

# WHITEPAPER

über die Annahme oder Ablehnung  
von Spenden

**Gibt es gutes und schlechtes Geld?**



1.	Präambel	2
2.	Einführung in die Thematik	2-3
3.	Gesetzliche Rahmenbedingungen: Geldwäschegesetz, Transparenz- und Lobbyregister	3-5
4.	Kriterien zur Beurteilung von der Annahme oder Ablehnung von Spenden	5
4.1.	Schaden durch Spende? Vom Reputationsrisiko zum Wertekanon	5-6
4.2.	Annahme von Spenden mit Auflagen – was ist zu beachten?	6-7
4.3.	Umgang mit der Art der Spende: Kryptowährung	7
4.4.	Umgang mit anonymen Spenden	7-8
4.5.	Besonderheiten bei Bündnissen	8
5.	Stiftungen, Unternehmen und Privatpersonen	8-11
6.	Fazit aus den Interviews	11
7.	Vorschlag für einen Due Diligence Prozess	11-15
8.	Glossar	16-17
9.	Praxistipps	17-18

**Hinweis:**

Der 2021 veröffentlichte Ethikleitfaden für [Großspendenfundraising des Ethikausschusses](#) erörtert die Verantwortlichkeiten und ethischen Herausforderungen bei der Einwerbung von Großspenden, zwischen Fundraiser\*innen, Förderern und Organisationen. Er kann als Basis für dieses Whitepaper fungieren, da vor der Entscheidung über die Annahme oder Ablehnung einer Spende in der Regel eine professionelle Beziehung zwischen den oben genannten Akteuren steht.



[Link zum Ethikleitfaden für Großspendenfundraising](#)

## 1. Präambel

Ziel dieses Whitepapers ist es, die Diskussion über die Annahme oder Ablehnung von Geldzuwendungen zu beleuchten, auf verschiedene Fallstricke hinzuweisen, Erfahrungen von verschiedenen Fundraiser\*innen zu teilen und eine Entscheidungshilfe für die Organisationen, die das Thema Herkunft des Geldes noch nicht oder in Gänze beleuchtet haben, zu bieten. Das Whitepaper soll dazu beitragen die Diskussion über „gutes und schlechtes Geld“ weiter voranzubringen, um so einheitliche Prozesse und Standards im Fundraising zu fördern. Das Whitepaper bezieht sich auf private Geldspenden, testamentarische Zuwendungen, Geldzuwendungen von Stiftungen und Fördervereinen, sowie die Annahme von Geld in Bündnissen.

## 2. Einführung

Fundraiser\*innen kennen das: Der/die Kolleg\*in aus der Spendenbuchhaltung ruft an und informiert über eine außergewöhnlich hohe Spende. Bei vielen Organisationen bricht große Freude aus, sonst passiert nichts. Bei anderen setzt dieser Anruf außer Freude einen sogenannten „Due Diligence-Prozess“ in Gang (siehe Abs (7), Vorschlag für einen Due Diligence Prozess). Es müssen Fragen geklärt werden: Wer ist der Spender oder wer ist die Spenderrin? Handelt es sich um eine natürliche oder juristische Person? Woher stammt das Geld? Kann die Annahme des Geldes schaden?

Spenden annehmen oder nicht, das ist immer auch eine ethische Frage. Einerseits arbeiten Fundraiser\*innen, damit Spenden von Einzelpersonen, Stiftungen oder Unternehmen der Organisation zufließen. Schließlich ist dieses Geld eine wichtige Grundlage für die Umsetzung der Mission. Andererseits können Spenden ein Reputationsrisiko mit sich bringen. Geld kann mit Bedingungen verbunden sein, aus kriminellen Handlungen stammen oder von Personen kommen, deren öffentliches Auftreten mit den Werten der Organisation nicht im Einklang steht. Immer wieder tauchen einzelne Fälle in den Medien und im öffentlichen Diskurs auf. Wie ist mit diesen Fragestellungen umzugehen?

Regeln schaffen Sicherheit innerhalb der Organisationen, insbesondere für die Fundraiser\*innen. Sie schützen den gemeinnützigen Sektor vor Reputationsverlust. Insofern kann es als eine gemeinsame Verantwortung betrachtet werden, sich für Regeln und Transparenz einzusetzen. Dort, wo es klare Regeln und Zuständigkeiten gibt, haben es die Fundraiser\*innen leichter. Sie können sich bei der Anwendung ethischer Ansprüche in der Praxis auf etablierte Prüfprozesse stützen.

Der Ethikausschuss des Deutschen Fundraising Verbandes ist den folgenden Fragen nachgegangen. Wie sieht es in der Praxis aus? Gibt es Regeln? Wie wird mit diesen gearbeitet? Existiert ein allgemeingültiger Standard, den alle kennen? Wie werden in den Organisationen die Entscheidungen getroffen? Besteht Bedarf nach Austausch und Diskussion? Eine Befragung der Leiter\*innen der Gruppen, Ausschüsse und Arbeitskreise des Deutschen Fundraising Verbandes zeigte schließlich: Das Thema ist hochaktuell und der Wunsch nach Austausch ist bei vielen Fundraiser\*innen offensichtlich vorhanden.

Dieses Whitepaper mit Beispielen aus der Praxis soll dazu anregen, die Diskussion „Welches Geld nehmen wir, welches lieber nicht?“ sowohl intern als auch öffentlich zu führen. Es soll dazu beitragen, dass Regeln eingeführt werden, dort wo es noch keine gibt. Durch viele Gespräche und einzelne Interviews mit Fundraiser\*innen hat sich der Ethikausschuss einen Einblick in die Welt der Prüfprozesse (Due Diligence) gewinnen können. Die Befragung ist nicht repräsentativ und erhebt auch keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Kapitel sind von den Mitgliedern des Ethikausschusses verfasst und unterscheiden sich dadurch in ihren Schreibstilen.

Der Diskurs darüber und die Handhabung davon, wie und wann Organisationen sich mit der Herkunft von Spenden befassen, ist noch lange nicht abgeschlossen. Für das vorliegende Whitepaper wurden daher semistrukturierte Interviews geführt. Die Fragestellungen basierten auf der vorangegangenen Recherche von bestehenden Rahmen dokumenten wie Compliance Richtlinien, Ansätzen für rechtliche Rahmenbedingungen sowie Medienberichten.



Insgesamt wurden 12 Vertreter\*innen aus verschiedenen Organisationen zu Rahmenfaktoren für die Annahme von Spenden, gelebter Praxis, Hindernissen und Best Practices befragt. Die Bandbreite von Organisationen reichte von kleinen bis zu großen, national oder international tätigen Körperschaften, deren inhaltlicher Fokus von Umweltschutz über politische Bildung bis zu zivilgesellschaftlichem Engagement reicht.

Ausdrücklich danken wir den Interviewten, die teils sehr persönliche Erfahrungen und Einsichten mit uns geteilt haben, für ihre Offenheit. Da es uns vor allem um den ehrlichen und vertraulichen Austausch ging, haben wir Zitate anonymisiert.

#### INTERVIEWPARTNER\*INNEN

Bewegungsstiftung | Gabriele Bischoff

Bischöfliche Aktion Adveniat e. V. | Markus Krings

Brot für die Welt | Eric Meyer

Care Deutschland e. V. | Alexandra Shahabeddin

Deutsche Welthungerhilfe e. V. | Christian Stark

Deutsches Komitee für UNICEF e. V. | Karina Hövener

Digitalcourage e. V. | padeluun

Greenpeace e. V. | Stefanie Kadelbach

LobbyControl - Initiative für Transparenz und Demokratie e. V. | Heidi Bank

Maecenata Stiftung | Rubert Graf Strachwitz

Transparency International Deutschland e. V.

WWF Deutschland | Katharina Wertenbruch

### 3. Gesetzliche Rahmenbedingungen: Geldwäschegesetz, Transparenzregister, Lobbyregister

In der internationalen Diskussion gibt es die Befürchtung, dass Spenden zur Steuerhinterziehung, Geldwäsche und auch zur Terrorismusfinanzierung genutzt werden können.

Deshalb befassen sich nicht nur gemeinnützige Organisationen, sondern auch Ministerien, Bankenverbände und zwischenstaatliche Organisationen wie die Financial Action Task Force der OECD mit dem Thema „Anti Money Laundering Counter Financing of Terrorism“. Geldwäsche ist bei kleineren Organisationen zwar seltener ein Problem, kann für größere, international agierende Organisationen aber relevant sein.

Die Annahme von Spenden und die Offenlegung von deren Herkunft kann also mit rechtlichen wie zum Beispiel mit dem Geldwäschegesetz verbunden sein. Handelt es sich um Strafsachen müssen diese angezeigt werden.

**i** Für Organisationen, die im europäischen Raum oder weltweit agieren, kann es relevant sein, in welchem Land die Spende gültig gemacht wird und wie sie über Landesgrenzen hinweg weitergegeben werden kann. Hierfür hat sich beispielsweise das Transnational Giving Europe Netzwerk ([www.transnationalgiving.eu](http://www.transnationalgiving.eu)) gegründet.

Bei Transaktionen, deren Ursprung nicht eindeutig nachvollziehbar ist und deren Prüfung die personellen Kapazitäten einer Organisation deutlich übersteigt, ist es ratsam auf Banken oder andere Prüfinstanzen zurückzugreifen. Sie prüfen Geldflüsse und bieten eine zusätzliche Absicherung für die jeweilige NPO (Non-Profit-Organisation). Im Gegensatz zu zivilgesellschaftlichen Organisationen sind sie berechtigt Auskünfte zu verlangen, um Personen zu identifizieren - z. B. Kopien von Personalausweisen oder Handelsregistereinträgen.

*„Den Organisationen, die Spenden bekommen, sind bei der Frage der Prüfung enge Grenzen gesetzt. Bei den Banken gibt es bestimmte Regeln und die sind in erster Linie in der Pflicht. Die dürfen auch Auskünfte verlangen, eine normale zivilgesellschaftliche Organisation darf das nicht, da ist der Datenschutz ein Thema.“ Zitat aus den Interviews*

Banken sind verpflichtet, bei Verdacht oder ab einer bestimmten Höhe Geldtransaktionen zu prüfen und gegebenenfalls zu melden. Zum Beispiel bei mehreren zeitnahen Geldeingängen größer gleich 5.000 € oder Geldeingängen aus bestimmten Ländern, gegen die Sanktionen verhängt wurden.

