

## 1. Schritt: Formalien

Bevor Sie Geld sammeln, klären Sie bitte die Rechtsform Ihrer Initiative. Sind Sie ein Verein, ein loser Zusammenschluss etc.?

Denn: Die Ausstellung von Spendenquittungen ist an gewisse formale Vorgaben gebunden. Bitte klären Sie dies unbedingt vor Beginn der Akquise, denn falsch ausgestellte Spendenquittungen (Fachbegriff: Zuwendungsbestätigung, kurz: ZWB) sind Steuerbetrug.

- ➔ Einige Initiativen können die Spenden über eine Kostenstelle der UW/H abwickeln. Voraussetzung ist, dass die Initiative einen Hauptverantwortlichen hat, der Beschäftigter der UW/H ist. Im Normalfall ist dies ein Professor/-in, Studiengangleiter/-in, Dozent/-in etc.
- ➔ Dies muss durch das Controlling der UW/H (Frau Regina Steinkaul, Tel. 02302 / 926-935) vorher bestätigt werden.

### Vorbereitung:

- Fertigen Sie eine Excel-Tabelle mit Ihren Kontaktadressen an und stimmen Sie diese bitte mit der **Abt. Universitätsförderung** ab. Doppelansprachen nerven die Firmen und sind unprofessionell sowie bisweilen sogar reputationsschädigend.
- Kontaktieren Sie auf keinen Fall ohne Absprache Firmen oder Personen, die Sie auf den verschiedenen Fördertafeln in der Uni finden. Diese Förderer werden zentral betreut.

**Definition Spenden:** Spenden müssen immer gegenleistungsfrei sein. D.h. die Förderung muss der Allgemeinheit dienen und selbstlos sein. Es darf kein direkter Nutzen, Gegenwert, Tausch etc. erfolgen. Angemessene Dankbarkeit gegenüber Förderern ist gestattet.

Ausgeschlossen ist ein

- **wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb** (Beispiel: Eine Initiative verkauft T-Shirts aus Bio-Baumwolle und finanziert aus dem Ertrag die eigenen Reisekosten) und
- **Sponsoring** (Beispiel: Eine Brauerei unterstützt eine Party mit Sachspenden und erwirbt dafür das Recht, das Firmen-Logo auf die Eintrittskarten zu drucken).

## 2. Fundraising

- ➔ Definieren Sie Ihr **Spendeziel** ausgehend vom echten Bedarf.
- ➔ Entwerfen Sie eine **Zeitachse/Projektplan** für Ihr Projekt. Definieren Sie **Meilensteine**.
- ➔ Definieren Sie eine **Aufteilung** der Spendensumme in kleinere Pakete. Wie lässt sich das Projekt sinnvoll in einzelne Bausteine aufteilen?

- Definieren Sie die **Zielgruppen** für die Akquise. Gehen Sie dabei vom Zentrum zu den Rändern vor: Wen könnte Ihr Thema inhaltlich interessieren? Wer hat welche persönlichen Kontakte zu Unterstützern? Gibt es eine regionale Verbundenheit zu Firmen oder Institutionen?
- **Ressourcen**: Versuchen Sie den Aufwand abzuschätzen: Wieviel Förderer benötigen Sie, wie viele Kontakte haben Sie? Wieviel Anfragen können Sie pro Tag schaffen und im Nachgang bearbeiten?
- **Basismaterial**: Erstellen Sie Flyer, Internetseite etc.
- **Gegenleistung**: Wie möchten Sie Ihren Förderern „Danke“ sagen? Nennung in Publikationen, Spendertafel, Nennung im Internet etc.? (Vorsicht: Keine Verlinkung im Internet auf Firmenseiten => Sponsoring mit Steuerpflicht!).
- **Vorgehen**: Entwerfen Sie einen **Spendenbrief** und einen **Kurzleitfaden** für Ihre telefonischen Ansprachen (Sprechzettel). Dieser Sprechzettel dient Ihrer Fokussierung. Sie werden in der Praxis schnell merken, ob er funktioniert.
- **Akquise**: E-Mail hat die geringste Responsequote. Besser ist: Erst anrufen, dann eine E-Mail hinterherschicken (oder umgekehrt). Ein persönlicher Kontakt durch ein Telefonat schafft Vertrauen und erhöht stark die Verbindlichkeit.
- **Dank**: Nach dem Zahlungseingang sollten Sie möglichst schnell schriftlich den Eingang bestätigen und Danke sagen („Danke sagen, bevor die Sonne untergeht“, sagt man im Fundraising).
- **Infos**: Man kann nicht zu viel kommunizieren. Können Sie Ihren Förderern eine Art kurzen Zwischenbericht/Sachstand zukommen lassen?
- **Abschluss**: Wirkungsdokumentation ist für Spender ein wichtiges Thema. Überraschen Sie Ihre Förderer positiv mit Ihrer Professionalität durch eine Art Abschlussbericht und bedanken Sie sich bei dieser Gelegenheit noch einmal.

