

Chancen und Möglichkeiten für mehr Großspenden

Deutschland rangiert nach der Zahl der Vermögenden weltweit sehr weit vorn. Die Anzahl der Personen, die über einen gewissen Reichtum verfügen, nimmt weiter zu und der Umfang der Vermögen wächst. Dem steht gegenüber, dass das Spendenvolumen aus privaten Quellen seit Jahren auf einem mehr oder weniger gleichbleibenden Level stagniert. Bei fast zwei Drittel der Menschen, die in Deutschland spenden, liegt die Spendenhöhe unter 100 Euro. Spendenbeträge in Millionenhöhe sind hierzulande eine Rarität. Selbst das seit Anfang der 1990er Jahre stark professionalisierte Fundraising hat nicht dazu geführt, dass der Spendenkuchen größer wird.

Insofern stellt sich die Frage, ob die Vermögenden in Deutschland unter ihren Möglichkeiten spenden, worin die Ursachen bestehen und wie sie stärker zum Spenden zu bewegen sind.

Für zivilgesellschaftliche Organisationen kann eine Zunahme des Spendenanteils in ihrem Finanzierungsmix dazu beitragen, neue Aufgaben in Angriff zu nehmen und die in Deutschland vorhandene starke Abhängigkeit von der staatlichen Finanzierung zu reduzieren.

Wachsende Vermögen

Deutschland gehört zu den reichsten Ländern der Erde. Das Geldvermögen in Deutschland hat sich von 1990 bis 2012 mehr als verdreifacht. Es ist von 1.500 Milliarden Euro auf 4.715 Milliarden Euro gestiegen.¹ Der *World Wealth Report*, den das Beratungsunternehmen Capgemini jährlich veröffentlicht und der im Jahr 2013 gemeinsam mit der Royal Bank of Canada erstellt wurde, belegt: Deutschland rangiert weltweit in der Topliga der Vermögenden weit vorn. In dem Bericht werden Zahlen und Trends zu vermögenden Privatanlegern, die als *High Net Worth Individuals* bezeichnet werden (HNWI), publiziert. Mit dem Begriff HNWI bezeichnet man im *Private Banking* Personen, die über ein Nettovermögen von mindestens einer Million US-Dollar verfügen (berechnet ohne den Wert ihres Hauptwohnsitzes und

¹ Entwicklung des Geldvermögens, richter-publizistik 2013, http://www.crp-infotec.de/01deu/finanzen/grafs_vermoegen/privat_umfang.gif (2013-04-05).

dem Besitz von Konsumgütern). Deutschland liegt im *World Wealth Report 2013* mit 1.015.000 Personen nach den USA (3.436.000 Personen) und Japan (1.902.000 Personen) – wie bereits in Vorjahren – auf Platz drei der Rangliste. Es folgen China (643.000), Großbritannien 465.000) und Frankreich (430.000).²

Deutschland befindet sich ebenfalls hinsichtlich der Zahl der Milliardäre im internationalen Spitzenfeld. Das im März 2013 veröffentlichte aktuelle Ranking des Forbes Magazine „The World’s Billionaires“, belegt: Deutschland liegt mit 58 Milliardären nach den USA (425), Russland (96) und China (95) an vierter Stelle.³ Die Zeitschrift Manager Magazin listet in seiner Ausgabe vom Oktober 2013 „Die 500 reichsten Deutschen“ sogar 120 Personen bzw. Familien, die über ein Vermögen von einer Milliarde Euro und mehr verfügen.⁴

