



Diskurs Bürgerstiftungen

Was Bürgerstiftungen bewegt und was sie bewegen



Aktive Bürgerschaft: Kompetenzzentrum für Bürgerengagement der
genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken



Professionelles Fundraising für Bürgerstiftungen

Michael Urselmann

In Zeiten geringer Erträge aus dem Stiftungsvermögen wächst bei Bürgerstiftungen die Dringlichkeit des Themas Fundraising. Viele – insbesondere kleinere – Bürgerstiftungen stehen beim systematischen Einwerben zusätzlicher Mittel oftmals noch ganz am Anfang. Im Sinne des „Relationship Fundraising“ ist dabei sicherlich sinnvoll, zunächst die Beziehungen zu den vorhandenen Stiftern zu pflegen und zu intensivieren. Aber auch neue Stifter und Spender sind zu gewinnen, will eine Bürgerstiftung ihre Aktivitäten konsequent ausweiten. Dadurch ist freilich unvermeidlich, dass eine Bürgerstiftung auch zu einem weiteren Akteur und Wettbewerber auf dem (regionalen) Spendenmarkt wird. Kritiker wenden ein, dass die Ausweitung der Aktivitäten von Bürgerstiftungen mit Hilfe von Fundraising zu Lasten der Vereine vor Ort gehe. Dem kann zunächst entgegengehalten werden, dass mit dem Argument des zusätzlichen Wettbewerbs konsequenterweise die Existenz von Bürgerstiftungen per se infrage gestellt werden müsste. Auch fällt die Verschärfung des Wettbewerbs durch ca. 300 Bürgerstiftungen (Stand 2011) angesichts ca. 550.000 eingetragener Vereine und ca. 50.000 (selbständiger und unselbständiger) Stiftungen in Deutschland moderat aus.

Man kann umgekehrt aber auch eine Chance im wachsenden Engagement von Bürgerstiftungen für die örtlichen Vereine sehen. Da Bürgerstiftungen in aller Regel nicht operativ tätig sind, fördern sie Projekte lokaler Vereine. Zudem mobilisieren Bürgerstiftungen über die weitergehenden steuerlichen Möglichkeiten einer Stiftung zusätzliche Mittel. Dies könnten örtliche Vereine zwar auch selber durch Errichtung einer eigenen Stiftung erreichen – was sie zu einem geringen Teil ja auch tun. Für die große Mehrheit der Vereine kommt in Ermangelung ausreichenden Kapitals eine eigene Stiftung jedoch nicht infrage. In diesem Fall könnte eine Bürgerstiftung sogar ein interessantes Vehikel für einen lokalen Verein werden. Ein Großspender eines Vereins könnte seine Zuwendung aus steuerlichen Gründen an die lokale Bürgerstiftung geben, die die Mittel ihrerseits zeitnah dem Verein zur Verfügung stellt. Ferner können Vereine durch einen Stiftungsfonds (eine zweckgebundene Zustiftung, die einen bestimmten Namen oder Zweck haben darf, z.B. Stiftung Kulturparlament, LionsClub, Kinderhilfe o.ä.) bei einer Bürgerstiftung Kapital aufbauen – was ihnen sonst aufgrund der zeitnahen Mittelverwendung nicht möglich wäre.

Bürgerstiftungen müssen also von lokalen Vereinen nicht ausschließlich als Wettbewerber angesehen werden, sondern können sogar als Partner eine interessante Ergänzung darstellen. Dies gilt freilich umso mehr, je stärker das Fundraising von Bürgerstiftungen auf das systematische Einwerben größerer Zuwendungen in Form von Zustiftungen in das Stiftungskapital der Bürgerstiftung abstellt und je weniger auf das systematische Einwerben kleinerer Spenden zur zeitnahen Mittelverwendung. Trotz einer durchaus beeindruckenden Entwicklung in den vergangenen Jahren sind durch eine weitere Professionalisierung des Fundraising von Bürgerstiftungen in den kommenden Jahren noch weit größere Potenziale zu erschließen. Dazu kann den Bürgerstiftungen nur (weiterhin) viel Erfolg gewünscht werden!