

Einleitung | Spenden Sie, wie es *Ihnen* passt

Wir alle spenden: Zeit, Geld, guten Rat, emotionale Unterstützung. Ob wir die Kinder der Nachbarin betreuen, Filzzweige für den Waldorf-Basar ausschneiden, etwas in die Caritas-Sammelbüchse werfen oder als mehr oder weniger Prominenter öffentlich für einen guten Zweck eintreten.

Wer mit großen Summen wirksam für andere «etwas Gutes tun» will, übernimmt eine Aufgabe von häufig unterschätzter Komplexität. Was sind die richtigen Zwecke, wer die richtigen Empfänger, wie hoch die richtigen Beträge? Je genauer man hinsieht, desto komplizierter scheint das Unterfangen. Außerdem tragen sich Menschen, die das Bedürfnis haben, ihr Vermögen mit der Gesellschaft zu teilen, meist mit Gefühlen von Verpflichtetsein, auch von Schuld. Das sind nicht unbedingt gute Ratgeber. So bleibt es oft beim vagen Wunsch, mit dem Geld die Welt zu verbessern – nur *wie*?

Das vorliegende Buch richtet sich insbesondere an Menschen mit einem Vermögen oder Einkommen, das ihnen gestattet, mittlere und große Summen zu spenden, und an öffentlich bekannte Menschen, die sich mit ihrem Namen und Gesicht für soziale Zwecke einsetzen wollen. Zu beiden Themen – was will ich fördern und wie tue ich das auf eine Weise, die zu mir passt? – bietet «Besser spenden» Unterstützung an.

«Besser spenden» möchte Ihnen helfen, soziales Engagement nicht als «Pflichtübung» abzuhaken, sondern Zeit- und Geldspenden zu tätigen, die Sie selbst wirklich sinnvoll finden, die wirkungsvoll und zukunftsgerichtet sind, die im Umfang Ihres Engagements Ihren eigenen Möglichkeiten und Vorstellungen entsprechen und Ihnen selbst das Gefühl geben können, «das

Ihre» zu tun für die Gesellschaft und eine funktionierende Umwelt.

Als Erbin habe ich mich über Jahre mit Reichtum beschäftigt und bin zu der Überzeugung gelangt, dass Geldthemen uns zielgenau zu unseren persönlichen inneren «Knackpunkten» führen. Mir persönlich war bei diesem inneren Weg Hilfestellung sehr willkommen, und ich fand sie in US-amerikanischen Fortbildungsprogrammen für Spenderinnen und Spender, der «donor education». Das Standardwerk zum Thema ist «Inspired Philanthropy – Creating a Giving Plan» (3. Aufl. 2007 im Druck). Den beiden Verfasserinnen, Tracy Gary und Melissa Kohner, danke ich für ihre Grundlagenarbeit und ihre großzügige Genehmigung, diesen Ratgeber inhaltlich und formal an «Inspired Philanthropy» anzulehnen – allerdings immer mit Blick auf die in vielen Bereichen ganz anders gelagerten Gegebenheiten in Deutschland. Dank auch allen Frauen des Pecunia Erbinnetzwerks für ihren Mut und Einsatz, Dr. Marita Haibach für ihre Arbeiten zum Thema Frauen und Philanthropie und ihren Beistand, Ellen Gurzinsky von «Funding Exchange» (USA) für die Inspirationen in «Robin Hood Was Right», der «Resource Generation» (USA) für das Seminar zum «Giving Plan», Marjan Sax für das Vorbild. Und schließlich danke ich allen, die mit Beiträgen, Rat und Kritik geholfen haben: insbesondere meiner Lektorin Petra Rehder, Susanne Bäcker, Dr. Felicitas von Peter vom «Institute for Active Philanthropy», Angela Martin, Christoph D. Minke, Albert «dem Erbenberater» Eckert, Susanne Anger von der Deutschen Fundraising Company, Ute Kreckel, Lisbet Rausing, Bettina Haas, Dr. Barbara Krebs, Helmut Leitz, Bruno Haas, Felix Kolb, Christiane Grupe.

Ich schlage Ihnen vor, das Buch erst einmal durchzulesen und danach an die als persönliche Checklisten und Arbeitsbögen gedachten Blätter zu gehen. Im Zentrum steht dabei der Spendenplan selbst; die wichtigste Vorarbeit dazu ist das gemeinnützige Leitbild, das wiederum auf den vorangehenden Blättern aufbaut. Sie möchten nicht in dieses Buch schreiben oder hätten auf eini-

gen Arbeitsblättern gern mehr Platz für Ihre Antworten? Kopieren Sie die Blätter, eventuell vergrößert, oder laden Sie sie unter www.lsw.beck.de unter dem Stichwort «Besser spenden» aus dem Internet herunter; sie lassen sich auch im DIN A4-Format ausdrucken.

Sie sind nicht der Typ für Fragebögen? Überfliegen Sie sie, picken Sie sich die Themen heraus, die Sie interessieren, lassen Sie andere ganz weg – bis auf Blatt 11, das Leitbild! Es ist allzu wichtig, um zu definieren, was Sie fördern wollen.

Etliche der Blätter eignen sich sehr gut als Gesprächsgrundlage. Suchen Sie sich geeignete Gegenüber, mit denen Sie die Themen diskutieren können!

Besonders wichtig sind Gespräche innerhalb der Familie. Wie engagieren sich Ihre Eltern sozial? Spenden sie? Würden Sie gerne gemeinsam mit Ihrem Partner oder Ihrer Partnerin spenden oder Ihren Kindern frühzeitig Lust machen, sich für andere einzusetzen? Suchen Sie das Gespräch! Gemeinsames Spenden kann den Zusammenhalt in der Familie stärken, aber es ist dabei sehr wichtig, dass alle Beteiligten ihre Selbständigkeit behalten (vgl. S. 173).

Vielleicht macht Ihnen die Lektüre dieses Buches ja Lust zu spenden. Das würde mich freuen. Aber vielleicht sitzen Sie hinterher auch mit einem «Oh Gott!» auf den Lippen da? Das wäre kein Wunder. Nicht jeder befasst sich gern mit Arbeitsbögen.

Legen Sie bei der Spendenplanung die Latte nicht zu hoch. Den perfekten Spendenplan gibt es nicht – und schon gar nicht dessen perfekte Umsetzung. Hier geht es um Arbeitsdokumente, die sich immer wieder verbessern lassen. Benutzen Sie, vielleicht gerade dann, wenn Sie am Anfang Ihrer «Karriere» als Spenderin oder Spender stehen, einen vereinfachten Spendenplan wie den «Spendenplan light» (vgl. S. 115 f.) Und wenn Sie vorerst gar keinen Spendenplan erstellen wollen, dann lassen Sie sich einfach von den Hintergrund-Überlegungen, von den Hinweisen und den Geschichten in diesem Buch inspirieren!

Nehmen Sie dieses Buch als Anregung, um Ihre eigenen sozialen Interessen wahrzunehmen und ernstzunehmen und dann das Geld, das Sie dazu zur Verfügung haben, bewusst einzusetzen. Lassen Sie sich auf die Menschen ein, denen Sie dabei begegnen, seien Sie offen für neue Ansätze und Lösungen.

Richtig zu spenden – an die Richtigen und aufrichtig, mit ganzem Herzen – ist eine Herausforderung und ein Wagnis, das nicht immer gelingt. Aber ich bin sicher, dass ein vermögendes Leben erst durch Geben zu einem reichen wird.