

Zeitschrift:	Curaviva : Fachzeitschrift
Herausgeber:	Curaviva - Verband Heime und Institutionen Schweiz
Band:	79 (2008)
Heft:	9
Artikel:	Legate gewinnen im hart umkämpften Spendenmarkt an Bedeutung : ein Vermächtnis für das Heim
Autor:	Wenger, Susanne
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-803668

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 16.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Legate gewinnen im hart umkämpften Spendenmarkt an Bedeutung

Ein Vermächtnis für das Heim

Susanne Wenger

**Über den Tod hinaus Gutes tun:
Legate stellen eine wachsende
Fundraising-Quelle dar und bieten
gerade auch Heimen Potenzial.
Doch die Kommunikation rund um
Vermächtnisse bedarf grosser
Sorgfalt.**

Als die New Yorker Hotel- und Immobilienbesitzerin Leona Helmsley 2007 starb, vermachte sie ihr auf fünf bis acht Milliarden Dollar geschätztes Vermögen Amerikas Vierbeinern. Via Testament brachte sie das Geld in eine Stiftung zum Zweck der «Pflege von Hunden» ein. Den Zusatz, auch «bedürftige Menschen» mit der Stiftung zu versorgen, hatte Helmsley kurz vor ihrem Tod noch gestrichen, wie die «NZZ am Sonntag» kürzlich berichtete.

Die Anekdote zeigt: Mit einem Vermächtnis können Erblasserinnen und Erblasser zu Lebzeiten und nach ganz persönlichem Gusto festlegen, wie ihre Hinterlassenschaft eingesetzt werden soll. Und zu vermachen gibt es einiges. In der Schweiz wird das Erbschaftsvolumen auf jährlich rund 30 Milliarden Franken geschätzt. Noch nie sei so viel vererbt worden wie jetzt, konstatiert Robert Purtschert, Mitbegründer und Ex-Direktor des Verbandsmanagement-Instituts (VMI) an der Universität Freiburg.

Begüterte Rentnergeneration

Grund für den Geldsegen: Die nach dem Zweiten Weltkrieg geborene

Babyboomer-Generation kommt ins Alter. Sie ist zahlenmäßig stark und steht finanziell weit besser da als frühere Rentnergenerationen. Wegen der steigenden Lebenserwartung hat sie außerdem Nachkommen, die selber schon in einem gewissen Alter und finanziell ausreichend versorgt sind. Es gibt also neben den gesetzlichen Pflichtteilen beim Vererben Spielraum, vor allem auch bei Kinderlosen. «Diese haben ein Zuteilungsproblem», stellt Robert Purtschert fest. Anstatt Erbschaftssteuern an den Staat abzuliefern, zögern es viele vor, selber über die Verwendung ihres Geldes zu bestimmen. Und Legate an gemeinnützige Organisationen werden in vielen Kantonen steuerlich begünstigt.

Rechtlich zwingende Voraussetzung für ein Legat ist dessen Erwähnung in einem Testament. Auch hier ist die gesellschaftliche Entwicklung förderlich: Die Zahl jener Menschen, die überhaupt einen letzten Willen verfassen, wächst. Grund dafür ist die Zunahme ausserehelicher Lebensverhältnisse. Wer im Konkubinat lebt oder alleinstehend ist, hat weniger gesetzliche Erben als Verheiratete und greift folglich häufiger zum Testament, um den Erbgang zu planen. Studien zum Konsumverhalten zeigen außerdem, dass Menschen über 70 und 80 Jahren von einem stark entwickelten spirituellen Bewusstsein getragen und für Sinnfragen sensibilisiert sind: Die Erinnerung an die eigene Sterblichkeit führt zu einem verstärkten Bestreben,

den eigenen Selbstwert und kulturelle Überzeugungen zu stützen. Wer ein Legat aussetzt, kann über den Tod hinaus Gutes bewirken.

«Heime sind prädestiniert»

Aus all diesen Gründen weisen Legate als Instrument der privaten Mittelbeschaffung grosses Potenzial auf. Im hart umkämpften Spendenmarkt, auf den neben Organisationen im sozialen und karitativen Bereich zunehmend auch Institutionen aus dem kulturellen und dem Bildungsbereich drängen, sind Legate gemäss Fachmann Purtschert derzeit der einzige Bereich mit wachsenden Einnahmen. Markante Zahlen gibt es beispielsweise aus Grossbritannien: Dort wuchsen die Einnahmen gemeinnütziger Organisationen aus Legaten zwischen 2000 und 2002 um fast 20 Prozent: 2002 waren es 1,3 Milliarden Pfund. In der Schweiz werden jährlich schätzungsweise gegen 300 Millionen Franken an gemeinnützige Organisationen vererbt, das ist erst ein Prozent des vermuteten Erbschaftsvolumens.

