einen Kredit vergeben.
- Sie können die Güte eines Businessplans sowie von Kreditsicherheiten selbst einschätzen oder haben Bekannte bzw. Kontakte z.B. zu Wirtschaftsprüfern, die das können; ansonsten eignet sich sehr viel eher ein Fonds.
- Sie sind davon überzeugt, dass Kredite eine nachhaltigere Entwicklung aus Armut heraus ermöglichen als Spenden, da der Kreditnehmer beweisen muss (und kann), dass er nicht dauerhaft von Ihnen abhängig ist.
- Sie sind durchaus bereit, durch sinnvolle Kreditvergabe erwirtschaftete Zinsen zu versteuern.





Bürgschaften

Beispiele

Im November 2005 wurde das „Global Commercial Microfinance Consortium“ unter Leitung der Deutschen Bank gegründet, das 81 Millionen USD Kapital für Mikrofinanzinstitutionen zur Verfügung stellte. Ermöglicht wurde das Konsortium aus über einem Dutzend institutioneller Investoren durch eine Bürgschaft der US-amerikanischen Entwicklungsagentur in Höhe von 15 Millionen USD. Diese Zusage verlieh dem Fonds Glaubwürdigkeit und das verringerte Risiko überzeugte zahlreiche Investoren, sich in dem für sie neuen Sektor der Mikrokredite zu engagieren.

Eine junge Tumorpatientin arbeitete für wenig Geld als Sozialpädagogikhelferin und wohnte in einer günstigen, kleinen Wohnung. Als ihre Vermieterin starb, verkaufte der Erbe das Haus und den Mietern wurden neue Verträge zu marktüblichen Konditionen angeboten. Die junge Frau verlor auf diese Weise ihre Wohnung und fand keine neue, die sie von ihrem geringen Gehalt hätte bezahlen können. Nach drei Monaten ohne Meldeadresse konnte sie schließlich nicht weiterbeschäftigt werden. Nach einigen Monaten auf der Straße begann sie mit dem Verkauf von Obdachlosenzeitungen. Dabei lernte sie eine

ihrer Stammkundinnen kennen, die sich bereit erklärte, gegenüber einem neuen Mieter für sie zu bürgen – sie war überzeugt, dass die junge Frau dann auch wieder einen Job finden würde. Die Bürgschaft musste bis heute nicht eingelöst werden und die vormalige Obdachlose hat wieder eine feste Anstellung.

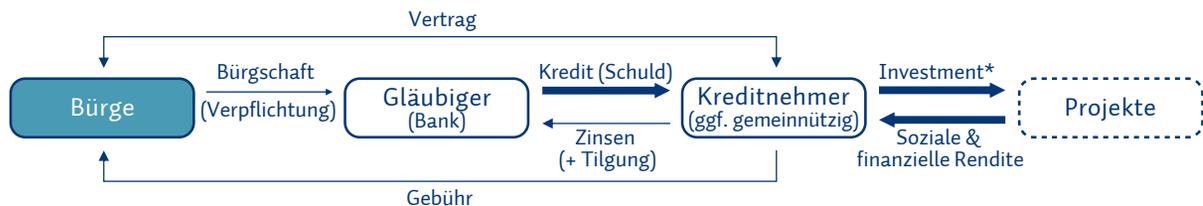
Mittelständische Unternehmer können sich in zahlreichen europäischen Ländern Bürgschaftsorganisationen anschließen, die Garantiegemeinschaften auf Gegenseitigkeit bilden. In Zusammenarbeit mit Banken erhalten kleine und mittelständische Unternehmen auf diese Weise günstige Kredite, die von der Garantiegemeinschaft als Bürge besichert sind. Die älteste dieser Art Organisationen ist Socama in Frankreich, die im Jahr 2005 über 700.000 Bürgschaften vergeben hat. Die Anträge werden dabei durch die Mitglieder selbst, also erfahrene Unternehmer aus der jeweiligen Region, ehrenamtlich geprüft. Die Kenntnisse dieser Prüfer über den lokalen Markt und über die Antragsteller sind für die Banken wertvolle Informationen und eine wichtige Grundlage für deren Kreditzusage.



Kurzbeschreibung

Eine Bürgschaft ist eine Kreditsicherheit. Rechtlich ist sie ein Vertrag zwischen einem Kreditnehmer und einem Bürgen. Dabei geht lediglich eine der beiden Vertragsparteien, nämlich der Bürge, eine Verpflichtung ein: Er verpflichtet sich, anstelle des Kreditnehmers zu zahlen, wenn dieser seinen Verbindlichkeiten nicht oder nicht pünktlich nachkommt, etwa aufgrund einer Insolvenz. Auf diese Weise ist der Kreditgeber gegen das Ausfallrisiko gesichert, jedenfalls dann, wenn der Bürge kreditwürdig ist als der Kreditnehmer. Der Gläubiger oder Geldgeber ist in der Regel eine Bank oder ein Fonds (Er-

läuterung s. Glossar S. 64), der Kreditnehmer ist meistens eine gemeinnützige Organisation. Die Bürgschaft sichert damit die Bank ab, weil der Spender oder Bürge sich verpflichtet, im Notfall für die Schulden des Kreditnehmers aufzukommen. Mit Bürgschaften können soziale Investoren gemeinnützige Organisationen bei der Beschaffung von Krediten unterstützen. Zum einen erhalten viele Organisationen ohne Sicherheiten überhaupt keine Kredite, zum anderen können gute Sicherheiten zu günstigeren Kreditzinsen führen.