## Die gesetzlichen Vorgaben erfordern interne Regelungen

Neben externen Rahmenbedingungen können Compliance Richtlinien oder anderweitige schriftliche Regelungen interne Rechtssicherheit geschaffen werden. Manche Organisationen legen schriftlich fest, dass Spenden ab einer gewissen Höhe zu veröffentlichen sind und/oder vom Vorstand geprüft werden müssen. Grundsatzdokumente für die interne Rechtssicherheit können neben der Satzung auch eine Geschäftsordnung, ein Verhaltenskodex oder Compliance Regeln, welche die formale Identitäts- oder Mittelherkunftsfeststellung vorschreiben, sein. Regelmäßige, also institutionell festgeschriebene Fortschreibungen derartiger Dokumente sind eine interne Absicherung und ein Nachweis, dass die gesetzlichen Regeln eingehalten werden. Auch schriftlich festgehaltene Prinzipien wie z. B. das Vier- oder Sechs-Augen-Prinzip sind Teil der Compliance Regeln der Organisation. Manche Organisationen verpflichten sogar zum Führen von Interessensregistern, um Grauzonen und Risiken zu regeln und bieten so eine klare Handhabe.

## Geldwäschegesetz und Transparenzregister

In Deutschland wurde 2017 das Transparenzregister eingeführt. Es dient der Umsetzung einer EU-Geldwäsche-Richtlinie (EU-Richtlinie 2015/849) und soll Geldwäsche sowie Terrorismusfinanzierung verhindern. Zuerst waren Mitteilungen an das Register nur notwendig, wenn Angaben nicht aus anderen Registern verfügbar waren. 2021 wurde das Transparenzregister zum Vollregister umgewandelt. Nach einer Übergangszeit mussten mitteilungs-pflichtige Angaben bis Ende 2022 erfolgen. Ordnungswidrigkeiten in Bezug auf das Register verfolgt das Bundesverwaltungsamt. Das Register wird von der Bundesanzeiger Verlag GmbH betrieben, die regelmäßig kostenfreie Webinare zum Register anbietet. Manche Organisationen nutzen das Register, um Auskunft zu Spender\*innen zu erhalten.

Der Zweck des Registers besteht darin, jenseits (verschachtelter) juristischer Strukturen die natürlichen Personen kenntlich zu machen, die am Ende dieser Strukturen stehen. Dies soll dazu beitragen, den Missbrauch von Vereinigungen und Rechtsgestaltungen zum Zweck der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu verhindern.

Weiteres unter [www.transparenzregister.de](http://www.transparenzregister.de)

## Lobbyregister

Die Zielsetzung des Registers lautet: „Das Lobbyregister ermöglicht es, Strukturen der Einflussnahme durch Interessenvertreterinnen und Interessenvertreter auf den politischen Willensbildungs- und Entscheidungsprozess transparent nachzuvollziehen. Es soll dazu beitragen, das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Politik und die Legitimität der Willensbildungs- und Entscheidungsprozesse von Parlament und Regierung zu stärken. Ziel ist es, mehr Transparenz bezüglich der Beteiligung von Interessenvertreterinnen und Interessenvertretern an diesen Prozessen zu schaffen.“ Quelle: <https://www.lobbyregister.bundestag.de/startseite>

Das gesamte Verfahren zur Offenlegung von Informationen zur Herkunft einer Spende befindet sich aktuell im Wandel. Organisationen, die sich in der Lobbyarbeit engagieren, müssen sich im Lobbyregister eintragen. Es gelten folgende Regelungen:

- Zuwendungen aller Art müssen ab 10.000 Euro jährlich mit Namen und Anschrift der Geberquelle angegeben werden, aber nur, wenn der Jahresbetrag der Zuwendung aus dieser Quelle mehr als 10% der Gesamtsumme von Zuwendungen und Sponsoring ausmacht. Einnahmen aus Zweckbetrieben sind keine Zuwendungen.
- Gleiches gilt für Mitgliedsbeiträge, wenn es 10.000 Euro oder mehr sind im Jahr und mehr als 10% der Gesamtsumme aller Zuwendungen ausmacht.



Soziale Organisationen und zivilgesellschaftliche Akteur\*innen diskutieren folgende Punkte:

**Gleiche Regelungen für alle:** Es wird diskutiert, ob das Lobbyregister für alle Lobbyakteure gleichermaßen gelten sollte. Kirchen, Religionsgemeinschaften, sowie Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften müssen sich bis jetzt nicht eintragen.

**Schutz der Privatsphäre:** Einige Organisationen sind besorgt, dass zu weitreichende Transparenzanforderungen die Privatsphäre der Spender\*innen und auch der Mitarbeiter\*innen, sowie die Vertraulichkeit interner Prozesse gefährden könnten.

**Einhaltung und Durchsetzung:** Es wird diskutiert, wie die Einhaltung der Registrierungspflicht überwacht und durchgesetzt werden soll, um die Effektivität des Registers sicherzustellen.

## 4. Kriterien zur Beurteilung von der Annahme oder Ablehnung von Spenden

Werte und Verhaltenskodexe einer Organisation, die auf Grundprinzipien wie Respekt, Wertschätzung, Transparenz oder Vielfalt basieren sind maßgebend für die Organisation. Das kann Einfluss nehmen auf die Entscheidung, ob eine Spende angenommen oder abgelehnt wird.

Wenn eine Spende ab einer bestimmten Größenordnung bei einer Organisation eingeht, sollte die Herkunft des Geldes nach bestimmten Kriterien geprüft werden. Anhand welcher Kriterien eine Prüfung durchgeführt werden könnte, wird in diesem Kapitel aufgezeigt. Die Prüfung der verschiedenen Kriterien sollte zur Entscheidung über die Annahme oder Ablehnung der Spende führen.

Ein einheitlicher und transparenter Prüfprozess innerhalb der Organisation hinsichtlich der Selbstverantwortung und Sorgfaltspflicht kann hilfreich sein.

### 4.1. Schaden durch Spende? Vom Reputationsrisiko zum Wertekanon

Kann man Spenden von Personen annehmen, die nicht die eigenen Werte der Organisation vertreten? Können Spenden aus bestimmten Quellen den Satzungszweck kompromittieren?

Hat die spendende Person eine „dunkle Vergangenheit“ oder löst sie polarisierende Diskussionen aus? Allein die Frage, ob man eine Spende z. B. von Gerhard Schröder, Sahra Wagenknecht oder Wolfgang Grupp (ehemaliger Geschäftsführer der Trigema) annehmen würde, löst persönliche Assoziationen und Reaktionen aus.

Einige Umweltorganisationen nehmen z. B. keine Spenden aus der Industrie an, Tierschutzorganisationen keine Spenden von Tierlaboren, etc. Auch das berufliche Umfeld des Spenders, der Spenderin spielt eine Rolle. Welche Rolle bekleidet der Spender, die Spenderin? Welche Posten hat er oder sie inne oder welche Anteile an der Firma? Es gibt jedoch auch Grauzonen, die nicht so eindeutig sind und die jede Organisation für sich entscheiden muss.



Ein Beispiel mit breitem Presseecho: Der Wiederaufbau des Humboldt-Forums in Berlin hat einige Skandale durch den Förderverein verursacht. Wer mindestens eine Million Euro spendete, wurde mit einer öffentlich ausgestellten Medaille geehrt. Ein inzwischen verstorbener Großspender des Humboldt-Forums fiel mit rechtsextremen und antisemitischen Äußerungen auf. 2021 bat seine Familie, die Ehrenmedaille wieder abzuhängen. „Wir haben auf bürgerliche Reputation geachtet, nicht auf politische Einstellungen“, meinte dazu der Vorsitzende des Fördervereins.

Alle Organisationen mit einem bestimmten Wertekanon können in die Situation geraten, Spenden aus bestimmten Quellen ablehnen zu müssen, würden sie sonst ihren Satzungszweck ad absurdum führen.

Es gibt unter den NPOs auch Stimmen, die argumentieren: Egal wo das Geld herkommt, wir verwenden es für unseren Satzungszweck und tun damit Gutes mit dem Grundgedanken „schlechtes Geld zu etwas Gutem transformieren“. Doch Vorsicht: Das kann zu einem erheblichen Imageschaden führen, wenn die Spendenannahme bekannt wird. Bei einer solchen Haltung sollte dies wenigstens offen kommuniziert werden. Andere Spender\*innen und

Mittelgeber\*innen können sich aufgrund einer solchen Spende zurückziehen. Des Weiteren können die Öffentlichkeit und Presse der Organisation Habsucht und Gier vorwerfen. Ein allzu sorgloser Umgang mit diesen sensiblen Themen im Spendenwesen schadet dem ganzen gemeinnützigen Sektor.

Die generationenübergreifende Verantwortung ist gerade in Deutschland mit besonderem Augenmerk zu betrachten. Soll die Organisation Spenden von Personen akzeptieren, deren Vermögen aus problematischen Quellen wie Raubkunst oder NS-Verbrechen stammt? Wie weit zurück sollte die Herkunftsprüfung gehen? Diesen Fragen muss sich jede Organisation selbst stellen, auch unter dem Aspekt wie der/die Spender\*in mit dem familiären Thema umgeht, distanziert er/sie sich? Geht es um Wiedergutmachung?

Im Bereich der Umwelt- und Naturschutzorganisationen gibt es Modelle, wo Spenden aus bestimmten Industrien angenommen werden, wenn gleichzeitig eine Kooperation zur Verbesserung/Transformation des Industriebetriebes vereinbart wird. Ein anderes Modell ist die Gründung einer Stiftung, die mit Geld aus dem Betrieb ausgestattet wird. An solchen Modellen gibt es immer wieder Kritik, die einige Organisationen in Kauf nehmen und aushalten. In jedem Fall ist es wichtig, dass in einem Positionspapier eine klare Position und transparente Kommunikation etabliert wird.