Die Reichen-Rankings mögen Ungenauigkeiten aufweisen, doch eines wird deutlich: Alle Zahlen weisen in die gleiche Richtung. Deutschland rangiert bei der Zahl der Vermögenden weltweit ganz vorn. Ein wesentlicher Faktor der Vermögenszunahme ist der seit Anfang der 1990er Jahre erfolgte starke Anstieg der Erbschaftsvolumen. Dies lässt darauf schließen, dass die Wirtschaftswundergeneration der Nachwelt die „Früchte ihrer Arbeit“ hinterlässt. Zuverlässige Angaben über die genaue Höhe der Vermögen, die über das Erbschaftsvolumen weitergegeben werden, liegen nicht vor. Schätzungen gehen von 4,6 Billionen Euro in den Jahren zwischen 2011 und 2025 aus. Diese Summe wäre fast doppelt so groß wie jene des Zeitraums von 2001 bis 2010. Bis zum Jahr 2020 sollen allein drei Billionen Euro an Immobilien-, Geld- und Gebrauchsvermögen vererbt werden. Für das Jahr 2020 wird eine Erbschaftssumme von über 360 Milliarden Euro prognostiziert. Mitte der 1990er Jahre waren es im Vergleich nur rund 105 Milliarden Euro jährlich.

Das Potenzial für mehr Philanthropie in Form von Spenden ist demnach in Deutschland nicht nur gegeben, sondern es nimmt weiter zu. Dem gegenüber steht, dass das individuell geleistete Spendenaufkommen seit Jahren auf einem etwa gleich bleibenden Level stagniert.

² Capgemini and RBC Wealth Management, *World Wealth Report 2013*, p. 6, <http://www.de.capgemini.com/world-wealth-report-2013> (2013-10-27).

³ http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_the_number_of_US_dollar_billionaires
<http://www.forbes.com/billionaires/list/> (2013-04-05).

⁴ Manager Magazin Spezial, *Die 500 Reichsten Deutschen*, 10.2013, p. 22ff.

Warum spenden Vermögende unter ihren Möglichkeiten?

Die Gründe, warum viele Vermögende in Deutschland unter ihren Möglichkeiten spenden, sind vielfältig und komplex, doch es gibt vier Bereiche, die eine besondere Rolle spielen:

- Vermögen und Einkommen sind in der Öffentlichkeit (weitgehend) mit einem Tabu belegt.
- Philanthropie wird als eine private Tugend gesehen, viele Spender/innen wollen nicht über ihr Engagement sprechen.
- Es fehlt an einer ehrlichen Wertschätzung für das Engagement von Vermögenden.
- Aktives Großspenden-Fundraising ist für viele Nonprofit-Organisationen in Deutschland, auch wenn sie schon lange Fundraising betreiben, noch Neuland.

Tabu Reichtum

Wohlhabende, die auch als Reiche bezeichnet werden, leben in Deutschland weitgehend im Verborgenen. Abgesehen von dem Jet-Set des Hochadels und den Stars aus Film und Fernsehen, deren Glamourleben in allen Einzelheiten von den Medien ans Licht der Öffentlichkeit gebracht wird, ist wenig über reiche Menschen bekannt. So kam es fast einem Tabubruch gleich, als die Zeitschrift *Manager Magazin* 2001 erstmals eine Rangliste der 100 reichsten Deutschen veröffentlichte. Mittlerweile wurde die Liste, die nun jedes Jahr aktualisiert und veröffentlicht wird, auf die 500 Reichsten erweitert. Hierzulande ist es nicht üblich, darüber zu reden, wie viel man verdient und wie viel man besitzt. Die eigenen Einkommens- und Vermögensverhältnisse sind ein weitgehendes Tabu. Die Reichen versuchen sich durch das Verschweigen ihres Vermögens vor Angriffen, Neid und Begehrlichkeiten zu schützen. Dies belegen die Interviews, die im Rahmen der Studie über vermögende Erbinnen „*Frauen erben anders. Mutig mit Vermögen umgehen*“ durchgeführt wurden.⁵ Die Mehrzahl der interviewten Erbinnen verheimlicht vor ihren Freund/innen, Bekannten und Arbeitskolleg/innen die Tatsache, dass sie vermögend sind. Die Interviews belegen: Reichen Erbinnen fällt es schwer, mit anderen Menschen darüber zu reden, dass sie mit ihrem Reichsein Schwierigkeiten haben. Sie stoßen auf Unverständnis, denn eigentlich – so die allgemeine Meinung – sollten Reiche doch froh sein, sich keine Sorgen um ihre Existenz machen zu müssen. Die

⁵ Haibach, Marita, *Frauen erben anders. Mutig mit Vermögen umgehen*, Königstein 2001.