* Entweder ist der Kreditnehmer ein Sozialunternehmen, d.h. seine eigene Geschäftstätigkeit generiert die soziale Rendite, oder er investiert das Geld wiederum in externe Projekte mit positiver sozialer Rendite.



Wie funktioniert's?

- Der Kreditnehmer / die gemeinnützige Organisation beantragt einen Kredit.
- Der Gläubiger / die Bank fordert Sicherheiten.
- Der Kreditnehmer bittet einen Bürgen um eine Bürgschaft.
- Der Bürge bietet dem Kreditnehmer diese Sicherheit an. Dies kann entweder als Unterstützung ohne Gegenleistung erfolgen oder der Bürge erhebt für die Gewährung der Sicherheit eine Gebühr, den sogenannten „Avalzins“, der normalerweise weit unter den Kreditzinsen liegt.
- Die Bedingungen werden zwischen der Bank, dem Kreditnehmer und dem Bürgen vereinbart. Dabei ist es für Sie als Bürge wichtig, den Kreditvertrag genau zu kennen, denn Sie haften gegenüber der Bank für die Pflichten des Kreditnehmers aus diesem Vertrag.

Die Bürgschaft kann auf ein bestimmtes Darlehen beschränkt sein oder auch zukünftige Verbindlichkeiten aus der Geschäftsbeziehung zwischen Bank und Kreditnehmer absichern – dann kann das Risiko für Sie, den Bürgen, erheblich steigen. Zumeist werden Bürgschaften nur bis zu einem bestimmten Höchstbetrag gewährt, unbeschränkte Bürgschaften sind möglich, aber hoch riskant. Wenn Sie als Investor nicht persönlich für die Verbindlichkeiten des Kreditnehmers haften möchten, können Sie auch sogenannte „dingliche“ Sicherheiten zur Verfügung stellen, die die Bank dann verwerten kann, wenn der Kreditnehmer nicht oder nicht pünktlich zahlt. An beweglichen Sachen wie Kunstwerken oder Fahrzeugen wird ein Pfandrecht¹⁶ bestellt (oder sie werden zur Sicherheit übereignet), an Grundstücken eine Grundschuld¹⁷ oder eine Hypothek.

¹⁶ Unter einem Pfandrecht versteht man das Recht eines Gläubigers, sich zur Sicherung einer Forderung unter bestimmten Umständen aus der Verwertung einer Sache zu befriedigen. Kann der Schuldner nicht zahlen, so kann der Gläubiger sich die verpfändete Sache also zu eigen machen. Pfandrechte werden in der Regel unterteilt in Grundpfandrechte = Verpfändung von unbeweglichen Sachen wie Grundstücke oder Renten und Pfandrechte an beweglichen Sachen und Rechten.

¹⁷ Eine Grundschuld ist ein Recht, aus einem Grundstück oder einer Immobilie die Zahlung eines bestimmten Geldbetrags zu fordern. Im Gegensatz zu einer Hypothek ist die Grundschuld als Kreditsicherheit jedoch nicht an den Bestand und den Umfang einer bestimmten Forderung gebunden, sondern kann auch für sich allein übertragen oder genutzt werden. Grundschulden können daher – anders als Hypotheken – auch nach deren Bestellung noch für andere Forderungen als Sicherheit herangezogen werden.



- Wichtig sind in jedem Fall glasklare vertragliche Vereinbarungen: Für welche Verbindlichkeiten haften Sie als Bürge? Bis zu welcher Höhe? Wann tritt der Sicherungsfall ein, d.h. wann müssen Sie tatsächlich für die Verbindlichkeiten des Kreditnehmers aufkommen? Muss die Bank zunächst den Kreditnehmer verklagen oder kann sie gleich den Bürgen in Anspruch nehmen, wenn der Kreditnehmer mit einer Rate in Verzug gerät? Wann werden die Sicherheiten wieder freigegeben? Nur so können Sie als Bürge oder Sicherungsgeber Ihr Risiko zuverlässig begrenzen. Bei der Gestaltung der Verträge sollten alle Optionen bedacht werden. Umso erfreulicher ist es dann, wenn der Sicherungsfall nicht eintritt. Im Falle des Zahlungsverzugs durch den Kreditnehmer kann die Bank Sie, den Bürgen, zur Erfüllung der Schuld auffordern/heranziehen.
- Wenn Sie anstelle des Kreditnehmers zahlen, haben Sie hinterher einen Ausgleichsanspruch gegen den Kreditnehmer – Sie erben damit sozusagen das Problem der Bank, die ihre Forderung gegen den Kreditnehmer nicht durchsetzen konnte. Als Bürge müssen Sie die aus Bürgschaften eingekommenen Gebühren versteuern. Falls die Leistungspflicht tatsächlich eintritt, können die Kosten im Regelfall nicht steuerlich geltend gemacht werden.
- Genau wie bei Krediten gilt es hier zu beachten, dass eine „gewerbsmäßige“ Erbringung von Finanzdienstleistungen nur mit schriftlicher Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, kurz BaFin, erfolgen darf. Die BaFin gibt als Richtlinie die Vergabe von mehr als 20 Krediten und /oder Bürgschaften über ein Volumen von insgesamt über 500.000 Euro als Grenze an.¹⁸