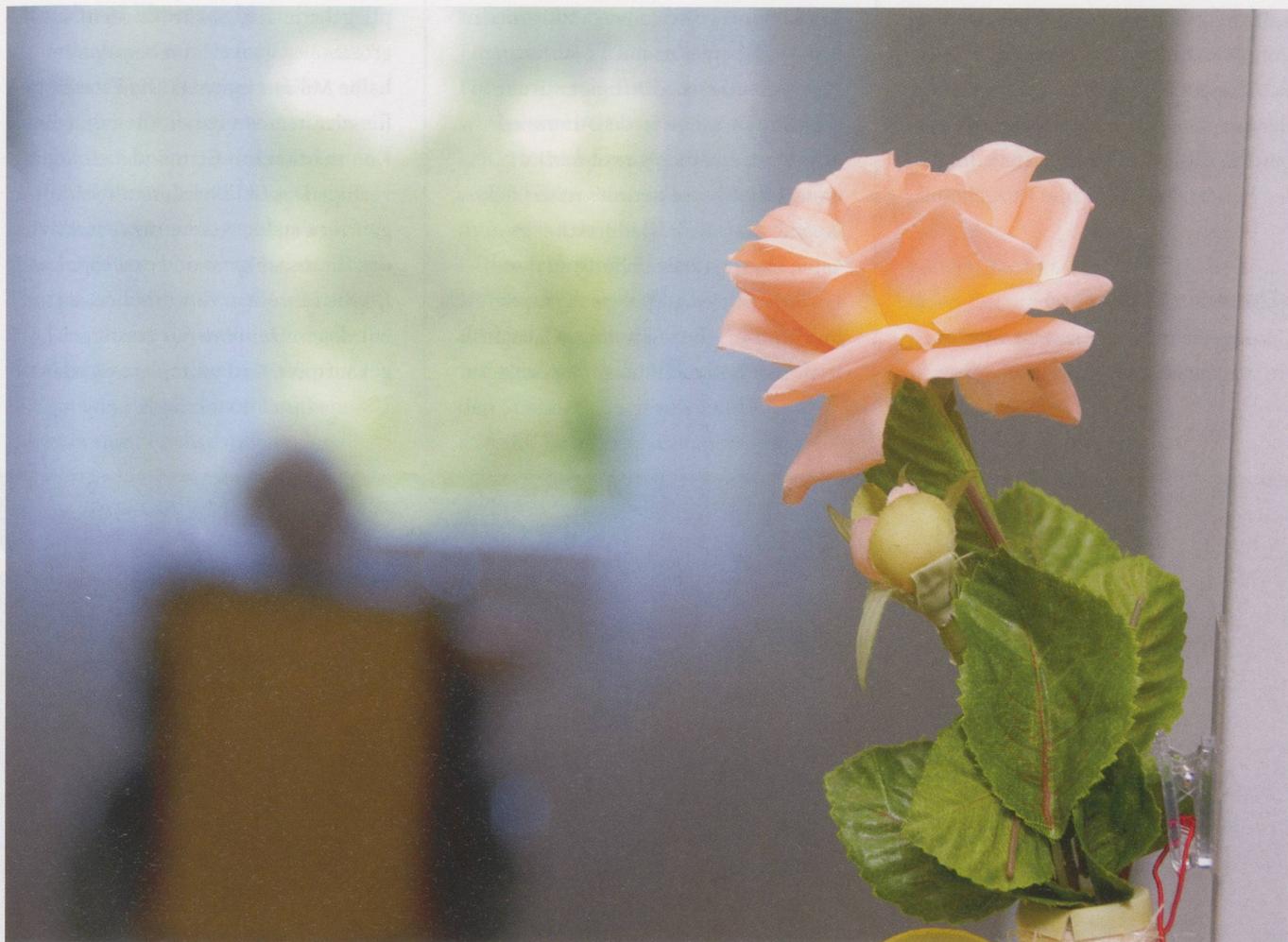
Seit ein paar Jahren sind denn auch in der Schweiz grössere Nonprofit-Organisationen zu einer aktiven Legatspolitik übergegangen. 2005 bildeten bei den Organisationen mit dem Gütesiegel der Gemeinnützigen-Stiftung Zewo die Einnahmen aus Legaten mit 143 Millionen Franken die drittgrösste Spendenkategorie. Sie

