

Die Erbschaftsbroschüre

Lebensfroh, ernsthaft, informativ

von Bernd Beder und Christoph Mecking (Berlin)

Was zurückhaltend, ja zögerlich begann, ist inzwischen Standard. Immer mehr steuerbegünstigte Organisationen setzen in ihrem Fundraising auf Erbschaften und Vermächtnisse. Die erfolgreiche Akquisition von Nachlässen verlangt freilich eine Investitionsentscheidung der Leitungsorgane und die Akzeptanz sämtlicher Beteiligter, eine sorgfältige Planung und Umsetzung des Erbschafts-Fundraisings sowie nicht zuletzt eine vertrauensvolle Beziehung zu den Gebern. Es sind die Organmitglieder, Beschäftigten und Engagierten, die unaufdringlich, glaubwürdig und sensibel die Kontakte zu den potenziellen Erblässern herstellen und halten. Doch müssen diese Personen zunächst einmal identifiziert, erreicht und interessiert werden. Dazu bedarf es des Einsatzes passender Instrumente in Kommunikation und Marketing. Als zentrales Mittel gilt die Erbschaftsbroschüre.

Die Aufmachung solcher Handreichungen unterscheidet sich je nach Leitbild und „Marktauftritt“ der Organisation oder der Haltung der Mitwirkenden teilweise sehr stark, die fachbezogenen Inhalte indes ähneln sich.

Testamentspromotion

Die vor allem rechtlichen Ausführungen erschweren dabei nicht selten die mit der Broschüre verbundene Fundraising-Botschaft. Dabei muss die zentrale Aussage lauten: Erstellen Sie ein Testament! Immerhin haben Untersuchungen ergeben, dass fast mehr als zwei Drittel der Bevölkerung über kein Testament verfügen. Fehlt eine solche letztwillige Verfügung oder ist sie unwirksam, kann eine gemeinnützige Einrichtung nicht profitieren. Vielmehr gilt die gesetzliche Erbfolge. Und diese richtet sich grundsätzlich nach der Blutverwandtschaft.

Struktur der Inhalte

Die Inhalte der Erbschaftsbroschüre müssen sich am Informationsinteresse der Testatoren orientieren, so dass eine Antwort auf folgende Fragen obligatorisch ist:

- Warum sollte ich gerade diese Einrichtung bedenken?
- Wie geht die Organisation mit meinem Nachlass um und wohin fließen die Mittel?
- Wie erstelle ich das notwendige Testament und gehe damit um?

Diese Themen geben schon eine Grobgliederung vor, die in der Tab. aufgeführt ist.

Tab.: Mögliche Gliederung der Erbschaftsbroschüre

Gliederungspunkt	Inhalt
1. Einleitung	Die Einleitung spricht den interessierten potenziellen Erblasser an und vermittelt der Organisation ein Gesicht und eine besondere Vertrauenswürdigkeit. Hier kann es sich empfehlen, ein Mitglied des Vorstands, den Geschäftsführer oder einen Testimonial zu Wort kommen zu lassen.
2. Vorstellung	Informationen über Mission, Entstehungsgeschichte, Aufgaben und Bedeutung der Organisation vermitteln die Grundlage des Spendenanliegens. Dabei sollte deutlich gemacht werden, dass die NPO auch in Zukunft bestehen wird. Allerdings sollte der Umfang der Ausführungen beschränkt sein, denn ein Testator, der die Erbschaftsbroschüre anfordert, hat sich i. d. R. schon mit dem inhaltlichen Anliegen und der spezifischen Arbeitsweise der Organisation zur Erfüllung der gemeinnützigen Zwecke befasst. Aus seiner Sicht lohnt sich die Beschäftigung mit der Frage der letztwilligen Begünstigung nur dann, wenn er mit der Tätigkeit und Wirkung der Organisation grundsätzlich zufrieden ist.
3. Vision	Darzustellen ist, wie die Organisation ihre Aufgaben zukünftig verwirklichen will, warum sie auf private und letztwillige Unterstützung angewiesen ist und wie der Geber zur weiteren Entwicklung der gemeinnützigen Ziele beitragen kann. Dabei ist zu klären, wie die Einrichtung mit den geerbten Vermögenswerten umgeht.
4. Fallbeispiele	Veranschaulicht werden sollten Projekte, die bereits aus Nachlassmitteln finanziert werden konnten oder bei denen so eine beschleunigte Projektabwicklung möglich war. Die Aufnahme von Modellen als „legacy pledgers“ wird eher kritisch gesehen, weil diese keine ausreichende Identifizierung ermöglichen.
5. Rechtliche Hinweise und Empfehlungen	Solche Ausführungen bilden meist den Schwerpunkt einer Erbschaftsbroschüre. Sie sollen dem Leser Orientierung geben und die eigene Entscheidung für ein Testament erleichtern. Hier sollte die Bedeutung formell richtiger letztwilliger Verfügungen, insbesondere beim eigenhändigen Testament, hervorgehoben werden. Sinnvoll sind kurze Erläuterungen zu Erbschaft, Vermächtnis, Auflage, Pflichtteil und Testamentsvollstreckung. Beim gemeinschaftlichen (Ehegatten-)Testament sollten sich die Empfehlungen nicht nur auf