Merkmale

Wenn Sie als Bürge das tatsächliche Ausfallrisiko der Kreditnehmer durch strenge Auswahlkriterien gering halten können, lässt sich durch die Vergabe von Bürgschaften durchaus eine marktübliche Rendite, etwa entsprechend den Zinssätzen auf Tagesgeldkonten, erzielen. Da ja – bis zum Eintritt eines Sicherungsfalls – zunächst kein Geld fließt, kann theoretisch dieselbe Liquidität zur Absicherung mehrerer Kredite eingesetzt werden. Bei einer Ausfallwahrscheinlichkeit von 10 % kann – theoretisch! – derselbe Bürgschaftsbetrag zehn Mal eingesetzt werden. Die Rechnung geht allerdings nicht auf, wenn von den zehn Krediten nicht nur einer, sondern auch noch ein weiterer platzt, d.h., wenn Sie letztendlich für die Schulden aus mindestens zwei Krediten eintreten müssen. Die Rendite wird weiter durch die Kosten belastet, die bei der Auswahl des Kreditnehmers entstehen, etwa für die Analyse der Ziele und Aktivitä-

ten der gemeinnützigen Organisation und der Bewertung ihrer Arbeit und ihrer Kreditwürdigkeit. Die Zeit, die Sie in diesen Prozess investieren, ist streng genommen mit einem angemessenen Stundensatz zu bewerten und von der Rendite abzuziehen. Andererseits können Sie den Kreditnehmer vertraglich dazu verpflichten, Sie als Bürgen am generierten Einkommen teilhaben zu lassen. Dadurch entsteht eine equity-ähnliche Beziehung (Erläuterung s. Glossar S. 64 bzw. Private Equity, S. 54 ff.), weil Sie die Rendite Ihrer Bürgschaft an den Erfolg des Kreditnehmers koppeln.

Im Normalfall ist Ihr Einfluss als Bürge auf die Ausgestaltung der (sozialen) Aktivitäten des Kreditnehmers sehr gering; vertraglich lässt sich jedoch an dieser Stelle Beliebiges vereinbaren.



Grundsätzlich besteht eine Bürgschaft so lange, bis der zugrunde liegende Kredit zurückgezahlt ist. Der Bürgschaftsvertrag erlaubt eine vorzeitige Kündigung durch den Bürgen zumeist nur dann, wenn gleichzeitig gleichwertige andere Sicherheiten gestellt werden. Sie können jedoch von vornherein ausdrücklich eine zeitliche Befristung der Bürgschaft oder ein Kündigungsrecht vereinbaren.

Bürgschaften kommen nur für Projekte infrage, bei denen Investitionen auf Kredit finanziert werden, die später mit einiger Sicherheit Umsätze erzielen, aus denen Zinsen und Tilgung gezahlt werden können. Das trifft

z.B. auf viele der in den letzten Jahren entstandenen Sozialunternehmen zu. Im klassischen Wohltätigkeitsbereich erzielen die Projekte dagegen in der Regel keine Einnahmen, sondern verbrauchen ihre Gelder zu 100%. Da Kredite für derartige Projekte nicht getilgt werden könnten, sind Bürgschaften als Form der sozialen Finanzierung hier nicht angebracht. Historisch typische Kunden für Bürgschaften waren und sind beispielsweise Mikrofinanzinstitutionen (MFIs). Andere Beispiele sind Investitionen im Bereich der Pflege oder anderer sozialer Dienstleistungen oder auch die Vorfinanzierung von privaten Schulen oder Kinderbetreuungseinrichtungen.



Checkliste

- Sie kennen den Kreditnehmer gut, können also das Risiko der Bürgschaft angemessen und ggf. präziser einschätzen als die Bank. Dieser Informationsvorteil kommt dem Kreditnehmer zugute: seine Kapitalbeschaffungskosten sinken, denn oft wirkt eine Bürgschaft als Qualitätssignal an weitere Kreditgeber.
- Sie möchten eine sichere Entlohnung für Ihr Geld in Form einer Gebühr, ggf. kombiniert mit einer Chance auf Gewinne (Spekulation), wenn das Projekt zusätzlich zu seinem sozialen Nutzen erfolgreich Umsätze und Gewinne erwirtschaftet.
- Sie möchten Auslandsprojekte kreditähnlich unterstützen, aber gleichzeitig Ihr eigenes Währungsrisiko aufgrund schwankender Wechselkurse minimieren. Bei einer Bürgschaft müssten Sie lediglich im Falle des Zahlungsausfalls Geld umtauschen. Sie sind bereit, durch Bürgschaften erwirtschaftetes Geld zu versteuern.





