

LEGATUR

Gewinnung und Abwicklung von Nachlässen

von Bernd Beder und Christoph Mecking, Berlin

Steuerbegünstigte Organisationen finanzieren sich durch unterschiedliche Zuwendungen. Eine wesentliche Rolle spielen dabei Nachlässe. So wird dem Erbschafts-Fundraising in vielen, auch kleineren Nonprofits zunehmende Aufmerksamkeit beigemessen. Dies gilt in der anhaltenden Niedrigzinsphase selbst für Stiftungen. Die professionelle Akquise und die später nachfolgende Abwicklung von Nachlässen scheitert jedoch – gerade bei komplexen Lebensverhältnissen potenzieller Geber – häufig an fehlenden zeitlichen und personellen Ressourcen.

Nicht selten wagt sich eine Organisation mitunter nicht auf dieses Feld, weil sie es in mentaler Hinsicht für zu anspruchsvoll hält. Und es ist ja nicht von der Hand zu weisen – das Erbschafts-, Nachlass- oder Legat-Fundraising bezieht sich auf ein überaus persönliches, sensibles und nicht selten tabuisiertes Thema: Sterben und Tod. Auch in juristischer Perspektive bestehen Berührungspunkte, gilt doch das Erbrecht, geregelt in den §§ 1922-2385 BGB, als überaus komplex und schwierig. Gemeinnützige Organisationen wollen sich schließlich nicht dem Vorwurf der Erbschleichelei ausgesetzt sehen, also dem Verdacht, auf unmoralische oder widerrechtliche Weise an die Erbschaft gelangt zu sein. Schließlich erfolgen Zuwendungen nur in relativ seltenem, dafür aber oft sehr großem Umfang, was die Planbarkeit und Erfolgsmessung erschwert.

EINE WIN-WIN-SITUATION

Eine solche kritische oder passive Haltung stellt aber durchaus gute Zukunftsperspektiven infrage. Angesichts eines weitgehend stabilen und fragmentierten Spendenaufkommens werden finanzielle Zuwächse im ideellen Bereich nahezu ausschließlich durch Erbschaften und Vermächtnisse generiert. In Anbetracht der vorhandenen privaten Vermögen bestehen insoweit erhebliche Chancen für Nonprofits. Nach den letzten Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes erhöhte sich das geerbte und geschenkte Vermögen im Jahre 2014 um 54,6% gegenüber dem Vorjahr auf 108,8 Mrd. €. Ein Trend, der angesichts der demografischen und wirtschaftlichen Entwicklung wohl so weitergehen dürfte. Insofern liegt es im wohlverstandenen Interesse einer jeden gemeinnützigen Organisation, an der Erbschaftswelle zu partizipieren. Da sie naturgemäß nicht an der gesetzlichen Erbfolge teilhaben kann, muss die Stiftung oder der Verein konkret letztwillig bedacht werden. Dazu müssen sie Vertrauen bei den Förderern aufbauen und langfristig erhalten. Es sind strukturierte Bemühungen erforderlich, mit der die Organisation zukünftige Erblasser über ihr Leitbild und ihre

Aktivitäten mit dem Ziel informiert, letztwillig mit einer Förderung aus dem Nachlass bedacht zu werden.

Ein gelungenes Legat zugunsten einer gemeinnützigen Organisation stellt auch in der Beziehung zwischen Geber und Einrichtung in jeder Hinsicht eine Win-win-Situation dar. Der potenzielle Erblasser verliert die Sorge um sein hinterlassenes Vermögen und verwendet seinen Nachlass ohne Abzug von Erbschaftsteuer für das Gemeinwohl. Die Nonprofit-Organisation krönt ihre Bemühungen um Vertrauen und Bindung und gewinnt erhebliche und flexibel verwendbare Mittel zur Verwirklichung ihrer gemeinnützigen, mildtätigen oder kirchlichen Zwecke.

WAS IST EIN TYPISCHER VERLAUF?

Für Nonprofits sind verschiedenste Konstellationen denkbar, wie sie mit dem Thema in Berührung kommen bzw. umgehen können. Zwei Fälle aus einer Vielzahl von Situationen mögen einen Eindruck geben.

- So könnte eine Bürgerstiftung zu ihrer Überraschung die Mitteilung vom Nachlassgericht erhalten, zur Alleinerbin eingesetzt worden zu sein. Da sie sich noch nicht wirklich mit dem Thema befasst hat, ist jetzt guter Rat teuer, zumal kurze Fristen in Gang gesetzt sind.
- Ein spendensammelnder Verein ist schon seit Jahren im Nachlass-Fundraising aktiv. Menschen, die an seiner Tätigkeit interessiert sind, haben seine Erbschaftsbroschüre bestellt und möchten zu diesem Thema mehr erfahren. Der Verein lädt diesen ausgewählten Personenkreis zu einer Vortragsveranstaltung zum Erbrecht ein. Nach einer gewissen Zeit kommt ein Teilnehmer auf das anwesende Vorstandsmitglied zu und bittet um ein Einzelgespräch, bei dem sich Folgendes herausstellt: Er möchte den Verein gemeinsam mit weiteren Organisationen in seinem Testament bedenken. Sein Ehepartner ist verstorben. Seine Kinder kümmern sich nicht um ihn; er möchte sie deshalb enterben und bittet um Formulierungshilfen. Wichtig ist ihm, dass ein Testamentsvollstrecker seinen letzten Willen durchsetzt. Er macht die Erbeinsetzung zugunsten des Vereins zudem davon abhängig, dass dieser sich im Falle seiner Pflegebedürftigkeit schon zu Lebzeiten um seine Angelegenheiten kümmert. Er eröffnet dem Vorstand weiter, dass er ein gut gehendes Unternehmen führt, ein Eigenheim und zwei vermietete Mehrfamilienhäuser besitzt. Um Steuern zu sparen, hat er einige Beteiligungsfonds erworben und große Teile seines liquiden Vermögens in der Schweiz und in Luxemburg angelegt. Das ange-



sprochene Vorstandsmitglied fühlt sich überfordert und überlegt, auf den Kontakt wegen der damit verbundenen Schwierigkeiten zu verzichten.