## **Ansprechpartner:**

- Dr. Hermann Siedler, Leiter Universitätsförderung, Tel. 02302/926-919, E-Mail: hermann.siedler@uni-wh.de
- 

## **3. Anhang**

### **Gemeinnützigkeit**

Unter dem Begriff "Gemeinnützigkeit" werden allgemein die steuerbegünstigten Zwecke im Sinne der §§ 51 bis 68 der Abgabenordnung - AO - verstanden. Die Gemeinnützigkeit ist Voraussetzung für zahlreiche steuerliche Vergünstigungen, z. B. die Befreiung von der Körperschaft- und Gewerbesteuer, den ermäßigten Steuersatz bei der Umsatzsteuer. Außerdem berechtigt sie unter bestimmten Voraussetzungen zum Empfang steuerbegünstigter Spenden.

## Vereine

Die Rechtsverhältnisse der Vereine sind in den §§ 21 bis 79 Bürgerliches Gesetzbuch sowie im Gesetz zur Regelung des öffentlichen Vereinsrechts - Vereinsgesetz - vom 5. August 1964 (Bundesgesetzblatt 1964 Teil I Seite 593) geregelt. Für die steuerrechtliche Gemeinnützigkeit ist unerheblich, ob der Verein durch Eintragung im Vereinsregister Rechtsfähigkeit erlangt hat oder ob es sich um einen nicht rechtsfähigen Verein handelt.

Ein Verein wird als gemeinnützig anerkannt, wenn er nach der Satzung und nach seiner tatsächlichen Geschäftsführung steuerbegünstigte Zwecke im Sinne der §§ 51 bis 68 AO fördert. Es empfiehlt sich deshalb, dem Finanzamt einen Entwurf der Satzung zur Prüfung einzureichen, bevor die Satzung verabschiedet werden soll.

## Steuerbegünstigte Zwecke

Steuerbegünstigte Zwecke im Sinne der AO sind, gemeinnützige Zwecke (§ 52 AO), mildtätige Zwecke (§ 53 AO), kirchliche Zwecke (§ 54 AO)

Die gemeinnützigen Zwecke sind in § 52 AO abschließend aufgeführt. U.a. sind dies:

- die Förderung von Wissenschaft und Forschung, Erziehung, Volks- und Berufsbildung, Kunst und Kultur, der Religion, der Völkerverständigung, der Entwicklungshilfe, des Umwelt- und Denkmalschutzes, der Heimatpflege und Heimatkunde,
- die Förderung der Jugendhilfe, der Altenhilfe, des öffentlichen Gesundheitswesens, des Wohlfahrtswesens und des Sports; Schach gilt als Sport,
- die allgemeine Förderung des demokratischen Staatswesens in der Bundesrepublik Deutschland,
- die Förderung der Tierzucht, der Pflanzenzucht, der Kleingärtnerei, des traditionellen Brauchtums einschließlich des Karnevals, der Fastnacht und des Faschings, der Soldaten- und Reservistenbetreuung, des Amateurfunkens, des Modellflugs und des Hundesports.

Im Zweifelsfall erteilt Ihnen das Finanzamt Auskunft darüber, ob Ihr Verein einen steuerbegünstigten Zweck fördert.

## Förderung der Allgemeinheit

Die Tätigkeit des Vereins muss darauf gerichtet sein, die Allgemeinheit zu fördern. Die Allgemeinheit wird nicht gefördert, wenn sich die Auswahl der Mitglieder an sachfremden Merkmalen orientiert. Grundsätzlich muss die Mitgliedschaft jedem offen stehen. Eine Begrenzung ist nur unschädlich, wenn sie sich an dem steuerbegünstigten Zweck orientiert. Bei einem Tauchsportverein ist es zum Beispiel unschädlich, wenn an den Lehrgängen nur Personen teilnehmen können, die sich erfolgreich bestimmten medizinischen Untersuchungen unterzogen haben.

## Wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb

Ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb ist eine selbstständige, nachhaltige Tätigkeit, durch die Einnahmen oder andere wirtschaftliche Vorteile erzielt werden und die über den Rahmen einer Vermögensverwaltung hinausgeht. Die Absicht, Gewinn zu erzielen, ist nicht erforderlich. Werden die engen Grenzen des Zweckbetriebes überschritten, so nimmt die Finanzverwaltung das Vorliegen eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebes an. Dabei wird als ausreichend betrachtet, wenn eine nachhaltige, auf die Erzielung von Einnahmen ausgerichtete Tätigkeit ausgeübt wird.

Liegt ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb vor, unterliegen die hieraus erzielten Einnahmen eines gemeinnützigen Vereins der Besteuerung. Dies gilt jedoch nur, wenn die Einnahmen die Freigrenze von 45.000,00 € im Jahr übersteigen. Wird die Freigrenze überschritten, sind die gesamten Einnahmen steuerpflichtig. Die Einnahmen des gemeinnützigen Vereines aus dem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb unterliegen dann der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer. Zudem muss auf die getätigten Umsätze Umsatzsteuer gezahlt werden. Wie schon bei der Körperschaftsteuer gilt die 45.000,00 € Freigrenze auch für die Gewerbesteuer. Überschreiten die Einnahmen aus dem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb die 45.000-Euro-Grenze, unterliegt der Gewerbeertrag der Gewerbesteuer.

Stand: Mai 2017