Private Equity

(Gründungs- und Beteiligungskapital)

Die britische Ethical Property Company erwirbt Grundstücke und Gebäude, um sie zu günstigen Bürozentren für gemeinnützige Organisationen auszubauen. Seit 1999 fanden mit Unterstützung der Triodos Bank mehrere Aktienemissionen in Großbritannien statt, durch die kleine Anleger Kapital in die Firma investieren konnten, womit wiederum der Kauf weiterer Gebäude u.ä. finanziert wurde. In den vergangenen acht Jahren wurde eine durchschnittliche Dividende von 3% ausgezahlt. Aktionäre haben jedoch die Möglichkeit, auf diese Rendite zu verzichten und sie stattdessen über einen Fonds den gemeinnützigen Kunden der Ethical Property Company zugutekommen zu lassen.

Der sozial-ökologisch orientierte Münchener Investmentfonds BonVenture beschloss im Oktober 2005, sich an der Firma JobTV24 GmbH zu beteiligen. Mitte Januar 2006 ging JobTV24 als Fernsehsender mit Videoportal auf Sendung – mit ausschließlichem Fokus auf Berufs-, Karriere- und Gründungsberatung. BonVenture unterstützte die Firma sowohl bei der Suche nach Geldgebern für die zweite Finanzierungsrunde Ende 2006 als auch bei der Umwandlung in ein reines Videoportal Anfang 2008.



Kurzbeschreibung

Gründungs- und Beteiligungskapital oder „private equity“ wird zur Beteiligung an Unternehmen(-sgründungen) bereitgestellt. Das Kapital wird meist in Form von vollhaftendem Eigenkapital eingebracht. Damit steht es dem Unternehmen und seinen Gläubigern voll zur Verfügung und kann nicht durch den Geldgeber / Eigentümer zurückgefordert werden. Eine andere Form sind nachrangige eigenkapitalähnliche Darlehen, sogenannten „Mezzanine-Kapital“.¹⁹ Je nachdem, in welcher Phase seines Lebenszyklus sich das Unternehmen befindet, dient das Kapital zur Finanzierung der Startphase, in der das Produkt z.B. noch entwickelt wird, oder einer Wachstumsphase. Geldgeber können sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen sein, aber auch Stiftungen, wobei eine Beteiligung vor allem als Vermögensanlage infrage kommt, eine Beteiligung aus dem Budget für laufende Mittelvergaben ist rechtlich schwierig. Sie

können sich natürlich auch aktiv als Gründer betätigen. Oft erhöht es die Glaubwürdigkeit gegenüber weiteren Geldgebern, wenn Sie als Gründer bereit sind, selbst Kapital mit einzubringen.

Beteiligungskapital ermöglicht die Entstehung einer robusten und wettbewerbsfähigen Privatwirtschaft, die wiederum Arbeitsplätze schafft und dadurch sowohl Lebensstandards erhöht als auch Steuereinnahmen ermöglicht; ein solider Mittelstand ist eine wichtige Grundlage für die volkswirtschaftliche Entwicklung zahlreicher Länder. Nicht sorgfältig eingesetzte Spenden hingegen können in diesem Bereich eine finanzielle Abhängigkeit verursachen oder im äußersten Fall sogar bestehende Unternehmen durch kostenlose Konkurrenz (z.B. gespendete second-Hand-Kleidung im Textilsektor) in den Ruin treiben.

¹⁹ Nachrangige Darlehen sind Kredite, die anderem Fremdkapital gegenüber im Fall der Liquidation oder der Insolvenz eines Unternehmens nachgeordnet und erst unmittelbar vor dem Eigenkapital zu berücksichtigen sind. Sie werden als eine Zwischenform zwischen Fremd- und Eigenkapital angesehen.



Wie funktioniert's?