Erbinnen befürchten darüber hinaus, dass sie nur wegen ihres Geldes gemocht und privilegiert behandelt werden.

Zu den Ursachen, warum in Deutschland kaum über Reichtum gesprochen wird, gehört außerdem das negative Bild von dieser Personengruppe in der Gesellschaft. Die Reichen hierzulande sind oft harscher Kritik und Vorwürfen ausgesetzt. In Kneipen und Wohnzimmern erfährt das Stereotyp des bösen, zu Unrecht und ohne eigenes Zutun Reichen immer wieder neuen Zuspruch. Einer solchen Kritik setzt sich niemand gern persönlich aus, und die Folge ist eher ein Verschweigen und Verbergen der Vermögensverhältnisse vor der Öffentlichkeit.

Das Schweigen über das Vermögen beschränkt sich aber keineswegs auf den öffentlichen Raum, sondern erstreckt sich auch auf die Familien. In den Herkunftsfamilien der interviewten Erbinnen bestand die Grundtendenz, dass kaum oder gar keine Kommunikation über das Thema Geld stattfand.

Ein anderer Aspekt ist die Sorge um die eigene Sicherheit. In Deutschland gibt es seit Jahrzehnten eine unrühmliche Tradition von Entführungen reicher Erb/innen. Bekannte Beispiele sind der Industriellensohn Richard Oetker, Lars und Meike Schlecker, die Kinder des ehemaligen Drogerieketten-Inhabers Anton Schlecker und Jan Philipp Reemtsma, der Enkel des Hamburger Zigarettenfabrikanten Bernhard Reemtsma.

Philanthropie – eine private Tugend

Vermögende treten mit ihrem Spendenengagement in Deutschland ungern ins öffentliche Rampenlicht. Dies trifft besonders zu, wenn es darum geht, Details ihres Engagements bekanntzumachen. Selbst im privaten Umfeld ist das Sprechen über das eigene Spendenengagement nicht üblich.

Deutschland unterscheidet sich in dieser Hinsicht deutlich von den USA. Dies hat u.a. historische Ursachen. Das frühe Gemeinwesen in den USA war auf freiwilliger Basis organisiert. Der Staat trat erst viel später in Aktion. Er füllte traditionell nur Lücken, welche die Philanthropie ließ. Wohltätigkeit ist in den USA bis heute eine öffentliche Tugend. Das philanthropische Engagement folgt auf den wirtschaftlichen Erfolg und führt – als Krönung des Lebenswerks – an die Spitze der gesellschaftlichen Leiter.

In den USA gehört es zur Rolle des erfolgreichen Unternehmers, dass dieser sich als Philanthrop betätigt. Es wird von ihm erwartet, dass er sich neben seinen Geschäften auch aktiv für die Gesellschaft einsetzt, insbesondere als Spender und Stifter. Erfüllen erfolgreiche Unternehmer in den USA ihre gesellschaftliche Verpflichtung des philanthropischen Engagements nicht, dann sind sie öffentlicher Kritik ausgesetzt. Als beispielsweise bekannt wurde, dass der Microsoft-Gründer Bill Gates ein Riesenvermögen erworben hatte, wurde ständig durch die Medien und voller Sorge kritisch nachgefragt: Warum spendet er so wenig? Inzwischen haben sich Bill Gates und seine Ehefrau Melinda längst die Spitzenposition in der Liga der großzügigsten Spender in den USA erworben.

In Deutschland und Europa hingegen ist Philanthropie eine private Tugend, die – auch historisch gesehen – erst dort zum Zuge kommt, wo die Verantwortung des Staates endet. Gesellschaftliches Ansehen ist bislang nicht davon abhängig, ob sich jemand als großzügiger Spender engagiert oder nicht.