## **Gefahrenquellen für das Spendenimage aus strukturellen Schwächen**

Viele Organisationen haben Fördervereine oder zugeordnete Stiftungen, um mehr und größere Spenden zu gewinnen. Fördervereine bilden sich manchmal ohne eine gemeinsame strategische Ausrichtung mit der „Mutterorganisation“, weil Großspender\*innen sie ausrufen oder gründen. In jedem Fall gibt es statt einer Organisation nun zwei Organisationen mit jeweils eigenen Vorständen. Dies stellt eine strukturelle Gefahrenquelle dar, weil die Meinungen dieser beiden Vorständen nicht immer gleich sein müssen. Ein Förderverein stellt z. B. nur Gelder für die von ihm als wichtig erachteten Projekte zur Verfügung oder kritisiert öffentlich die Mutterorganisation. Der in der Infobox geschilderte Fall des Humboldt-Forums entsprang aus einer solchen Konstellation.

Die Meinungshoheit zwischen zwei Vereinen kann nur schwer per Satzung geregelt werden. Es empfiehlt sich, diese in gesonderten Verträgen zu regeln, z. B. durch Lizenzverträge (siehe Abs (9), Umgang mit Fördervereinen).

## **4.2. Annahme von Spenden mit Auflagen – was ist zu beachten?**

Großspenden – oft ab einem fünfstelligen Betrag – sind gelegentlich mit Auflagen verknüpft. Diese Wünsche des/der Spender\*in in Form von Auflagen können sehr unterschiedlich sein. Zum Beispiel wünschen die Spendenden, dass das Geld nur einer bestimmten Zielgruppe zugutekommen soll, nur in eine bestimmte Region auf der Welt fließen darf oder ausschließlich für ein gewünschtes (neues) Projekt gedacht ist.

Es ist wichtig, dass sowohl Spender\*innen als auch Empfängerorganisationen klare Vereinbarungen über eventuelle Auflagen treffen, um Missverständnisse zu vermeiden und sicherzustellen, dass die Spenden den beabsichtigten Nutzen entfalten. Auflagen bei Spenden können auch rechtlichen Bestimmungen und Steuervorschriften unterliegen, daher ist es ratsam, rechtliche Expertise in Anspruch zu nehmen, um sicherzustellen, dass alle relevanten Vorschriften eingehalten werden.

Der Umgang mit Spenden, die an eine Auflage geknüpft sind, erfordert im ersten Schritt eine klare Kommunikation mit dem/der potenziellen Spender\*in. Je offener der Dialog, desto besser. Innerhalb einer Organisation sollte deshalb vorab geklärt sein, wer diese Aufgabe übernimmt.

Spenden mit einer Auflage erfordern eine interne Bewertung. Es muss sichergestellt sein, dass die Auflagen mit dem Satzungszweck, der Mission und den Werten der gemeinnützigen Organisation in Einklang stehen. Auch darf die Erfüllung einer Auflage nicht die langfristigen Ziele und die finanzielle Stabilität der Organisation bzw. die vorhandenen Programme und Projekte gefährden.



Sind die Auflagen sehr komplex oder es ergeben sich rechtliche Fragen, ist es sinnvoll, juristischen Rat in Anspruch zu nehmen.

Die Ergebnisse aus den vom Ethikausschuss geführten Interviews haben gezeigt, dass viele Organisationen diesen Weg bereits gehen. Die Fundraiser\*innen wünschen sich in Einzelfällen klarere Strukturen in der Vorgehensweise im eigenen Haus. Ein weiteres Ergebnis aus den Interviews war es, dass es auch zu Ablehnungen von Großspenden kam, wenn keine Einigung zwischen Spender\*in und Organisation erzielt werden konnte.

Um die gewünschten Ziele zu erreichen und Interessenskonflikte zu vermeiden, sind im Umgang mit Spenden, an die eine Auflage geknüpft ist, Kommunikation, Planung sowie interne Ablaufstrukturen und Transparenz erforderlich. Transparenz bedeutet, der Vorstand, die Mitarbeitenden und alle relevanten Partner\*innen mit Blick auf das Projekt bzw. die Auflagen, sind vollumfänglich informiert.

*„Bei uns gab es eine lange Diskussion über eine sehr hohe Spende mit Bedingungen: Eine Million Euro - zu verwenden über 10 Jahre. Es gab die Auflage, dazu die Förderprogramme auszuweiten. Der Spender wollte anonym bleiben. Das ist sicher eine unübliche Situation, aber das Geld wurde nach langer Diskussion angenommen und später wurde das auch evaluiert.“ Zitat aus den Interviews*

### **4.3. Umgang mit der Art der Spende: Kryptowährung**

Die Nutzung von Kryptowährung als neue Möglichkeit des Spendens hat sowohl positive als auch negative Aspekte. Einige argumentieren, dass Kryptowährungen aufgrund ihrer Dezentralisierung und potenziellen Unabhängigkeit von traditionellen Finanzinstitutionen ethisch gerechtfertigt sind. Andere sehen jedoch mögliche Bedenken, wie die Nutzung von Kryptowährungen für illegale Aktivitäten oder Umweltbelastungen durch den Energieverbrauch bei dem Krypto-Mining. Letztendlich kommt es auf die spezifischen Werte und Richtlinien einer Organisation sowie auf eine gründliche Analyse der potenziellen Auswirkungen an, um festzustellen, ob die Annahme von Kryptowährung unter ethischen Gesichtspunkten gerechtfertigt ist.

### **4.4. Umgang mit anonymen Spenden**

Stellen Sie sich vor, in dem Briefkasten Ihrer Organisation findet sich ein Briefumschlag mit 100.000 Euro ohne Absender. Was tun Sie?

Die Annahme von Spenden aus anonymen Quellen (nicht gemeint sind Spender\*innen, die anonym bleiben wollen) kann schnell zu Unsicherheiten oder auch Konflikten in einer Organisation führen. Anonym zu spenden ist an sich nicht verwerflich. Spender\*innen haben in der Regel ihre Gründe, diese Form einer Spendenübergabe zu wählen. Für die Organisation ist es deshalb schwer einzuschätzen, mit welcher Intention diese Spende gegeben wurde. In den Interviews hat sich gezeigt, dass Mitarbeitende bzw. Führungskräfte eher unsicher sind, wie sie mit dieser Form einer Spendenübergabe umgehen sollen, insbesondere wenn es ethische oder moralische Bedenken gibt.

*„Wenn bei uns eine anonyme Spende reinkommt, rufen wir die Polizei.“ Zitat aus den Interviews*

Auch andere Spender\*innen einer Organisation könnten irritiert sein, wenn anonyme Spenden ohne klare Richtlinien und transparente Verfahren angenommen würden. Deshalb sind Richtlinien und damit die Förderung von Ethik und Transparenz ein unbedingtes Muss in einer gemeinnützigen Einrichtung. Bei den an den Interviews teilnehmenden Organisationen waren anonyme Spenden eher selten.

Wichtig zu betonen bleibt, dass die Entscheidungen im Umgang mit Spenden mit Auflagen oder anonyme Spenden von Fall zu Fall unterschiedlich sein können und immer von den speziellen Bedingungen und spezifischen Umständen



den abhängen. Gemeinnützige Organisationen sollten sich ihrer Mission und Werte bewusst sein und dabei immer ihre ethischen Grundsätze wahren.

Abschließend ist festzuhalten, dass sowohl im Umgang mit Spenden mit Auflagen und anonymen Spenden ist es für jede Organisation sinnvoll, klare Richtlinien und Verfahren zu entwickeln. Diese sollten (müssen) für alle Mitarbeiter\*innen transparent und einsehbar sein. Sollte es dennoch zu Konflikten kommen, sollte festgelegt sein, wer die Entscheidung (nach interner Konsultation) trifft – der/die Abteilungsleiter\*in, die Geschäftsführung, der Vorstand oder ein spezielles Gremium.

#### 4.5. Besonderheiten bei Bündnissen

Es ist nicht unüblich, dass sich verschiedene gemeinnützige Organisationen zu Bündnissen zusammenschließen, um sich gemeinsam für ein Anliegen zu engagieren. Wer ein Bündnis eingeht, konzentriert sich in der Regel auf die Vorteile. Dennoch dürfen die Nachteile nicht unbeachtet bleiben.

Zu den Vorteilen zählen u.a. eine erhöhte Reichweite und damit einhergehend eine größere positive Veränderung in der Gesellschaft. Zudem können Ressourcen gebündelt werden. Dazu zählen finanzielle Mittel, Fachwissen, technologische Ressourcen oder die zeitweilige Unterstützung von Mitarbeitenden. Dadurch werden Ziele optimal und effektiver erreicht. Und ein Netzwerk kann die Glaubwürdigkeit erhöhen und die Legitimität der beteiligten Organisationen stärken.

Bei den Nachteilen sollten folgende Punkte im Blick bleiben: Bündnisse können dazu führen, dass eine Organisation einen Teil ihrer Autonomie aufgeben muss, zugunsten von Entscheidungen, die gemeinsam mit den anderen Mitgliedern getroffen werden. Bei der Festlegung von Zielen, Prioritäten und Strategien kann es zu Meinungsverschiedenheiten kommen oder Organisationen sehen ihre Unabhängigkeit gefährdet. Wenn in einem Bündnis Mitglieder über mehr Ressourcen und damit möglicherweise über mehr Einfluss verfügen, kann dies zu einem Ungleichgewicht führen und die Zusammenarbeit ebenfalls erschweren. Insbesondere bei der Annahme von Geld zur Verwendung im Bündnis kann es zu unterschiedlichen Bewertungen kommen. Geld von Spender\*innen oder Unternehmen, die bei den einen zur Ablehnung führen würden, stellen für andere keinen Grund zur Ablehnung dar. Es gibt Fälle, in denen diese Sachlage zu Streit und teils zum Ausstieg aus Bündnissen geführt hat.