Gliederungs- punkt	Inhalt
	<p>die formalen Besonderheiten beschränken. Darin werden gemeinnützige Organisationen meistens als Schlusserben eingesetzt und erben dann nach dem Ableben des überlebenden Ehegatten, auf den zuvor das gesamte Vermögen übergegangen war. Bei einem werthaltigen Nachlass ist der überlebende Ehegatte zur Zahlung von Erbschaftsteuer verpflichtet, die auch den Nachlass zugunsten der Organisation mindert. Hier kann ein Hinweis helfen, zur Vermeidung der Belastung bereits zu Lebzeiten Vermögensverschiebungen innerhalb der Ehe vorzunehmen, sollte das eheliche Vermögen ungleich verteilt sein, oder Vermächtnisse zugunsten der NPO anzuordnen.</p> <p>Nicht fehlen darf der Hinweis auf die Hinterlegung beim Nachlassgericht und die damit verbundenen überschaubaren Kosten.</p>
6. Kontakt	<p>Die zuständige(n) Person(en) in der Organisation sollte(n) unbedingt benannt werden, idealerweise auch mit Bild. Auch kann angeboten werden, Interessenten mit weiteren Informationen zu versorgen, etwa mit Aufnahme in den Verteiler für Newsletter und Jahresbericht, durch Einladungen zu Erbrechtsvorträgen, die Vermittlung von Rechtsberatern oder auch eine persönliche Kontaktaufnahme.</p>

Gestaltungstipps

Die Grundhaltung der Broschüre sollte die Botschaft sein, dass der potenzielle Erblasser mit seiner letztwilligen Verfügung über seinen Tod hinaus zu einer besseren Welt beiträgt. Insofern empfiehlt sich ein farbenfrohes, lebensbejahendes Design, denn Erbschaftsbroschüren handeln nicht vom Tod, sondern vom Leben. Mit dem Testament gewinnt das erarbeitete, hinterlassene Vermögen einen Sinn. Und es fallen nicht einmal Steuern an.

Besonders wichtig ist die Lesefreundlichkeit, denn die Broschüre wendet sich vor allem an ältere Menschen, deren Sehschärfe üblicherweise vermindert ist. Kleine, schwer lesbare Schriftgrade und -typen oder Bildelemente sollten unbedingt vermieden werden. Auch ist auf eine verständliche Sprache zu achten. Detaillierte erbrechtliche Hinweise verwirren eher, als dass sie Klarheit schaffen. Juristische Begriffe gehen nicht selten über das Basiswissen des typischen Lesers hinaus.


Knappe, lebensnahe Beispiele können dagegen die Entscheidungsfreude befördern und die Hürde für ein eigenes Tätigwerden und damit die Errichtung eines Testaments herabsetzen. Auch wenn der Gang zum Rechtsberater von potenziellen Erblassern zunächst abgelehnt wird, sollte der Nutzen insbesondere bei komplizierteren Vermögens- oder Familienverhältnissen herausgestellt und dabei von der Organisation auf die eigenen Anlaufstellen und Partner, etwa die Anwälte von LEGATUR, hingewiesen werden.