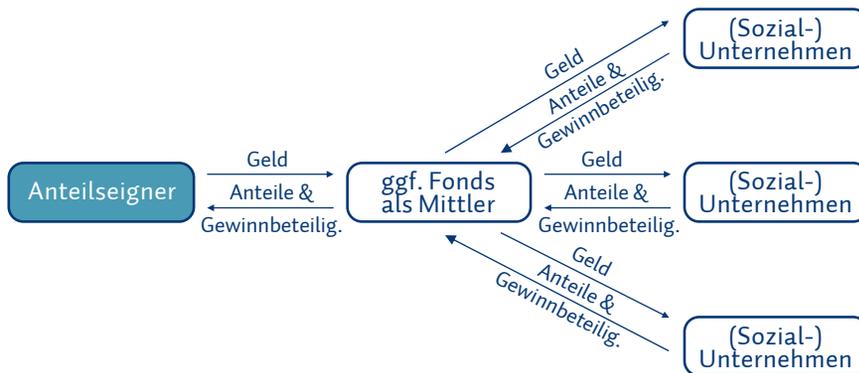
- Die Gründer einer Sozialfirma nehmen mit einem potenziellen Geldgeber für Gründungskapital Kontakt auf und schildern ihr Vorhaben.
- Wenn die Projektskizze überzeugt, ist ein persönliches Treffen sinnvoll.
- Es folgt die Prüfung weiterer Unterlagen wie der Unternehmenspräsentation und des Business- und Finanzplans daraufhin, ob die Geschäftsidee solide und durchdacht erscheint. Ganz wichtig ist die Prüfung der beabsichtigten sozialen Rendite: Wird durch die Tätigkeit des Unternehmens wirklich etwas Gutes, also ein Nutzen für die Gesellschaft, bewirkt? Stimmt die kausale Annahme zwischen der wirtschaftlichen Tätigkeit und dem beabsichtigten Effekt – führt beispielsweise ein fairer Lohn für Eltern in einem Entwicklungsland auch dazu, dass deren Kinder nicht mehr arbeiten müssen, sondern die Schule besuchen?
- Experten sollten eine weitere eingehende Prüfung des Engagements bzw. Projekts durchführen (u.a. Stärken-/Schwächenanalyse, Risiken, Referenzen, etc.). Nach dieser eingehenden Sorgfaltsprüfung, der sogenannten „due diligence“, gewinnen Sie als potenzieller Investor einen soliden Überblick über das Geschäftskonzept sowie die Chancen und Risiken einer Beteiligung. Damit können Sie einschätzen, wie viel das Vorhaben finanziell, aber auch sozial „wert ist“.
- Auf dieser Grundlage wird ein Vertrag über die Beteiligung ausgehandelt. Gegenstand der Vereinbarung sind u.a. die Quoten, mit denen sich die einzelnen Investoren beteiligen, die zu investierenden Summen und die spätere Gewinnverteilung. So werden in der Regel sowohl die Gründer als auch die Kapitalgeber als Gesellschafter an dem Unternehmen beteiligt. Zusätzlich zu ihrer Kapitaleinlage zahlen die Kapitalgeber häufig ein sogenanntes Aufgeld oder Agio.²⁰ Im Gegenzug werden sie an späteren Gewinnen zunächst bevorzugt beteiligt, bis ihre Investition eine Min-

²⁰ Das Aufgeld oder Agio ist eine Aufzahlung auf den Nennwert der Beteiligung und wird in der Regel in Prozent angegeben. Bei Unternehmensbeteiligungen wird das Agio in die Kapitalrücklage der Gesellschaft eingestellt und damit Teil des Eigenkapitals. Rücklagen sind Überschüsse aus wirtschaftlicher Tätigkeit, die für bestimmte zukünftige Zwecke reserviert sind.



destrendite erzielt hat. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Verteilung von Stimmrechten; häufig wird ein Beirat eingerichtet, der gegenüber der Geschäftsführung in bestimmten Fragen weisungsberechtigt ist.

- Das Unternehmen wird gegründet und nimmt seinen Betrieb auf. Seine Eigentümer werden am Erfolg beteiligt und nehmen, je nach Größe der Beteiligung und Verteilung der Stimmrechte, oft auch Einfluss auf





die strategische Entwicklung des Unternehmens. Sollte ein Unternehmen Verluste machen, müssen die Eigentümer eventuell Geld nachschießen. Werden weitere Investoren gewonnen, oder beteiligen sich nicht alle Gesellschafter an einer Kapitalerhöhung, kann es zu Verschiebungen bei den Stimmrechten, auch „Verwässerung“ genannt, kommen. Auch ein Konkurs und damit Totalverlust des investierten Geldes sind möglich – daher sollten insbesondere Stiftungen, die zur Kapitalerhaltung einen Teil ihres Vermögens in Beteiligungskapital investieren möchten, die Risiken im Vorfeld sehr genau abwägen.

- Gewinnausschüttungen müssen versteuert werden, können aber mit Verlusten aus anderen Kapitalgeschäften verrechnet werden.²¹

- Um das investierte Kapital selbst wieder „liquide“ zu machen, müssten Sie als Investor Ihre Anteile verkaufen. Dafür kann ein Börsengang angestrebt werden, aber auch externe Interessenten oder die anderen Gesellschafter sind mögliche Käufer.
- Schwieriger ist eine direkte Beteiligung an auch steuerrechtlich als gemeinnützig anerkannten Gesellschaften. Diese dürfen nämlich an ihre Gesellschafter keine Gewinne ausschütten, so dass die Anteile wirtschaftlich praktisch wertlos sind. Hier können Investoren aber über nachrangige (Gesellschafter-) Darlehen, die zu üblichen Konditionen verzinst und getilgt werden, am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens partizipieren. Anstelle eines festen Zinssatzes ist hier auch eine Umsatzbeteiligung möglich. Falls Sie sich in dieser Weise als Investor an einer gemein-

²¹ In der Regel fällt daher für Beteiligungen in Deutschland die Abgeltungssteuer einschließlich Solidaritätszuschlag von 26,375% ohne Kirchensteuer an. Das ausschüttende Unternehmen muss diese Steuer für Sie von der Ausschüttung abführen.



