

Ihre Stiftung braucht beides: Zustiftungen und Spenden

Gründungsstifter/innen und Zustifter/innen

Stiftungen von Kirchengemeinden sind häufig Gemeinschaftsstiftungen. Das heißt: Viele Stifterinnen und Stifter bauen mit ihren Zuwendungen nach und nach den Kapitalstock auf. Wer bereits in der Gründungsphase einen Geldbetrag oder auch einen Sachwert stiftet, wird in der Regel als Gründungsstifter/in bezeichnet. Gründungsstifter gehören oft dem ersten Vorstand, einem Stiftungsrat oder einem Kuratorium an.

Später hinzu kommende Stifterinnen und Stifter nennt man Zustifter. Mit ihrer sogenannten Zustiftung erhöhen Sie das Stiftungsvermögen. In der Stiftungssatzung können Sie festlegen, ob und wie Gründungsstifter/innen und Zustifter/innen in den Stiftungsorganen vertreten sein können.

Die Bedeutung von Spenden

Wenn Sie sich mit Ihren Fundraising-Aktivitäten für die Stiftung auf Zuwendungen in den Kapitalstock beschränken, wird sich die Stiftung über einen längeren Zeitraum kaum mit inhaltlicher Arbeit in der Öffentlichkeit präsentieren können. Denn Sie müssen erst einmal das Kapital zusammenbekommen, es anlegen und auf die Erträge warten. Haben Sie nach einem Jahr 100.000 Euro zusammen, dauert es ein weiteres, bis Sie die ersten etwa 3.000 Euro erwirtschaftet haben. Darüber kann die Stiftung schnell in den Dornröschenschlaf fallen.

Werben Sie daher von Anfang an auch Spenden ein. Machen Sie deutlich, wofür genau Sie zum Beispiel die ersten 5.000 Euro verwenden werden. Wählen Sie ein mitreißendes, Image förderndes Projekt aus, das Sie innovativ und professionell umsetzen können.

Weitere Tipps für Ihr Stiftungs-Fundraising:

- Nutzen Sie das erste Stiftungsprojekt, um in der Öffentlichkeit auf Ihre Stiftung aufmerksam zu machen. Stifterinnen und Spender wollen und sollen stolz auf „ihre“ Stiftung sein. Zeigen Sie Ihren Spendern daher, dass sie ihr Geld gut investiert haben. Wer noch nicht gestiftet oder gespendet hat, soll den Wunsch verspüren, bei dieser guten Sache dabei zu sein.
- Lassen Sie Ihren Förderern grundsätzlich die Wahl, ob ihre Zuwendung als Zustiftung oder als Spende gilt. Bestimmen Sie jedoch einen Betrag, ab dem Sie eine Zuwendung als Zustiftung verbuchen, wenn der Wunsch des Förderer nicht erkennbar ist. Setzen Sie den Betrag nicht zu niedrig an, sondern zum Beispiel auf 1.000 Euro. Damit geben Sie gleichzeitig Ihren potentiellen Förderern einen Hinweis auf die gewünschte Mindesthöhe einer Zustiftung.

- Zeigen Sie den Gemeindemitgliedern und Ihren weiteren Zielgruppen, dass jede Spende, gleich in welcher Höhe, willkommen ist und hilft. Die Stiftung soll Jeder und Jedem die Möglichkeit geben, sich mit ihr zu identifizieren und sich zu beteiligen.
- Nutzen Sie die Gestaltungsmöglichkeiten für hohe Zustiftungen aus. Bieten Sie zum Beispiel bei Beträgen ab 15.000 Euro an, unter dem Dach der Stiftung einen eigenen Stiftungsfonds einzurichten. Der Stifter kann Namensgeber für den Fonds sein oder ihn im Gedenken an eine verstorbene Person benennen. Im Rahmen der Satzung könnte der Stifter auch einen bestimmten Zweck „seines“ Fonds festlegen.