*„Wir hatten organisationsintern eine intensive Debatte, ob wir aus einem Bündnis aussteigen sollten. In dem Bündnis gab es eine Mehrheit für die Annahme von regelmäßigen Spenden einer Firma, von denen wir auf gar keinen Fall Geld annehmen würden. Wir haben deshalb das Bündnis verlassen.“ Zitat aus den Interviews*

Wenn Organisationen sich zu einem Bündnis zusammenschließen, ist es für jede einzelne Organisation wichtig, die Vor- und Nachteile sorgfältig abzuwägen und sicherzustellen, dass die Vorteile die Herausforderungen überwiegen. Bei der Frage nach der Annahme von Geld sind auf jeden Fall im Vorfeld Vereinbarungen zu treffen. Um allen eine konfliktfreie Teilnahme zu ermöglichen, könnten die jeweils höchsten Standards eines Bündnispartners Anwendung finden. Dies kann z. B. bedeuten, dass Geld von Unternehmen nicht angenommen werden kann. Allein an einer solchen Entscheidung ist zu erkennen, dass diese Frage in der Bündnis-Praxis schwer zu händeln ist. .

## 5. Stiftungen, Unternehmen und Privatpersonen

### Stiftungen

Mittels Förderanträgen, die an größere Stiftungen oder staatliche Stellen gestellt werden, lassen sich große Geldbeträge „auf einen Schlag“ akquirieren. Wenn das Antrags- und Berichtswesen, sowie die Abrechnungen professionell erfolgen, können auf diese Weise, oft für Jahre, stabile Förderbeziehungen aufgebaut werden. Die Förderung



durch Stiftungen kann erheblich zu einer stabilen finanziellen Basis der Organisation beitragen und zusammen mit dem Geld aus privaten Spenden einen guten Fundraising-Mix darstellen.

Ein oft beklagter Nachteil ist die weit verbreitete Projektfixierung: Es gibt Stiftungen, die mit jedem Antrag eine „neue innovative“ Idee erwarten. Ein neues Projekt, mit dem dasselbe Problem angegangen wird. Langfristige Strategien und mehrjährige Vorhaben sind im Förderverständnis von Stiftungen eher die Ausnahme. Hier müssen Organisationen aufpassen, sich nicht zu sehr zu verbiegen, nur um eine potenzielle Förderung zu erhalten, d.h. sich mehr an der Förderstrategie der Stiftung zu orientieren als an der eigenen Mission oder Theory of Change. Organisationen, die sich überwiegend für strukturelle Veränderungen in Politik und Gesellschaft einsetzen und auf politischer Ebene Lobbyarbeit betreiben, haben es generell schwerer, Stiftungen zu finden, die bei ein- und derselben Sache jahrelanges Durchhalte- bzw. Fördervermögen mitbringen.

Die Förderung durch Stiftungen kann weitere Risiken mit sich bringen: Schnell kann die Förderung einer einzigen Stiftung einen relevanten Anteil der Einnahmen ausmachen (z. B. 20% der gesamten Einnahmen). Hier droht die Abhängigkeit von einem/r einzelnen Förder\*in zu groß zu werden. Außerdem ist zu beachten: Alle paar Jahre überdenken viele Stiftungen ihre Förderstrategien und passen ihre Förderung im Rahmen ihrer Satzungszwecke an aktuelle Entwicklungen an. Was, wenn der/die größte Förderer/in aus diesem Grund plötzlich wegbreicht?

Die Annahme von Förderungen durch Stiftungen sollte sorgfältig mit dem Fundraising-Mix der Organisation abgestimmt werden. Auf Diversifizierung zu achten ist ratsam.

Die Annahme von Zuwendungen von Stiftungen kann ein Reputationsrisiko mit sich bringen. So wurde z. B. die Bill & Melinda Gates Foundation aus den USA kritisch betrachtet. Mit dem hohen Vermögen ihrer Stiftung nehmen sie als Einzelpersonen Einfluss auf globale Gesundheitsfragen. Ein bekanntes Beispiel aus Deutschland ist der 100 Mio. Euro-Spendentopf von Susanne Klatten. Dieser wurde in den Medien kontrovers diskutiert. Die Einflussnahme auf die öffentliche Meinungsbildung und Gesetzgebung in Form von Thinktanks, Donor Advised Funds und sogenannten „Regranting Organizations“ wird hochvermögenden Einzelpersonen in letzter Zeit vermehrt vorgeworfen. Ihre Vehikel werden mit Milliarden – meist US-Dollar – ausgestattet. Die Herkunft des Geldes ist dabei häufig undurchsichtig. (Quelle: <https://www.ftm.eu/tag/tracking-europe-s-most-influential-ngos>)

**i** Die generelle Vermögensverteilung spielt immer mehr eine Rolle im öffentlichen Diskurs. Diese wird sogar von einzelnen Personen der Hochvermögenden in der Öffentlichkeit thematisiert. Eine Gruppe von Menschen wie z. B. die BASF-Erbin Marlene Engelhorn, macht seit einigen Jahren mit der Initiative „Tax me now!“ auf die geringe Steuerlast bei Hochvermögenden aufmerksam. Sie kritisieren, dass solche Vermögen weiterwachsen, ohne dass sie über zu entrichtende Steuern einen substanziellen, demokratischen Beitrag zur Gesellschaft leisten.

[www.taxmenow.eu](http://www.taxmenow.eu)

*„Ich habe für mein Erbe keinen Tag gearbeitet und zahle keinen Cent dafür. Besteuert mich endlich!“ (Marlene Engelhorn) Quelle: <https://www.derstandard.at/story/2000126792517/millionenerbin-marlene-engelhorn-besteuert-mich-endlich>*

Die Herkunft des Geldes spielt auch bei Stiftungen eine Rolle. So kann es sein, dass die eine Umweltorganisation Geld von der Rockefeller Foundation, deren Geld aus dem Ölgeschäft stammt, nicht annehmen würde, eine andere aber schon. Manche Stiftungen passen vielleicht nicht zum Selbstverständnis oder dem öffentlichen Ansehen der Organisation, weil sie aus Unternehmen hervorgegangen sind oder mit Unternehmen verbunden sind (z. B. IKEA Stiftung), oder wesentlich vom Unternehmen gesteuert werden (z. B. Deutsche Telekom Stiftung). Ist das Unternehmen, das hinter der Stiftung steht, bekannt für Steuervermeidung, schlechte Arbeitsbedingungen oder andere kontroverse Geschäftsgebaren? Ist die Stiftung ein Feigenblatt, eine Greenwashing-Maßnahme? Oder ein Steuersparmodell des Unternehmens? Wie kommunizieren das Unternehmen und die Stiftung über ihr Engagement?

Es sollte bedacht werden, wie unabhängig vom „Originalgeschäft“ des Unternehmens die Stiftung ist. Besteht ein Zusammenhang zwischen dem Stiftungszweck und dem dahinterstehenden Unternehmenszweck? Fördert die Stiftung vorwiegend Projekte, in denen Produkte oder Leistungen des Unternehmens zum Einsatz kommen?

Für Stiftungen spricht, dass sie gemeinnützigen Zwecken gewidmet sind und diese durch die Förderung verwirklichen müssen. Trotzdem ist es für die Zusammenarbeit mit Stiftungen sinnvoll, eigene klare Richtlinien und Verfahren zu entwickeln, die nach innen und außen Orientierung bieten

## Unternehmen

In der Zusammenarbeit mit Unternehmen ist auf die Unterscheidung zwischen Spenden und Sponsoring zu achten. Unternehmensspenden sind für Organisationen eine lukrative Einnahmequelle. Vermehrt zeigen Unternehmen mit ihrem Engagement Verantwortung gegenüber der Gesellschaft. In den meisten Fällen will sich das Unternehmen mit seinem Engagement öffentlich zeigen, man denke nur an die vielen regionalen Zeitungsberichte von Spendenübergaben. Angaben der Bertelsmann Stiftung von 2018 zufolge spendet die deutsche Wirtschaft jährlich mindestens 9,5 Mrd. Euro. (Quelle: <https://www.bertelsmann-stiftung.de/de/themen/aktuelle-meldungen/2018/dezember/deutsche-wirtschaft-spendet-ueber-eine-milliarde-euro-mehr-als-angenommen>) Doch auch bei Unternehmen sollten Organisationen genau hinschauen. Mit welcher Geschäftstätigkeit wird das Geld verdient? Werden in den Produktionsprozessen oder in der Lieferkette Normen (ILO, etc.) verletzt? Steht das Unternehmen in öffentlicher Kritik? Werden die Tätigkeiten der Organisation durch die Kooperation beeinträchtigt? Entstehen Abhängigkeiten?

Für die Überprüfung von Unternehmen sind oft mehr Informationen zugänglich als über Privatpersonen. Auf Webseiten, in Geschäfts- und Medienberichten über ein Unternehmen erschließt sich häufig, ob mit der Annahme von Geld eine Verletzung der eigenen Organisationswerte und damit ein Reputationsrisiko einhergeht.

Bei vielen Unternehmen ist eine Due-Diligence-Überprüfung im Vorfeld einer Geschäftsbeziehung Standard und wird als Voraussetzung für eine Zusammenarbeit generell akzeptiert. Einige Organisationen informieren die Unternehmen transparent über das Ergebnis einer Prüfung. So können Schwachstellen aufgedeckt werden und es kann als eigenes Frühwarnsystem für Unternehmen für mögliche Imageschäden dienen.

## Erbschaften und Vermächnisse

Die Interviews haben ergeben, dass das Thema einer Überprüfung der Herkunft des Geldes bei Erbschaften keine große Rolle spielt. Wenige große Organisationen führen bei testamentarischen Zuwendungen einen Prüfprozess durch. Die Begründung liegt meist in den fehlenden Ressourcen oder der fehlenden Notwendigkeit, da der/die Erblasser\*in verstorben ist. Die Erbschaft mit für die Organisation unerfüllbaren Auflagen oder wegen ethischen und wirtschaftlichen Aspekten kann innerhalb einer Frist von sechs Wochen ausgeschlagen werden. Die Herkunft des Geldes sollte deshalb beleuchtet werden.

Unterscheiden sollte man auch hier zwischen einer Erbenstellung und einem Vermächtnis.