nützigen Organisation beteiligen möchten, sollten Sie unbedingt darauf achten, dass die Konditionen für das von Ihnen zur Verfügung gestellte Darlehen so sind, dass die Organisation das Kapital unter gleichen Umständen ohne Weiteres von einem fremden Dritten hätte erhalten können. Die von Ihnen unterstützte Organisation muss dies unter Umständen nachweisen können, auch „Drittvergleich“ genannt, damit eventuell übermäßige Zinszahlungen nicht als verbotene verdeckte Gewinnausschüttungen des gemeinnützigen Unternehmens angesehen werden. Handelt es sich bei der Unternehmung um eine Sozialfirma, in Spezialfällen auch „Social Business“ genannt, tritt dieses Problem nicht auf. Denn trotz der Verfolgung sozialer Ziele sind Social Businesses in der Regel nicht formell als gemeinnützig anerkannt und damit voll steuerpflichtig.

Weniger riskant als Gründungskapital, aber bis dato nur selten möglich, ist der Erwerb von Aktien an bestehenden Sozialfirmen, also Beteiligungskapital. Noch sicherer ist eine Investition über sogenannte „Venture Capital Fonds“, die das Risiko auf mehrere Unternehmen streuen, welche sich zudem häufig in verschiedenen Lebensphasen befinden. Allerdings eignen sich auch Fonds nur für mittel- bis langfristige Anlagen von fünf bis zehn Jahren.

Für Unternehmer sind außerdem Joint Ventures²² eine gute Möglichkeit, ein Sozialunternehmen mitzugründen. Zum einen tragen sie nicht das alleinige Risiko, zum anderen können sie durch ihr eigenes Handeln einen erheblichen Einfluss auf den Erfolg des „Social Joint Ventures“ nehmen.

²² Joint Ventures sind Unternehmen, die von zwei Firmen gemeinsam gegründet werden – meist auch mit paritätischer Beteiligung, also jeweils 50 % Stimmenanteil. Im sozialen Bereich bieten sich Joint Ventures an als Kooperationsform zwischen Organisationen aus dem sozialen Sektor und Unternehmen mit Know-how, das zu dem Tätigkeitsbereich der sozial orientierten Organisation passt. Ein bekanntes Beispiel ist Grameen Danone: Danone ist Spezialist für Joghurtproduktion, Grameen kennt den Markt und die Bedürfnisse der armen Bevölkerung in Bangladesch. Gemeinsam stellen sie in einem Joint Venture Joghurt her, der um Vitamine angereichert ist, die in der Ernährung der Einheimischen meist fehlen – und das zu einem Preis, den sich auch diese Bevölkerungsgruppen leisten können, und mit einem Vertriebssystem, das die Zielgruppe – arme Kinder und ihre Familien – auch tatsächlich erreicht.



Checkliste

- Sie besitzen eine hohe Risikotoleranz: Wann Sie Ihr Geld zurückerhalten, ist unsicher, und Ihre Ansprüche werden im Insolvenzfall nachrangig nach den Kreditgebern behandelt.
- Sie möchten Ihr Geld mehrmals guten Zwecken zur Verfügung stellen, d.h. in diesem Fall entweder die Dividenden oder auch den Erlös nach Verkauf Ihrer Anteile erneut als sozialen Kredit, Bürgschaft oder Unternehmensbeteiligung einsetzen.
- Sie können sich gut vorstellen, Ihr berufliches Know-how in das Unternehmen einzubringen. Im Idealfall verfügen Sie über Erfahrungen aus einer ähnlichen Branche.
- Sie möchten Ihren Einfluss als Gesellschafter nutzen, um die sozialen Werte und Ziele des Unternehmens zu prägen und in den Vordergrund zu stellen.
- Sie sind entweder von dem Erfolg des Unternehmens fest überzeugt und/oder möchten aus philanthropischen Motiven die höheren Risiken eingehen. Einen Kapitalverlust würden Sie quasi als Spende bewerten.



Zusammenfassung und Ausblick

Die Möglichkeiten, sich im weitesten Sinne gemeinnützig zu engagieren, sind vielfältig – so können heute Investoren, Kreditgeber und Bürgen in gleichem Maße Gutes bewirken wie Spender und Stifter. Letztlich bleibt die Wahl des Finanzierungsinstruments immer Ihnen als Investor vorbehalten, abhängig von Ihrem sozialen Anliegen. Dieser Leitfaden will Sie dazu ermutigen,

dort, wo es sinnvoll und möglich erscheint, auch jenseits der klassischen Wohltätigkeit zu denken. Die Qual der Wahl kann Ihnen niemand abnehmen, aber hoffentlich gibt Ihnen dieser Leitfaden ein paar nützliche Anhaltspunkte für Ihren Entscheidungsprozess.



Direkte und indirekte Finanzierungsinstrumente im Überblick

(Die Angaben in Klammern stellen lediglich Beispiele dar.)