Defizite bei Wertschätzung für das Engagement von Reichen

In Deutschland fehlt es bislang an einer ehrlichen Wertschätzungskultur für privates Spendenengagement von Vermögenden. Zwar gibt es mittlerweile vielerorts und in unterschiedlichen Kontexten Tafeln mit Spendernamen, selbst Gebäude und Hochschulen werden nach Spender/innen benannt. Auf deren Namen wird im Internet, in den anderen Medien und in Jahresberichten von Organisationen und Einrichtungen verwiesen. Viele Menschen, die größere Beträge spenden, scheuen jedoch das Licht der Öffentlichkeit. Einer der in der Studie „Großspenden in Deutschland: Wege zu mehr Philanthropie“⁶ befragten Großspender bringt dies auf den Punkt: „Ich möchte für meine Spenden keine öffentliche Anerkennung. Wenn in den USA jemand darüber berichtet, dass er eine Million verdient, dann wird er dafür bewundert. In Deutschland aber weckt das bei vielen Neid und den Gedanken, dass die betreffende Person das nicht verdient hat.“

Auch der *The Giving Pledge*, ein im Jahr 2010 von Microsoft-Gründer Bill Gates und Großinvestor Warren Buffet initiiertes öffentliches Versprechen von US-Milliardären, mindestens die Hälfte ihres Vermögens für wohltätige Zwecke zu spenden, stieß in Deutschland auf kritische Untertöne. So war von „obszönen Almosen“ und „Ablasshandel“ die Rede. Milliardäre hierzulande, die sich der Buffet-Gates-

⁶ Haibach, Marita, *Großspenden in Deutschland. Wege zu mehr Philanthropie*, Köln 2010.

Spendenversprechen-Initiative anschließen würden, müssten demnach eine kritische Betrachtung erwarten und darauf gefasst sein, nach den Ursprüngen ihres Vermögens gefragt zu werden.

Doch auch aus den Reihen der Reichen gab es Kritik. Der Hamburger Reeder und Multimillionär Peter Krämer kritisierte die Aktion als einen "schlechten Transfer von der Staatsgewalt hin zum Milliardärsgrusto" und plädierte ebenso wie andere stattdessen für eine höhere Besteuerung der Vermögen. Kritisiert wurde, dass es den Milliardären bei *The Giving Pledge* in erster Linie um eine marktschreierische PR-Aktion gehe. Erst Anfang 2013 schloss sich ein erster deutscher Milliardär, SAP-Gründer Hasso Plattner, der Initiative an.

Selbstverständlich ist das Verhalten von Großspendern nicht unkritisch zu sehen. Es gibt eine Reihe von Großspendern, die aufgrund ihres finanziellen Beitrages Einfluss auf Organisationen und Gesellschaft nehmen wollen, denn nicht alle Großspender geben sich mit der Rolle des zurückhaltenden Geldgebers zufrieden. Misstrauen gegenüber den mit Spenden bedachten Organisationen und Versuche „steuernd“ einzugreifen, können jedoch die Arbeit der Organisationen behindern und sie in ihrer Existenz gefährden. Insofern müssen Organisationen auf Geld verzichten, wenn sie sich dafür verbiegen müssen.

Aktives Großspenden-Fundraising noch Neuland

Hohe Spendenbeträge kommen auch in Deutschland immer wieder vor. Diese erfolgen häufig überraschend und ohne aktive Bemühungen. Das kann daran liegen, dass speziell auf Großspender/innen ausgerichtete Fundraising-Maßnahmen in Deutschland noch die Ausnahme sind. Fundraising arbeitet in Deutschland noch immer mit einer geringen Personalausstattung. Die Organisationen konzentrieren ihre Aktivitäten auf Spendenmailings, Standwerbung und neuerdings auf das Internet. Die Auslagerung vieler damit verbundener Tätigkeiten des Fundraising an externe Dienstleister ist ein wesentlicher Grund, warum viele Organisationen bislang mit vergleichsweise wenig Fundraising-Personal auskommen. Das Großspenden-Fundraising, das zeigen die Erfahrungen aus den USA, ist personalintensiv. Diese Zielgruppe der Förderer ist mit einem individuellen, für jede Person massgeschneiderten Kontaktpflegeprogramm zu „kultivieren“. Ein einzelner Fundraiser kann nur eine überschaubare Zahl von Kontakten persönlich übernehmen. Erst seit kurzem beginnen speziell auf Großspender/innen ausgerichtete Fundraising-Maßnahmen in Deutschland Fuß zu fassen. Zwar