Wird eine Organisation durch ein Testament als Erbe eingesetzt, kann dies zahlreiche juristische Folgen haben, auf die hier nicht weiter eingegangen werden soll. Das Wichtigste ist, dass die Organisation – bei Annahme der Erbschaft – zum Rechtsnachfolger des/der Erblasser\*in wird. Die Organisation tritt an dessen Stelle mit allen Rechten und mit allen verbundenen Pflichten. So kann die Organisation z. B. verpflichtet sein, sich um die Bestattung und die Abwicklung des kompletten Nachlasses zu kümmern. Sie tritt öffentlich als Erbin auf und wird mit dieser Person in Verbindung gebracht.

Testamentarische Zuwendungen in Form eines Vermächtnisses werden im Allgemeinen eher unproblematisch gesehen. Bei einem Vermächtnis handelt es sich um einen Anspruch im Testament, die die Erben erfüllen müssen, z. B. einer Organisation einen bestimmten Betrag aus der Erbmasse zukommen zu lassen. Mit einer internen Überprüfung der Reputation des/der Erblasser\*in kann ein mögliches Risiko ausgeschlossen werden.

Ein Vermächtnis oder eine Erbschaft kann mit einer Auflage verbunden sein. Hier muss geprüft werden, ob die Auflagen erfüllbar sind, zu dem Satzungszweck passen und für die Organisation kein großes Risiko oder unzumutbare Aufgaben enthalten. Zu Lebzeiten kann es dazu kommen, dass Menschen eine Erbschaft in Aussicht stellen, wenn die Organisation zusichert bei Pflegebedürftigkeit sich um die Person zu kümmern, vom Einkaufsdienst über



Begleitung bei Arztbesuchen. Unter ethischen Gesichtspunkten sollten diese eventuellen Abhängigkeiten geprüft werden.

## 6. Fazit aus den Interviews

Abschließend möchten wir folgende Erkenntnisse aus Gesprächen, Diskussionsrunden und Interviews teilen.

Die Relevanz des Themas wurde durchgehend von allen Fundraiser\*innen als hoch eingestuft und zeigt die ethische und zivilgesellschaftliche Bedeutung. Es gibt ein Bedürfnis der Fundraiser\*innen nach Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Schutz der eigenen Person und Kolleg\*innen.

In den Interviews zeigte sich, dass das Thema zwar meist präsent ist, jedoch bei einigen Organisationen noch kein Prozess aufgestellt worden ist. Es existiert ein Mix von spontanen Einzelfallentscheidungen bis zu ausführlichen Due Diligence Prozessen, von Schulungen aller Mitarbeiter\*innen bis zum Informieren Einzelner, von der kostenlosen Suchmaschinenuche bis zur Beauftragung externer Dienstleister\*innen und Datenbanken.

Auch gibt es Fälle, wo Organisationen zwar öffentlich einsehbare Richtlinien im Umgang mit der Herkunft des Geldes haben, es darüber hinaus aber interne Detailpapers gibt, die nicht veröffentlicht werden.

Ein weiteres Thema, auf welches wir hier explizit hinweisen, ist das Thema Ressourcen. Für die Erstellung, Durchführung und Dokumentation braucht es Zeit, die eingeplant werden muss. Wenn sich eine Organisation für einen festgelegten Prüfungsprozessablauf entscheidet, muss dies in der Planung mit einbezogen werden. Ein „nebenbei mitmachen“ kann zur Überlastung des/der Mitarbeiters/Mitarbeiterin und zu Fehlentscheidungen aufgrund von unzureichenden Prüfungen kommen.

Zuwendungen von Unternehmen stehen schon seit vielen Jahren unter besonderer Aufsicht und durchlaufen bei überwiegend allen Organisationen einen festgesetzten Prüfungsprozess. Die Bereiche Erbschaften und Vermächtnisse sowie Bündnisse von spendensammelnden Organisationen werden dagegen nur sehr selten einer Prüfung unterzogen. Das Reputationsrisiko wird hier grundsätzlich als niedrig eingestuft. Zu beachten ist, dass es gerade im Erbschaftsbereich zur öffentlichen Auseinandersetzung kommen kann und man als Erbe die Rechtsnachfolge der verstorbenen Person antritt und somit öffentlich mit dem/der Erblasser\*in in Verbindung gebracht wird (z. B. Beerdigung).

Aufgrund der sehr unterschiedlichen Handhabung und der Brisanz des Themas haben wir uns entschieden ein Gerüst für einen Prüfungsprozess zu skizzieren. Es hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Es soll Anstöße und Argumentationslinien für einen organisationseigenen Prüfungsprozess zur Verfügung stellen. Unser Wunsch als Ethikausschuss ist es, sich untereinander verstärkt auszutauschen, da wir bei diesem Thema nicht im Wettbewerb stehen, sondern uns gut unterstützen können. Die ethischen Grundregeln, die uns in unserer täglichen Arbeit leiten sollten, werden durch die Durchführung von Due Diligences respektiert und umgesetzt.

Wir sind nicht die moralische Instanz über das Verhalten von Menschen, sondern entscheiden entsprechend den Wertevorstellungen unserer Organisation und den Ethikstandards der Fundraising-Community, in Achtung vor unseren Mitarbeiter\*innen und unseren vielfältigen Aufgaben.

**Die Handlungsempfehlung des Ethikausschusses lautet eindeutig, sich mit dem Thema detailliert auseinanderzusetzen, eigene Standards zu verabschieden und einen Prüfprozess aufzusetzen.**

## 7. Vorschlag für einen Due Diligence Prozess

### I. Was ist das Ziel einer Due Diligence?

Das Ziel ist eine Risikobewertung und Entscheidungsgrundlage für die Annahme oder Ablehnung von Spenden.

## II. Warum brauchen Sie einen Prozess für eine Due Diligence?

Entscheidungen über eine Annahme oder Ablehnung einer Spende sollten nicht auf Gutdünken getroffen werden. Ein festgelegter Prozess hilft, das Risiko einzuschätzen und eine Entscheidung zu treffen. Deshalb sollten:

- Risikobewertungen auf festgelegten Kriterien basieren, um eine gerechte, nachvollziehbare und transparente Bewertung abzugeben.
- Entscheidungen über eine Annahme oder Ablehnung einer Spende sollte zeitnah passieren, hier kann ein vorhandener Due Diligence Prozess hilfreich sein.

Der Schutz und die Befähigung des/der Fundraiser\*in ist im besonderen Maße hervorzuheben. Durch einen Due Diligence Prozess wird der/die Fundraiser\*in in die Lage versetzt, ohne Einnahmendruck oder Einzelinteressen den Due Diligence Prozess anzustoßen. Auch liegt die Verantwortung nicht mehr auf einer einzelnen Person, sondern wird gemeinsam getragen. Mitarbeiter\*innen brauchen Transparenz und Nachvollziehbarkeit, sowie den Rückhalt des Vorstandes/der Geschäftsleitung.

**Es ist festzuhalten, dass das größte Risiko darin liegt, keinen Due Diligence Prozess durchzuführen.**

## III. Wer setzt einen Due Diligence Prozess auf?

In der Praxis wird der Prozess meist von der Fundraisingabteilung aufgesetzt und dem Vorstand/Geschäftsleitung vorgestellt und zur Abstimmung übergeben. Eine Prüfung den Bereich Compliance wäre für den gesamtorganisatorischen Blick empfehlenswert. Bei international tätigen Organisationen werden oft schon vorhandene Prozessstrukturen von anderen Sektionen übernommen und angepasst. Um das Thema voranzubringen, ist die Initiative seitens des Fundraisings empfehlenswert.

**Holen Sie sich den Rückhalt der Geschäftsleitung und übernehmen Sie die Initiative einen Due Diligence Prozess aufzusetzen.**

## IV. Wer sollte eine Due Diligence durchführen?

In der Praxis sind es meist die Fundraiser\*innen, die die Due Diligence durchführen und dann zur Entscheidung je nach Höhe der Spende der Fundraisingleitung oder Vorstand vorlegen.

Der/die Fundraiser\*in, die die Beziehung zum/zur Spender\*in hat, sollte nicht die Person sein, die die Due Diligence durchführt. Einige Organisationen arbeiten mit externen Dienstleister\*innen, die eine Due Diligence meist mit bezahlten Datenbanken durchführen.

Die richtige Einarbeitung der eigenen, mit der Due Diligence beauftragten Mitarbeiter\*innen und ihre gründliche Schulung, sind für den Aufbau des Due Diligence Prozesses wichtige Faktoren.

**Kompetenz ist für die Durchführung einer Due Diligence von höchster Priorität.**

## V. Bei wem sollte eine Due Diligence durchgeführt werden?

Hier sollte klar unterschieden werden, von wem die Spende/Zuwendung stammt. Ob es eine Privatperson, Stiftung oder ein Unternehmen ist. Kommt die Spende aus einem Bündnis? Ist es eine testamentarische Zuwendung? Die Kriterien und Maßstäbe können abweichen und sollten auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnitten sein. Bei der Annahme von Spenden von Unternehmen ist die Gefahr des Greenwashing besonders hoch. Eine ausführliche Due Diligence kann hier Klarheit schaffen.

**Der nachfolgende Text konzentriert sich auf die Spende einer Privatperson.**

## VI. Ab wann sollte man einen Due Diligence Prozess durchführen?

Die Verhältnismäßigkeit bei der Anzahl der zu prüfenden Spenden muss gegeben sein. Es ist eine organisationsinterne und ressourcenabhängige Fragestellung, die jede Organisation für sich klären und festsetzen sollte. Eigene Erfahrungswerte können eine zusätzliche Rolle spielen.

Bei der Höhe der Spende sollte man die Definition der Großspende der eigenen Organisation als Referenzsumme



heranziehen. Bei großen Organisationen liegen diese bei ca. 50.000 €, bei mittleren bei ca. 5.000 € und bei kleineren NPOs bei ca. 1.000 €. Ein weiteres Kriterium kann die Veröffentlichung von Spenden sein, z. B. im Jahresbericht. Auch Spenden, die mehr als 20% der Gesamteinnahmen überschreiten oder eine finanzielle Abhängigkeit eines Projektes verursachen, sollten gut geprüft werden, da hier eine indirekte Einflussnahme entstehen kann. Natürlich können andere Faktoren, wie zum Beispiel eine Bemerkung eines/einer Spender\*in im Gespräch oder ein Bauchgefühl des/der Fundraiser\*in zu einer Due Diligence unter der festgelegten Summe führen. Dies sollte im Prozess auch mit bedacht und aufgeführt werden.