Form	Direkt, d.h. unmittelbare Vergabe durch den Investor	indirekt, d.h. über dritte Organisationen oder Personen (Intermediäre)
Spende	Direkte Spende, Internetplattformen (z.B. <i>betterplace.org</i> , <i>elargio.de</i> , <i>global-giving.com</i> , <i>giveindia.org</i>)	Wohlfahrtsorganisationen, Stiftungen, Organisationen der Zivilgesellschaft (z.B. <i>Oxfam</i> , <i>Save the Children</i> , <i>UNICEF</i>)
Stiftung	Selbstständige Stiftung, Verbrauchsstiftung, Treuhandstiftung	Zustiftung
Kredit	Eigene Vergabe, Internetplattformen (z.B: <i>kiva.org</i> , <i>myc4.org</i>)	Banken mit sozialem Schwerpunkt (z.B. <i>Triodos</i> , <i>GLS</i> , <i>Umweltbank</i>), Mikrofinanzfonds (z.B. <i>Vision Microfinance</i> , <i>Dexia Micro-Credit-Fund</i> , <i>responsAbility</i>)
Bürgschaft	Eigene Vergabe	Garantiegemeinschaften (z.B. <i>GLS Bürgengemeinschaft</i> , <i>Socama</i> , <i>Confidi</i> , <i>Cesgar – s.a. europäischer Dachverband</i> www.aecm.be)
Private Equity	Direkte Investition, Businessplanwettbewerbe (z.B. <i>bidnetwork.org</i>)	Fondsgesellschaften (z.B. <i>BonVenture</i> , <i>Bridges Community Ventures</i> , <i>NESsT</i> , <i>New Profit Inc.</i>)



Schematische Zusammenfassung

Dieses Schema dient einer einfachen und schnellen Übersicht. Die genannten Beträge und Zeithorizonte stellen lediglich grobe Richtwerte dar, die Ihnen die Orientierung erleichtern sollen.

	Rendite	Einfluss	Zeithorizont	Kapitalbedarf ab
Spende	-100% zzgl. Steuersparnis	In der Regel sehr gering, jedoch Zweckbindung möglich	-	1€
Selbstständige Stiftung		100% Stifterwille	Ewig	50.000€, Empfehlung: mind. 5 Mio.€
Zustiftung		nur Wahl der Stiftung	Ewig	ca. 3.000€
Treuhandstiftung		100% Stifterwille	> 5 Jahre	ca. 10.000€
Verbrauchsstiftung		100% Stifterwille	< 30 Jahre	50.000€, Empfehlung: mind. 1 Mio.€
Kredit	~ bis zu 8 %	Gering, jedoch Zweckbindung möglich	Wenige Monate (Mikro) bis ca. 20 Jahre	15€ (Mikro) bis 500.000€
Bürgschaft	~ bis zu 3 %	gering	> 1 Jahr	ca. 1.000€
Private Equity	~ bis zu 10 %	Je nach Stimmenanteil	> 3 Jahre	ca. 30.000€

Glossar

(Private) Equity: Das Eigenkapital eines Unternehmens, berechnet als das Vermögen des Unternehmens nach Abzug aller Schulden. Geldgeber sind meist Privatpersonen, ggf. über einen Beteiligungsfonds als Mittler.

Fonds: Offene Investmentfonds sind eine Form der Geldanlage. Gelder zahlreicher Anleger werden darin gebündelt und je nach Anlageprinzipien des Fonds investiert. Die Anteilsscheine sind ähnlich wie Aktien handelbar, Anleger sind daher auch Miteigentümer am Fondsvermögen.

Gemeinnützigkeit: nach deutschem Recht sämtliche Tätigkeiten, welche die Allgemeinheit auf materiellem, geistigem oder sittlichem Gebiet selbstlos fördern (z.B. Wissenschaft und Forschung, Kunst und Kultur, Bildung, Jugendarbeit, Sport).

Mikrokredit: Ein für gewöhnlich unbesicherter Kleinstkredit von einem bis wenigen Hundert Euro oder Dollar, meist mit dem Ziel, eine Selbstständigkeit (Einzelunternehmer) in einem Entwicklungsland, zunehmend auch in Industrieländern, zu fördern. Werden häufig von NGOs oder spezialisierten Finanzdienstleistern vergeben.

Rendite: In diesem Leitfaden ist damit immer die finanzielle Rendite einer Geldausgabe gemeint. Davon völlig unabhängig ist die soziale Rendite einer Investition. Jedes Projekt, ob das einer Stiftung oder eines Sozialunternehmens, muss seine soziale bzw. gemeinnützige Wirkung und Effektivität unter Beweis stellen.



Sozialfirma: Ein Unternehmen, dessen Zweck es ist, ein soziales oder gemeinnütziges Ziel mit unternehmerischen, wirtschaftlich tragfähigen Mitteln zu erreichen. Beispiele sind „Dialog im Dunkeln“, ein Sozialunternehmen, das Arbeitsplätze für Blinde schafft sowie breite Bevölkerungsschichten für den Umgang mit Behinderungen sensibilisiert, oder „Aravind“ in Indien, eine Kette von Augenkliniken, die Arme kostenlos behandeln und sich über die Behandlung besser situierter Patienten finanzieren.

Stiftung – Bürgerstiftung: Eine besondere Form der Gemeinschaftsstiftung, eine Stiftung von Bürgern für Bürger, die sich meistens für das lokale, also räumlich begrenzte Gemeinwohl einsetzen. Meist verfolgen Bürgerstiftungen einen sehr breiten Stiftungszweck, um sich vielseitig unterstützend einbringen zu können.