kümmern sich einige wenige Organisationen und Institutionen schon längere Zeit aktiv um das Einwerben von Großspenden. Doch meist wird es dem Zufall überlassen, ob jemand größere Beträge spendet oder nicht. Auch einige der Großorganisationen wie Greenpeace, der World Wide Fund For Nature (WWF) und die Kindernothilfe haben bereits in den neunziger Jahren begonnen, einen Teil ihrer Fundraising-Aktivitäten stärker auf Großspender/innen zuzuschneiden. Das Breiten-Fundraising hat jedoch bei den meisten Organisationen noch immer Vorrang.

Wege zu mehr Philanthropie in Deutschland

Von einer "selbstverständlichen Philanthropie", wie sie in den USA existiert, kann in Deutschland noch längst nicht die Rede sein. Dennoch sind Anzeichen für eine Neubewertung von privatem Engagement festzustellen. Einige Vermögende werden sich inzwischen ihrer Rolle als öffentliche Vorbilder bewusst. Als der inzwischen verstorbene Unternehmer Klaus J. Jacobs am 1. November 2006 auf einer Pressekonferenz verkündete, dass die von ihm gegründete Stiftung, die *Jacobs Foundation*, bis zum Jahr 2011 insgesamt 200 Millionen Euro für die *International University Bremen* bereitstellt, war das öffentliche Echo groß. Hierzulande ist es nicht alltäglich, dass sich Privatpersonen mit solch hohen Beträgen als Förderer von Forschung und Lehre engagieren. Klaus J. Jacobs wollte mit diesem Schritt bewusst Zeichen setzen. Auch wenn es bereits vor Jacobs Beispiele für Millionengaben vermögender Personen an deutsche Hochschulen gab, so markiert seine Spende den Beginn einer Zeitenwende in Deutschland. Dies belegen die Spenden des SAP-Mitbegründers Hasso Plattner – gut 200 Millionen Euro in das Hasso-Plattner-Institut für Softwaresystemtechnik an der Universität Potsdam – ebenso wie die 200-Millionen-Zuwendung von SAP-Mitgründer Hans-Werner Hector an die Universität Karlsruhe. In den vergangenen Jahren hat sich in Deutschland außerdem einiges bezüglich der gesellschaftlichen Thematisierung der Erbthematik getan. Einige Erben und Erbinnen, wie beispielsweise die Bosch-Erbin Ise Bosch und der Reeder Peter Krämer, haben in Interviews öffentlich über das Erben und auch die sich daraus ergebende Verantwortung gesprochen. Dies auch, um anderen Erb/innen mit ihrem Vorbild Mut zu machen, ähnlich zu handeln.

Insgesamt sind Veränderungen in mehreren Richtungen erforderlich:

Spendenbereitschaft erhöhen

Philanthropie muss in Deutschland zu einer öffentlichen Tugend werden. Im Zeitalter der globalen Kommunikation und der damit gewachsenen Transparenz ist „stilles“

Mäzenatentum überholt. Öffentliche Spendenvorbilder bewirken das Mit- und Nachziehen anderer. Die regelmäßige Veröffentlichung der Rankings von Spenden Vermögender kann hierzu einen Beitrag leisten. Die Freude am Spenden und auch der Spendenkuchen werden größer, wenn es sich dabei um Aktivitäten handelt, über die man spricht und sich austauscht. Durch mehr Öffentlichkeit ist die Nutzung persönlicher Netzwerke zum Fundraising weniger mit Vorbehalten besetzt.