Die Erbschaftsbroschüre auf der Website zum Abruf bereit zu stellen, mag im Übrigen dem Anliegen der Organisation entgegenstehen. Vielmehr sollte dort eine einfach umzusetzende Bestellmöglichkeit prominent platziert werden. Denn auf diese Weise erfährt die Orga-

nisation Name und Anschrift des Interessenten und kann mit ihm in einen persönlichen Kontakt treten.

Schließlich kann auch eine Erbschaftsbroschüre altern. Es ändern sich Rahmenbedingungen und handelnde Personen. Die Spezialisten von LEGATUR unterstützen beim Update der Broschüre und stehen für die Testamentsberatung im Einzelfall zur Verfügung.

Kurz & knapp

Die Erbschaftsbroschüre ist ein wichtiges Instrument des Nachlass-Fundraisings. Sie sollte solide, seriös und wertschätzend die Aussage transportieren, dass mithilfe eines Testaments wichtige Anliegen über den Tod hinaus gefördert werden können. Dazu präsentiert sie die wesentlichen, auch rechtlichen Informationen und hilft bei der Herstellung des weiterführenden persönlichen Kontakts. 

Zum Thema

Wise, Patrick: Legacy fundraising: a practical guide to the basics, in: International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector marketing, 2005, S. 59–63

In Stiftung&Sponsoring

Beder, Bernd / Mecking, Christoph: Der Richtige soll erben, nicht der Erste. Vorkehrungen zum Auffinden des Testaments (Legatur 14), in: S&S 2/2019, S. 34 f., doi.org/10.37307/j.2366-2913.2019.02.18

Beder, Bernd / Mecking, Christoph: Der Pflichtteil. Immer teuer, manchmal überraschend (Legatur 23), in: S&S 5/2020, S. 29 ff., doi.org/10.37307/j.2366-2913.2020.05.14

Beder, Bernd / Mecking, Christoph: Testamentserrichtung. Anforderungen an Form und Inhalt (Legatur 25), in: S&S 1/2021, S. 32 f., doi.org/10.37307/j.2366-2913.2021.01.16

Kreuzer, Thomas / Alken, Ingrid: Institutional Readiness. Sind Sie bereit für ein strategisches Erbschafts-Fundraising? (Legatur 3), in: S&S 3/2017, S. 24 f., doi.org/10.37307/j.2366-2913.2017.03.13

Mecking, Christoph: Pflichtteilergänzung. Lebzeitige Schenkungen des Erblassers mit Risiken und Nebenwirkungen (Legatur 24), in: S&S 6/2020, S. 36 f., doi.org/10.37307/j.2366-2913.2020.06.18

Mecking, Christoph: Nottestamente. Eine riskante Angelegenheit – für Erblasser und Erben (Legatur 26), in: S&S 2/2021, S. 32 f., doi.org/10.37307/j.2366-2913.2021.02.16

Sternberg, Torsten: „Was bleibt. Weitergeben. Schenken. Stiften. Vererben.“ Eine Kommunikationskampagne evangelischer Landeskirchen und Diakonischer Werke (Legatur 7), in: S&S 1/2018, S. 30 f., doi.org/10.37307/j.2366-2913.2018.01.16



Rechtsanwalt **Bernd Beder** ist Fachanwalt für Erbrecht.
b.beder@legatur.de



Rechtsanwalt **Dr. Christoph Mecking** ist geschäftsführender Gesellschafter des Instituts für Stiftungsberatung und Herausgeber von Stiftung&Sponsoring.
c.mecking@legatur.de

Beide sind Geschäftsführer von LEGATUR, einer Gesellschaft zur Unterstützung gemeinnütziger, mildtätiger und kirchlicher Organisationen im Bereich des Erbschafts-Fundraisings und der Nachlassabwicklung.
www.legatur.de