**Legen Sie fest, ab welcher Summe Sie in der Regel eine Due Diligence durchführen möchten.**

## VII. Wann sollten Sie eine Due Diligence durchführen?

Die Due Diligence sollte am besten vor der Annahme einer Spende, also bei Ankündigung, durchgeführt werden. Da das nicht immer möglich ist, ist eine zeitnahe Prüfung nach Eingang der Spende zu empfehlen. Viele Fundraiser\*innen gehen offen mit der Durchführung der Due Diligence um und informieren die Spender\*innen entsprechend. Spender\*innen, die vor allem als Unternehmer\*innen tätig sind, haben dafür meist Verständnis. Empfehlenswert ist, die Due Diligence nach einem bestimmten Zeitraum oder bei negativen Schlagzeilen über den/die Spender\*in zu wiederholen, zum Beispiel, wenn eine weitere Großspende nach Jahren erneut eingeht. Die Bewertung ist nur eine Momentaufnahme, die zu anderen Zeiten andere Ergebnisse hervorbringen kann.

**So schnell wie möglich sollte eine Due Diligence durchgeführt und gegebenenfalls wiederholt werden.**

## VIII. Nach welchen Kriterien sollte geprüft werden?

Neben den gesetzlichen Richtlinien, wie oben beschrieben, gibt es allgemeine Kriterien, die als Grundgerüst einer Due Diligence angewendet werden können. Die Kriterien sollten auf dem Wertekanon/Verhaltenskodex/Compliance Richtlinien/Leitlinien der Organisation basieren. Die Ausgestaltung ist jedoch individuell zu erarbeiten. Wir können hier nur einen Rahmen zur Orientierung geben:

### 1. Identifizierung und Geschäftsfähigkeit der Person

- Überprüfung der Identität
- Überprüfung der Geschäftsfähigkeit
- Überprüfung der finanziellen Mittel

### 2. Beruf, Position und Beteiligung der Person

- Tätigkeit in bestimmten Branchen, wie zum Beispiel Tabak, Alkohol, Tierhandel, Pornographie, Waffen
- Position in bestimmten Unternehmen, Verbänden, usw.
- Beteiligung bei bestimmten Unternehmen

### 3. Öffentliches Ansehen der Person

- macht negative Schlagzeilen mit Handlungen/Auftritten
- schlechtes Benehmen? Oftmals in den Medien/Presse?

### 4. Werte/Einstellung der Person:

- Äußerungen über Politik, Gesellschaftsthemen
- Mitglied/Follower\*in bestimmter Gruppen, Vereinigungen

### 5. Kriminelle Handlungen der Person

- abhängig von der Art der Straftat, Schwere der Straftat, Verbüßung der Strafe

### 6. Person steht auf staatlichen Sanktionslisten

Innerhalb der Kriterien gibt es Abstufungen, die zu einem geringeren Risiko oder höheren Risiko führen können. Ist die Straftat verbüßt? Was waren es für negative Schlagzeilen? Schlechtes Benehmen oder menschenfeindliche Bemerkungen?

Des Weiteren ist zu prüfen, ob es plausibel ist, dass diese Person eine Großspende tätigen kann.

Ist die Spende mit einer Auflage verbunden? Hier muss im Vorfeld geklärt werden, ob diese Auflage umsetzbar und nicht gegen die Leitlinien der Organisation verstößt.

Es ist empfehlenswert, im Vorfeld einige Fälle durchzuspielen, um die Kriterien der eigenen Organisation genauer festzusetzen.

## IX. Welche Informationen werden gebraucht, um über die genannten Kriterien zu entscheiden?

- Medienpräsenz und Image des/der Spender\*in
  - Negative Schlagzeilen
- Alle möglichen Finanzquellen und beruflicher oder ehrenamtlicher Hintergrund des/der Spender\*in
  - Informationen über den aktuellen Beruf
  - Wirtschaftliches Eigentum, Konzernstruktur, Gründungsunterlagen
  - Finanzinformationen über das Unternehmen, einschließlich Jahresabschlüsse und Berichte, sowie Informationen über frühere Insolvenzen des Unternehmens
  - Anteilseigner\*in, Beteiligungen usw.
  - Familiengeld und vererbtes Geld und Vermögensgegenstände
  - Ehrenamt, Vereinsarbeit, offizielle Ämter, usw.
- Strafrechtliche Auffälligkeiten des/der Spender\*in
  - Informationen über mögliche Gerichtsverfahren und offizielle Ermittlungen, die den Spender betreffen

Bedingungen/Auflage an die Organisation seitens des Spenders/der Spenderin – Äußerungen im Gespräch mit dem Fundraiser, der Fundraserin

**Sammeln Sie die Informationen, die Sie brauchen, um nach Ihren Kriterien das Risiko zu bewerten.**

## X. Wo finde ich diese Informationen?

**Kostenlose Suchmaschinen** geben gute Basisinformationen über die zu überprüfenden Personen. Vorteile sind zum einen die leichte Handhabung, die geringen Kosten und weltweite Verfügbarkeit dieser Suchmaschinen. Nachteile können die reduzierten und nicht umfänglichen Informationen, sowie die Verlässlichkeit der Quellen sein.

**Spezielle Datenbanken** haben einen großen Pool an Informationsquellen, die sie gebündelt und strukturiert und teils kostenpflichtig zur Verfügung stellen. Die Quellen sind zuverlässig und aktuell.

**Externe Dienstleister\*innen** übernehmen die komplette Erstellung einer Due Diligence Prüfung. Sie benötigen meist eine längere Vorlaufzeit und sind kostspieliger.

Die Entscheidung über die Umsetzung einer Due Diligence Prüfung hängt auch vom geschätzten Risikopotential ab. Wird das Risikopotential hoch eingeschätzt, sollte in eine Due Diligence mit Zeit und finanziellen Ressourcen investiert werden.

Hier einige Praxistipps für das Nutzen von Datenbanken und Suchmaschinen, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit haben:

### a) freie Datenbanken:

**Genios** – Anzeigen von Firmenverbindungen zu Personen (Trefferliste kostenlos, so ggf. erste Hinweise auf Verbindung einer Person zu einer Firma; Details kostenpflichtig)

**Unternehmensregister und Handelsregister** – Suche anhand von Firmennamen (Unternehmenszweck, vertretungsberechtigte Personen, im Unternehmensregister auch Jahresabschlüsse)

**Opencorporates** – zeigt internationale Verbindungen auf, angereichert durch zahlreiche nationale Handlungregister ([www.opencorporates.com](http://www.opencorporates.com))



## b) Bezahlte Datenbank:

**Creditreform** – Anbieter von Wirtschaftsinformationen

**Genios** – in der Bezahlversion auch Detailinformationen zu Firmen; Medienberichte auch jenseits der kostenfreien Seiten im Netz

**Nothdata** – über Deutschland hinaus, grafische Aufbereitung des Firmengeflechtes

**REP-Risk** – internationaler Anbieter von Due Diligence

Falls Sie keine oder nur wenige Informationen zum/zur Spender\*in über die verschiedenen Quellen erhalten, sollten Sie intern klären, wie die Entscheidung über die Annahme oder Ablehnung der Spende ausfällt. Wird es wie eine anonyme Spende behandelt? Nimmt man die Spende an, da es keine strafrechtlichen Hinweise gibt? Die Person in der Öffentlichkeit noch nicht negativ aufgefallen ist? Setzen Sie Ihre Kriterien fest.

**Legen Sie fest, welche Quellen Sie benutzen möchten und wann Sie sich Unterstützung von außerhalb holen.**

## XI. Auswerten der Informationen und Einschätzung des Risikos

Nachdem Sie die Informationen gesammelt haben, müssen Sie sie in einen Kontext bringen und unter den festgelegten Kriterien bewerten. Hier gibt es verschiedene Ansätze:

1. **Farbensystem**
2. **Ampelsystem**
3. **Punktesystem**

Im Grunde sind die Ansätze vom Prinzip ähnlich. Meist sind es drei Kategorien: Geringes, mittleres und hohes Risiko. Die Entscheidung beim hohen Risiko kann die Ablehnung der Spende sein, beim mittleren Risiko kann es zur Annahme der Spende kommen, jedoch unter bestimmten Bedingungen, wie zum Beispiel, dass es keine öffentliche Bekanntmachung dazu gibt. Beim geringen Risiko wird die Spende ohne Bedingungen angenommen.

Der abschließende Bericht der Due Diligence beinhaltet die organisationsinternen Informationen über den/die Spender\*in (Spendenverhalten, bisherige Korrespondenz, usw.), Einschätzung des Risikos (gering, mittel oder hoch) und die Dokumentation über den Ablauf des Prozesses (welche Summe, wer entscheidet).

## XII. Umfang des Due Diligence Prozesses

Eine weitere Abstufung des Due Diligence Prozesses ist eine einfache, mittlere oder ausführliche Due Diligence durchzuführen. Dies könnte von der Höhe der zu prüfenden Summe abhängig gemacht werden.

**Vereinfachte Due Diligence** – Identitätsprüfung, einfache Web-Suche

**Erweiterte Due Diligence** – Gründlichere Überprüfungen durch mehrere Quellen (Rechtsfälle, Unternehmensstrukturen, usw.)

**Ausführliche Due Diligence** – Auslagerung an externe Dienstleister\*innen oder Durchführung durch geschulte Mitarbeiter\*innen.

## XIII. Entscheidung über die Annahme oder Ablehnung der Spende

Es sollten verschiedene Entscheidungsstufen eingerichtet werden. Nicht alle Entscheidungen müssen an oberster Stelle getroffen werden. Stellen Sie sich folgende Fragen:

- Ab welchem Betrag entscheidet die Fundraisingleitung, der Vorstand/Geschäftsleitung?
- Bei welchem Risiko entscheidet die Fundraisingleitung, der Vorstand/Geschäftsleitung?