Diese Beispiele verdeutlichen das Dilemma, in dem sich die betroffenen Organisationen befinden. Im ersten Beispiel muss die aus ihrer Sicht zufällig bedachte Bürgerstiftung zeitnah entscheiden, ob sie – ohne Kenntnis des Nachlassumfangs – das Erbe annimmt oder ausschlägt. Im zweiten Beispiel verzichtet die Organisation auf ein millionenschweres Vermögen, obwohl sie systematisch Anstrengungen unternommen hatte, Erbschaften oder Vermächtnisse zu erhalten.

WIE WIRKT SICH DIE JEWEILS GETROFFENE ENTSCHEIDUNG AUS?

Erbausschlagung im ersten, Verzicht im zweiten Beispiel beseitigen alle Probleme – zumindest was die drohende Nachlassabwicklung und die damit verbundenen Schwierigkeiten und Kosten betrifft. Aber: Darf eine Organisation einfach so auf eine Zuwendung – wenn sie mit dem Tod des Erblassers Erbin geworden ist – verzichten? Ist eventuell sogar die Steuerbegünstigung in Gefahr, weil die testamentarische Zuwendung nicht dem Gemeinwohl zugeführt wird? Ist der Verzicht auf die Zuwendung eines größeren Vermögens um den Preis der Einsparung von Ressourcen tatsächlich sinnvoll? Entsteht möglicherweise sogar eine Schadenersatzpflicht des die Zuwendung ablehnenden Vorstandsmitgliedes gegenüber der Organisation?

Zugegeben: Die völlige Unkenntnis über Art und Umfang des Nachlasses verunsichert. Aber: In der weit überwiegenden Zahl der Fälle ist der Nachlass werthaltig. Sollte dies einmal nicht der Fall sein, kann die Annahme der Erbschaft i. d. R. nachträglich immer noch angefochten werden. Die Annahme der Erbschaft ist folgerichtig das Mittel der Wahl und ermöglicht die Evaluierung des Nachlassumfangs.

Ein erfolgversprechendes Erbschafts-Fundraising einzuführen und umzusetzen, ist eine Investition. Selbstverständlich bindet die Gewinnung und Abwicklung von Nachlässen nicht unerhebliche Ressourcen. Der Umfang hängt vom Einzelfall ab. Vermächtnisse erfordern i. d. R. einen gegenüber einer Erbschaft geringeren Aufwand, da durch ein solches Legat nicht das gesamte Vermögen übertragen, sondern

lediglich ein Anspruch auf Auskehrung des vermachten Gegenstandes gegen den oder die Erben begründet wird. Bei einem „normalen“ Nachlass, bestehend aus einer Immobilie, deren Hausrat verwertet oder entsorgt werden muss und die anschließend veräußert werden soll, und der mit der Abwicklung im Übrigen verbundenen Korrespondenz fallen nach der Erfahrung von LEGATUR zwischen zehn und fünfzehn Arbeitstage an, in denen der mit der Abwicklung beschäftigte Fundraiser für seine übrigen Aufgaben nicht zur Verfügung steht. Insofern kommt für solche Aufgaben, die naturgemäß auch nicht langfristig planbar sind, eine Auslagerung auf fachkundige Dritte in Betracht.

KURZ & KNAPP

Wenige Nonprofits sind auf ein systematisches Nachlass-, Erbschafts- oder Legat-Fundraising eingestellt – von der Institutional Readiness über die Instrumente der Information und Umsetzung bis hin zur Abwicklung. Erfolge in dieser „Königsdziplin des Fundraisings“ bedürfen der intensiven Vorbereitung, auch für den Fall, dass sie sich tatsächlich einstellen. Dann kann es sinnvoll sein, personelle Kapazitäten nicht in der eigenen Einrichtung vorzuhalten, sondern insb. die Abwicklungsaufgaben an kompetente Partner zu vergeben. ■

HINWEIS

Der Beitrag wird mit Ausführungen zu Standardproblemen rund um letztwillige Zuwendungen für steuerbegünstigte Organisationen fortgesetzt.

ZUM THEMA

Fäh, Bruno / Notter, Thomas: Die Erbschaft für eine gute Sache. Handbuch für Fundraiser auf Legatsuche, 2000

Purtschert, Robert / Beccarelli, Claudio / Notter, Thomas: Legate-Marketing. Theorie und Praxis im Fundraising aus rechtlicher und ökonomischer Sicht, 2006

Reuter, Susanne (Hrsg.): Erbschaftsfundraising. Mit Herzblut und Fingerspitzengefühl, 2. Aufl. 2016

Rechtsanwalt Bernd Beder ist Fachanwalt für Erbrecht, rabeder@t-online.de; Rechtsanwalt Dr. Christoph Mecking ist geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Stiftungsberatung und Herausgeber von *Stiftung&Sponsoring*, c.mecking@kanzlei-mecking.de. Beide arbeiten zusammen bei LEGATUR, einem „Ableger“ der Fundraising Akademie zur Unterstützung gemeinnütziger, mildtätiger und kirchlicher Organisationen im Bereich des Erbschaftsmarketings und der Nachlassabwicklung.