(Zu-)Stifter können über entsprechende Gremien an der Willensbildung der Stiftung beteiligt werden.

Stiftung – Unternehmensstiftung: Sogenannte unternehmensverbundene Stiftungen halten Anteile an Unternehmen oder betreiben ein Unternehmen. Im Falle der Gemeinnützigkeit der Stiftung darf der ausgeschüttete Unternehmensgewinn, ähnlich den erwirtschafteten Zinsen auf ein Stiftungsvermögen, nur für den Stiftungszweck eingesetzt werden.

Literaturempfehlungen

Adloff, Frank; Schwertmann, Philipp; Sprengel, Rainer; Strachwitz, Rupert Graf (2004): **Visions and Roles of Foundations in Europe – The German Report** (Arbeitshefte des Maecenata Instituts für Philanthropie und Zivilgesellschaft, Heft 15), MAECENATA VERLAG, Berlin

Bosch, Ise (2007): **Besser spenden! Ein Leitfaden für nachhaltiges Engagement**. Verlag C.H. Beck

Brealey, Richard A.; Myers, Stewart C.; Allen, Franklin (2008): **Principles of Corporate Finance**, 9th edition, McGraw-Hill Higher Education

Clark, Catherine H.; Gaillard, Josie T. (2003): **RISE CAPITAL MARKET REPORT: The Double Bottom Line Private Equity Landscape in 2002/2003**, Columbia Business School (als pdf erhältlich unter <http://www.riseproject.org> → Reports and Case Studies)

Koch-Weser, Maritta; van Lier, Tatiana (2008): **Financing Future, Innovative funding models at work**, 2nd edition, erhältlich über www.gexsi.org

Mitchell, Louisa; Kingston, John; Goodall, Emilie (2008): **Financing Civil Society – A Practitioner’s view of the UK Social Investment Market** (als pdf erhältlich unter <http://www.cafonline.org> → For charities → Funding solutions → Venturesome → For the wider market - publications)



NCDO (2008): **Venture Capital and Private Equity for Development Index 2008**, Amsterdam

Nicholls, Alex; Pharoah, Cathy (2008): **The Landscape of Social Investment – A Holistic Topology of Opportunities and Challenges** (als pdf erhältlich über die Website der Oxford Said Business School: www.sbs.ox.ac.uk → Faculty and Research → Skoll Centre for Social Entrepreneurship → Research)

Walz, W. Rainer; Auer, Ludwig von; Hippel, Thomas von (2007): **Spenden- und Gemeinnützigkeitsrecht in Europa**, Mohr Siebeck Tübingen

Werner, Almuth (2003): **Die Zustiftung**, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden

Wigand, Klaus; Haase-Theobald, Cordula; Heuel, Markus; Stolte, Stefan (2007): **Stiftungen in der Praxis**, Gabler Verlag, Wiesbaden

Yunus, Muhammad (2008): **Die Armut besiegen – Das Programm des Friedensnobelpreisträgers**, Carl Hanser Verlag

Impressum

Redaktion	Forum for Active Philanthropy – inform inspire impact gGmbH Monbijouplatz 2 D – 10178 Berlin Phone +49 30 240 88 240 Email info@activephilanthropy.org Web www.activephilanthropy.org
Autorin	Anne-Kathrin Kuhlemann
Design	Goldene Zeiten Berlin, Berlin prunkundpracht, Alexander Heidemüller, Berlin
Druck	epubli GmbH, Berlin Dieser Leitfaden ist auf einem Papierprodukt gedruckt, dessen Herstellung den Maßgaben der nachhaltigen Forstwirtschaft entspricht.

Diese Veröffentlichung ist einschließlich aller ihrer Teile urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Active Philanthropy ist unzulässig.

Copyright © 2010 Active Philanthropy
Alle Rechte vorbehalten



Anne-Kathrin Kuhlemann

Geschäftsführerin Konvergenta InterZero

Anne-Kathrin Kuhlemann ist Geschäftsführerin von Konvergenta InterZero, einer Kommunikationsagentur für ethischen und ökologischen Wandel. Als Gründerin der „NEXT SSE“ betreibt sie zudem eine Plattform für Wachstumskapital für nachhaltig wirtschaftende Unternehmen und vernetzt als Vorstandsvorsitzende der Social Stock Exchange Association e.V. ähnliche Initiativen. Sie ist außerdem Lehrbeauftragte der Fachhochschule Münster und hat kürzlich einen „Social Investment Fund“ initiiert.

Nach ihrem Studium der „European Business“ hat die Dipl.- Betriebswirtin und Doktorandin Erfahrungen in der Privatwirtschaft sowie im Dritten Sektor gesammelt, u.a. als Geschäftsführerin des GENISIS Institute for Social Business and Impact Strategies, Unternehmensberaterin bei Bain & Company, Mitgründerin der Portal Consultants (UK) sowie bei der Weltbank und der Deutschen Botschaft in Brasilien.