Des Weiteren können wichtige Punkte für das Fundraising (z. B. Schulung von Mitarbeiter\*innen, Höhe der zu prüfenden Spende) bedacht und eingebracht werden. Ein solcher Prozess muss dokumentiert werden.

**Bereiten Sie sich vor: Nicht jeder wird die Entscheidung gutheißen. Auch Fundraiser\*innen müssen mit der Entscheidung der Geschäftsleitung/des Vorstandes über die Annahme oder Ablehnung einer Spende umgehen (eigener Wertekonflikt). Machen Sie sich klar, wie Sie mit Entscheidungen umgehen, die Sie persönlich nicht gutheißen.**



## 8. Anhang | Glossar

### Anonyme Spenden

Eine anonyme Spende bezieht sich auf eine finanzielle oder materielle Zuwendung, bei der die spendende Person bewusst darauf verzichtet, ihre Identität offenzulegen. Dies bedeutet, dass der Empfänger der Spende nicht darüber informiert ist, wer die Spende gemacht hat.

Es ist wichtig zu beachten, dass in einigen Fällen, insbesondere im Bereich der gemeinnützigen Organisationen, die Offenlegung von Spenderinformationen gesetzlich geregelt sein kann, und Organisationen müssen möglicherweise bestimmte Transparenzanforderungen erfüllen. Auch im Eigeninteresse sollten Organisationen prüfen, ob sie anonyme Spenden grundsätzlich annehmen, etwa Sammlungen per Spendendose.

### Auflagen bei Spenden/Schenkungen

Eine Spende bzw. eine Schenkung kann mit einer Auflage verbunden werden, das heißt, es gibt eine Zweckbindung, die es einzuhalten gilt. Die empfangende Organisation muss prüfen, ob sie die Auflage erfüllen kann und will. Wird nach Annahme der zweckgebundenen Zuwendung die Auflage vorsätzlich oder grob fahrlässig verfehlt, kann die gemeinnützige Organisation haftbar gemacht werden.

Beispiele für Auflagen bei Spenden könnten sein:

**1. Verwendungszweck:** Der/die Spender\*in könnte festlegen, dass die Spende nur für einen bestimmten Zweck oder ein bestimmtes Projekt verwendet werden darf.

**2. Zeitliche Begrenzung:** Der/die Spender\*in könnte festlegen, dass die Spende innerhalb eines bestimmten Zeitrahmens eingesetzt oder ausgeben werden muss.

**3. Berichterstattung:** Der/die Spender\*in kann verlangen, dass die Organisation regelmäßige Berichte über die Verwendung der Spenden vorlegt.

### Compliance

Compliance bezieht sich auf die Einhaltung von Regeln, Vorschriften, Gesetzen, Standards oder Richtlinien, die für eine bestimmte Branche, Organisation oder Tätigkeit gelten. Das Ziel der Compliance besteht darin, sicherzustellen, dass eine Person, ein Unternehmen oder eine Institution in Übereinstimmung mit den festgelegten Normen handelt und dabei ethische Standards sowie gesetzliche und regulatorische Anforderungen erfüllt.

Die Einhaltung von Compliance kann verschiedene Bereiche abdecken, darunter Finanzwesen, Umweltschutz, Datenschutz, Arbeitssicherheit, Qualitätsmanagement und mehr.

### Due Diligence

Due Diligence ist ein Begriff, der den sorgfältigen Prüfungsprozess beschreibt, den eine Person, eine Organisation oder eine Partei durchführt, bevor sie eine geschäftliche Transaktion abschließt oder eine bedeutende Entscheidung trifft. Dieser Prozess zielt darauf ab, alle relevanten Informationen zu sammeln, zu analysieren und zu bewerten, um Risiken zu identifizieren, Chancen zu verstehen und eine fundierte Entscheidung zu treffen. Due Diligence wird in verschiedenen Kontexten angewendet, einschließlich Unternehmensfusionen und -übernahmen, Investitionen, Vertragsabschlüssen, Kreditvergaben und anderen geschäftlichen Transaktionen.

Die Durchführung von Due Diligence trägt dazu bei, unerwartete Probleme zu vermeiden, Vertrauen zwischen den Parteien zu stärken und sicherzustellen, dass eine informierte Entscheidung getroffen wird.

### DZI / DZI Spenden-Siegel

Das DZI (Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen) ist eine Stiftung mit Sitz in Berlin, die soziale und karitative Nichtregierungsorganisationen in Deutschland auf die Verwendung ihrer Spendengelder prüft und Interessierten verlässliche Informationen über gemeinnützige Organisationen zur Verfügung stellt. Mehr Infos unter [www.dzi.de](http://www.dzi.de)

Das DZI Spenden-Siegel ist ein Qualitätszeichen, das gemeinnützige

Organisationen in Deutschland erhalten können, wenn sie bestimmte Standards erfüllen. Gemeinnützige Einrichtungen, die das DZI Spenden-Siegel tragen, haben sich freiwillig und gegen Gebühr einer umfassenden Prüfung durch das DZI unterzogen, die Aspekte wie Finanzmanagement, Transparenz, Projektdurchführung und Organisationsstrukturen umfasst. Das DZI Spenden-Siegel soll Spender\*innen als Orientierungshilfe dienen, um vertrauenswürdige und verantwortungsbewusste Organisationen zu identifizieren.

### Geldwäschegesetz (GwG): die Basis für Geldwäscheprävention

Das Geldwäschegesetz soll verhindern, dass illegale Geldströme in den Wirtschaftskreislauf eindringen. Die Grundlage dafür bildet die EU-Geldwäscherichtlinie, welche durch das jeweilige nationale Gesetz umzusetzen ist. Die EU hat den Anforderungskatalog an die Verpflichteten durch die 5. EU-Geldwäscherichtlinie nochmals verschärft. Stichtag zur Umsetzung der Richtlinie war der 1. Januar 2020. Zuletzt hat das Geldwäschegesetz mit dem am 01.08.2021 in Kraft getretenen Transparenzregister- und Finanzinformationsgesetz („TraFinG“) Änderungen erfahren. Mehr Infos unter [www.bafin.de](http://www.bafin.de)

### Greenwashing

Verhaltensweisen oder Aktivitäten, die den Eindruck erwecken, dass ein Unternehmen mehr für den Umweltschutz tut, als es den Tatsachen entspricht. Das bedeutet, dass Unternehmen durch gezieltes Marketing versuchen, ein nachhaltiges Image zu erlangen.

- Ein umweltfreundliches Produkt lenkt vom umweltschädlichen Gesamtsortiment ab
- Umweltengagierte Werbeaussage hat wenig mit dem realen Geschäftsgebaren zu tun
- Gütesiegel ohne geprüften Zertifizierungsprozess

### Handelsregister

Ein Handelsregister ist ein öffentliches Verzeichnis. Dort werden angemeldete Kaufleute aus einer bestimmten Region gelistet. Es sind Informationen über den Firmensitz, den Unternehmensgegenstand, die Vertretungsberechtigten, die Niederlassungen oder Rechtsform und Kapital des Unternehmens hinterlegt.

### Kryptowährung

Eine Kryptowährung ist eine digitale Währung, die im Internet existiert und durch spezielle Verschlüsselungstechniken gesichert ist. Sie funktioniert ohne zentrale Kontrolle, meistens über eine Technologie namens Blockchain, die alle Transaktionen aufzeichnet und sicherstellt, dass alles korrekt abläuft. Bekannte Kryptowährungen sind Bitcoin und Ethereum.

### Krypto-Mining

Unter Krypto-Mining versteht man das „Abschürfen“ von Einheiten einer Kryptowährung wie Bitcoin. Da solche digitalen Währungen nicht von Staaten oder Banken verwaltet werden, übernehmen sogenannte Cryptominer diese Aufgaben. Sie zeichnen alle Transaktionen auf, verifizieren sie und führen Buch darüber. Dadurch wird sichergestellt, dass jede Geldeinheit nur für eine Transaktion zur gleichen Zeit verwendet wird.

### Lobbyregister

Das Lobbyregister wird seit Anfang 2022 auf der Internetseite des Deutschen Bundestags geführt. Dort müssen sich Lobbyisten in eine Datenbank eintragen. Das gilt für alle, auch für NPO's, die Kontakte zu Abgeordneten, deren Mitarbeiter:innen, Fraktionen und der Bundesregierung mit ihren Ministerien aufnehmen.

Mehr Infos unter [www.lobbyregister.bundestag.de/startseite](http://www.lobbyregister.bundestag.de/startseite)

### Marke, Markendreiklang

Der Markendreiklang ist ein Fachbegriff der Markenstrategie. Der Dreiklang besteht aus den Parametern Bekanntheit, Sympathie und Verwendung einer Marke und definiert die Stärke und den Erfolg einer



Marke im Wettbewerbsumfeld.

### **Mission**

Die Vision oder das Vision-Statement formuliert das ambitionierte Ziel einer Organisation. Das Mission-Statement hingegen definiert, was alle Mitarbeiter\*innen in der Organisation ab morgen tun können, um das Ziel zu erreichen, also die Vision Wirklichkeit werden zu lassen.

### **Prüfprozess**

Bei einem Prüfprozess werden Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken im Hinblick auf wirtschaftliche, rechtliche, steuerliche und finanzielle Verhältnisse analysiert. Ziel ist es, sämtliche Risikopotenziale aufzudecken, die im Zusammenhang mit einer Geschäftsbeziehung auftauchen können. Im Fundraising ist die Spenderbeziehung gemeint.

### **Richtlinie**

Als Richtlinie wird in den deutschsprachigen Staaten eine Handlungs- oder Ausführungsvorschrift einer Institution oder Instanz bezeichnet, die jedoch kein förmliches Gesetz ist.

### **Schwarze/Graue Liste**

Eine „Schwarze Liste“, Negativliste, Sperrliste oder einfach nur Index (englisch blacklist) ist eine Liste von Personen, Branchen oder Dingen, die ausgeschlossen werden sollen. Der Begriff „Graue Liste“ ist die Vorstufe oder mildere Form einer „Schwarzen Liste“.