Fundraising der gemeinnützigen Organisationen persönlicher und individueller gestalten

Eine umfassende Offenlegung der Finanzen der gemeinnützigen Organisationen schafft Vertrauen bei den bereits aktiven und potenziellen Spender/innen. Die Transparenz darf in Deutschland nicht im Ermessen der Organisationen bleiben, sondern muss zur Pflicht werden. In den USA ist die Offenlegung zentraler Informationen über gemeinnützige Organisationen eine Selbstverständlichkeit. In Deutschland dienen das Stichwort „Steuergeheimnis“ und der Hinweis auf freiwillige Transparenz noch immer als Vorwand, sich bedeckt zu halten.

Aktives Großspenden-Fundraising sollte zu einem unverzichtbaren Bestandteil des Fundraising-Instrumentariums werden. Dies beinhaltet eine ganze Reihe von Aspekten, wie das Anbieten geeigneter Förderprojekte, die Einladung zu speziellen Events oder handgeschriebene Dankschreiben.

Die persönliche Betreuung von Großspender/innen ist ein wesentlicher Baustein für erfolgreiches Großspenden-Fundraising. Großspender/innen reagieren oft positiv auf den einfühlsamen Aufbau von persönlichen Beziehungen zu Fundraiser/innen und schätzen eine kontinuierliche Beziehungspflege. Dies führt häufig zu einer Erhöhung ihrer Spendenbeträge. Individuelle Informationen zum Thema Verwendung der Spenden oder Verwaltungskosten ebenso wie eine angemessene Anerkennung und Würdigung der Spende zeigen Wirkung.

Wertschätzung durch die Gesellschaft für Großspender/innen und Fundraising verändern

In der Gesellschaft insgesamt ist eine veränderte Wertschätzungskultur für das private Engagement zu entwickeln. Doch auch die positive Wirkung des Fundraising bei der Förderung von mehr Philanthropie bedarf mehr öffentlicher Anerkennung. Die noch immer meist negative Besetzung des Fundraising in Deutschland ist nicht

hilfreich für die Förderung der Spendenbereitschaft. Fundraiser/innen kommt eine tragende Rolle bei der Sicherstellung der Finanzierung der Arbeit von gemeinnützigen Organisationen zu. Die Kosten für Fundraising sind, sofern sie sich in einem vertretbaren Rahmen halten, nicht negativ zu bewerten. Es handelt sich vielmehr um den Einsatz von Mitteln, die eine Hebelwirkung bei der Erzielung von Mehreinnahmen haben.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass eine beachtliche Zunahme des Spendenaufkommens in Deutschland durch eine Zunahme der Zahl und des Umfangs großen Spenden möglich ist. Es sollten deshalb Aktivitäten initiiert und unterstützt werden, die das Wachstum der Philanthropie und speziell das Engagement Einzelner befördern. Die wirtschaftlichen Potenziale für eine Steigerung des Volumens an Individualspenden sind in Deutschland gegeben. Wenn allein die rund eine Million in Deutschland lebenden Personen, die über ein Nettovermögen von mindestens einer Million Dollar verfügen, nur ein Prozent ihres Einkommens spenden, so ließe sich damit das Spendenaufkommen in Deutschland mehr als verdoppeln. Dadurch könnte ein zusätzlicher Betrag von rund sieben Milliarden Euro zur Verfügung stehen. Um dies zu erreichen, sind einerseits die Voraussetzungen für das Spenden und andererseits Einstellungsveränderungen zum Spenden in der Gesellschaft erforderlich. Neben der Erhöhung der Spendenbereitschaft nehmen dabei das Fundraising der gemeinnützigen Organisationen und nicht zuletzt die gesellschaftliche Wertschätzung der Spendenaktivitäten Schlüsselpositionen ein.

Dr. Marita Haibach ist Fundraising Coach, Consultant und Trainerin sowie Mitinitiatorin und Gesellschafterin des Major Giving Institute, Wiesbaden

Kontakt: mh@marita-haibach.de

Dr. sc. Eckhard Priller ist Leiter der Projektgruppe Zivilengagement am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung

Kontakt: eckhard.priller@wzb.eu