### **Satzungszweck**

Der Satzungszweck ist die in der Satzung festgelegte Zielsetzung oder der Zweck eines Vereins oder einer Stiftung, zu dessen Verwirklichung die tätigen Personen und die eingesetzten Mittel bestimmt sind. Es dürfen keinerlei Gelder für Zwecke ausgegeben werden, die nicht im Satzungszweck beschrieben sind.

### **Spende**

Eine Spende ist eine freiwillige Zuwendung für einen religiösen, wissenschaftlichen, gemeinnützigen, mildtätigen, kulturellen, wirtschaftlichen oder politischen Zweck. Spendenempfänger\*innen können entweder natürliche oder juristische Personen wie Vereine, Stiftungen, politische Parteien, Hilfsorganisationen oder Religionsgemeinschaften sein. Spenden können in Geld oder Sachleistungen bestehen oder in einem Verzicht auf ein Entgelt für geleistete Arbeit (Zeitspende).

### **Sponsoring**

Unter Sponsoring versteht man die Förderung von Organisationen oder Vereinen durch ein Unternehmen im Rahmen einer vertraglich geregelten Vereinbarung. Auf die Leistung des Unternehmens erfolgt eine Gegenleistung der Organisation oder des Vereins..

### **Staatliche Sanktionslisten**

Eine Sanktionsliste ist ein offizielles Verzeichnis, in dem Personen, Gruppen, Organisationen, Wirtschaftsgüter (Waren) oder Nationen aufgeführt sind, gegen bzw. für die wirtschaftliche und/oder rechtliche Einschränkungen ausgesprochen wurden. Es sind öffentlich zugängliche Verzeichnisse, die von Regierungen oder internationalen Organisationen geführt werden. Mehr Infos unter [www.bafin.de/DE/Aufsicht/](http://www.bafin.de/DE/Aufsicht/)

[Geldwaeschepraevention/Laender\\_und\\_Sanktionslisten](http://www.bafin.de/DE/Aufsicht/Geldwaeschepraevention/Laender_und_Sanktionslisten)

### **Staatliche Sanktionslisten**

Eine Sanktionsliste ist ein offizielles Verzeichnis, in dem Personen, Gruppen, Organisationen, Wirtschaftsgüter (Waren) oder Nationen aufgeführt sind, gegen bzw. für die wirtschaftliche und/oder rechtliche Einschränkungen ausgesprochen wurden. Es sind öffentlich zugängliche Verzeichnisse, die von Regierungen oder internationale Organisationen geführt werden.

Mehr Infos unter: [www.bafin.de/DE/Aufsicht/Geldwaeschepraevention/Laender\\_und\\_Sanktionslisten](http://www.bafin.de/DE/Aufsicht/Geldwaeschepraevention/Laender_und_Sanktionslisten)

### **Testamentarische Zuwendung**

Hier handelt es sich um eine Erbschaft oder um ein Vermächtnis aus einem Testament.

### **Theory of Change**

Eine Theory of Change ist ein systematischer Planungsprozess und ein spezifisches Wirkungsmodell. Aufgrund früherer und ähnlicher Praxis sagt es voraus, wie die Aktivitäten zielführend wirken.

### **Top-Down-Struktur**

Bei einer Top-Down-Struktur werden im oberen Management Entscheidungen getroffen und über eine hierarchische Struktur nach unten weitergegeben.

### **Transparenzregister**

Das Transparenzregister ist ein elektronisch geführtes Register zur zentralen Erfassung von wirtschaftlich Berechtigten von Rechtseinheiten und Rechtsgestaltungen. D. h. Eintragungen über die natürlichen Personen, in deren Eigentum oder unter deren Kontrolle eine Rechtseinheit oder Rechtsgestaltung steht. Der Zweck des Registers besteht darin, jenseits (verschachtelter) juristischer Strukturen die natürlichen Personen kenntlich zu machen, die am Ende dieser Strukturen stehen. Dies soll dazu beitragen, den Missbrauch von Vereinigungen und Rechtsgestaltungen zum Zweck der Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu verhindern.

Mehr Infos unter [www.transparenzregister.de](http://www.transparenzregister.de)

### **Vermächtnisse**

Ein Vermächtnis ist meist ein bestimmter Teil des Vermögens aus dem Nachlass, den der Erblasser einer natürlichen oder juristischen Person zukommen lassen möchte. Das kann ein Gegenstand oder ein Geldbetrag sein. Der/die Vermächtnisnehmer\*in kommt weder für Schulden des Verstorbenen auf, noch hat er/sie andere Pflichten.

### **Whitepaper**

Ein Whitepaper (abgeleitet vom englischen Begriff „White Book“), ist ein prägnanter Bericht oder Leitfaden, der die Essenz eines komplexen Themas verständlich zusammenfasst, um den Leser\*innen einen schnellen und umfassenden Überblick zu bieten.

Ein Whitepaper kann Anwenderbeschreibungen, Fallstudien oder Ergebnisse von Marktforschungen enthalten.

## **9. Praxistipps**

In diesem Abschnitt sind verschiedene Hinweise, die für Fundraiser\*innen hilfreich sein können, zusammengefasst.

### **a) Umgang mit Fördervereinen und angegliederten Stiftungen**

Viele Vereine, Stiftungen oder auch aktive Großspender\*innen gründen im Laufe der Zeit spezielle Fördervereine oder Stiftungen. Sie haben z. B. einige Großspenden oder Erbschaften erhalten oder erhoffen sich Großspenden durch die Gründung einer Stiftung.

Wie die Erfahrung zeigt, führt dies später häufig zu Konflikten. In der Gründungsphase ist das Vertrauen der handelnden Personen untereinander groß und so wird leicht versäumt, legale Konstrukte und Prozesse einzuführen, die im Falle von Konflikten die Situation klären könnten. Im Falle eines Konfliktes ist es zu spät, weil dann meist kein Einvernehmen mehr erzielt werden kann. Beide Parteien fühlen sich dann im Recht und ein Skandal kann leicht öffentlich werden.

Falls es in der Gründungsphase ein Bewusstsein gibt, für die Zukunft nachhaltig stabile Strukturen zu entwickeln, wird meist versucht, entsprechende Passagen in die Satzungen einzubringen. Das erfordert entsprechende Voten der Mitgliederschaft und unterliegt engen legalen Grenzen. Jede Körperschaft hat ihren eigenen Vorstand mit eigener Entscheidungsfähigkeit und diese Entscheidungsfähigkeit ist durch keine Satzung auszuhebeln.

Ein viel einfacherer Weg ist die Verfassung und der Austausch von Lizenzverträgen untereinander, jedoch in der NPO-Welt oft unbekannt. Voraussetzung dafür ist, dass eine Organisation das Namensrecht, also eine Marke besitzt und diesen Namen nur „verleiht“, wenn bestimmte Regeln der Zusammenarbeit erfüllt werden. Das kann die Bestimmung der Projektgelder betreffen, die Ergebnisse der Wahl von Gremien, die Art der Buchhaltung und der Unterschriftsberechtigungen, die Art des Fundraisings und des öffentlichen Auftritts, Budgetfragen, etc. Einen Namen oder Marke (mehr Infos unter [www.dpma.de/marken](http://www.dpma.de/marken)) eintragen zu lassen, kostet wenige hundert Euro.

Auch kann so ein Bundesverband so die Zusammenarbeit mit lokalen Gruppierungen des Verbandes regeln. Das muss nicht eine Top-Down-Struktur sein. In Lizenzverträgen können auch demokratische Abstimmungsprozesse der Zusammenarbeit beschrieben werden. Lizenzverträge sind sehr universell und lassen sich leicht aufsetzen und ändern.

## b) Begründungspaper

Für jede Fundraising Methode und jedes Fundraising-Projekt sollte eine NPO ein Begründungspaper haben. Ein solches Begründungspaper sollte sowohl für die organisationsinterne als auch äußere Kommunikation immer vorliegen. Anfragen und Zweifel können so schnell und erfolgreich beantwortet werden. Allein schon das Verfassen eines solchen Papers zwingt einen dazu, selbstkritisch alle Aspekte zu durchdenken und zu formulieren. Folgende Fragen sollten in einem solchen Paper beantwortet werden.

- Was habe ich genau vor? (Projektbeschreibung, z. B. Mailing an Fremdadressen, Telefonfundraising, Großspendendfundraising, etc.)
- Jede Fundraising-Maßnahme muss sich aus dem Satzungszweck ableiten.
- Warum ist das Fundraising-Projekt sinnvoll? – aus gesellschaftlicher Sicht und aus Organisationsicht
- Welche besonderen gesetzlichen Regeln gibt es zu beachten und warum werden sie in diesem Projekt beachtet?
- Welche der Ethikregeln des Deutschen Fundraisingverbandes gilt es in diesem Projekt zu beachten?
- Welche Regeln des DZI gilt es in diesem Projekt zu beachten? (Unterschied, ob die Organisation das DZI-Siegel führt oder nicht)
- Müssen in diesem Projekt Regeln der Transparenz beachtet werden?
- Wann wird eine Spende abgelehnt?
- Müssen Verträge mit Dienstleister\*innen abgeschlossen werden?
- Hat die Organisation ein systematisches Vertragssystem mit Dienstleister\*innen?
- Gibt es einen betrieblichen Datenschutzbeauftragten? Muss dieser informiert/befragt werden?
- Gibt es vergleichbare Standards im Fundraising?
- Hat die Organisation einen Betriebsrat? Muss dieser informiert werden?



## IMPRESSUM

Herausgeber Deutscher Fundraising Verband e.V.  
Brüderstraße 13 | 10178 Berlin

Telefon 030 / 30 88 318 - 00

Fax 030 / 30 88 318 - 05

E-Mail [info@dfrv.de](mailto:info@dfrv.de)

Redaktion Ethikausschuss des DFRV:  
Lisa Tembrink-Sorino (Vorsitzende)  
Andrea Soth, Dr. Paul Stadelhofer  
Annette Urban-Engels, Gerhard Wallmeyer  
Joana Witkowski

Gestaltung Andrea Draeger, [monkimia.de](http://monkimia.de)

Lektorat Laura Hering

Druck WIRmachenDRUCK