entsprachen rund 15 Prozent der gesamten Spendeneinnahmen. Ein Jahr später war der Anteil leicht höher. Am meisten profitieren die Krebsliga und die Berghilfe von Vermächtnissen. Auch für Heime könnten Legate sehr wichtig sein, sagt Robert Putschert. Die Leute hätten eine Präferenz, für etwas zu spenden, das sie kennen und das in der Nähe liegt: «Da sind Heime natürlich unglaublich prädestiniert.»

werden, kann für Vermächtnisse selbstverständlich nicht geworben werden. Adressaten dürfen gemäss Fachmann Putschert niemals den Eindruck erhalten, sie würden aggressiv bearbeitet oder gar unter Druck gesetzt. Das gilt besonders für Heimbewohnende. Im Zusammenhang mit Legaten wurden die Unabhängigen Beschwerdestellen für das Alter (UBA) zwar bisher kaum kontaktiert, wie

Legat zu begünstigen. Angehörige bemerkten den Vorgang jedoch, die Heimleiterin wurde fristlos entlassen und strafrechtlich verurteilt.

Legate seien ethisch und rechtlich gesehen für Heime schwierig zu handhaben, findet UBA-Präsidentin Bremi. Allenfalls könne man das Thema bei den Angehörigen des Heimbewohners einmal ansprechen –



In der Schweiz werden jährlich rund 30 Milliarden Franken vererbt – immer mehr Erblasser legen schon vor ihrem Tod fest, dass ihre Hinterlassenschaft gemeinnützigen Zwecken dienen soll.

Foto: Robert Hansen

Zurückhaltung empfohlen

Bloss: Wie macht man potenzielle Gönnerinnen und Gönner auf die Möglichkeit des Legats aufmerksam? Und wie klärt man sie darüber auf, dass ein Legat rechtlichen Ansprüchen zu genügen hat? Ganz so offensiv, wie Sammelaktionen durchgeführt

Anja Bremi, Präsidentin der UBA Schweiz, sagt. Sie weiss trotzdem von problematischen Einzelfällen. So brachte vor ein paar Jahren eine Heimleiterin in der Deutschschweiz eine demente Bewohnerin dazu, das Testament abzuändern und die Heimleiterin persönlich mit einem

aber nur, wenn mit diesen ein gutes Einvernehmen bestehe. Viele Heime vernachlässigten jedoch den Kontakt zu den Angehörigen. Wichtig bei der Legatssuche sei volle Transparenz und Respekt, sagt Anja Bremi. Für weniger problematisch hält sie es, auf die Möglichkeit von Grabspenden hinzu-

weisen – dass also in der Todesanzeige eines verstorbenen Heimbewohners zu Spenden für das Heim aufgerufen wird. Das kann zu Lebzeiten vom Betroffenen selber, aber auch nach dessen Tod von den Angehörigen veranlasst werden. Am besten, so Anja Bremi, errichteten Heime für Spenden einen Fonds, der auch projektbezogen sein könne. Eine Studie des VMI ergab 2004, dass rund die Hälfte der Todesanzeigen in der Schweiz einen Spendenaufruf enthielten. Geschah dies zumeist in Gunsten einer sozialen Institution, wurden am häufigsten Organisationen der Krankenhilfe und -forschung berücksichtigt, an zweiter Stelle folgten bereits die Alters- und Pflegeheime.

«Ehrendes Andenken»

Gar als Alleinerbe eingesetzt wurde im vergangenen Frühling das Alters-

und Pflegeheim Sunnegarte, ein gemeindeeigenes Heim in Bubikon im Zürcher Oberland: Die im März verstorbene Heimbewohnerin Louise Schwenk-Hotz vermachtete dem «Sunnegarte» 97 400 Franken. Man sei der grosszügigen Erblasserin sehr dankbar für die Zuwendung und werde ihr ein ehrendes Andenken bewahren, liessen Gemeinderat und Heimverwaltung öffentlich verlauten. Louise Schwenk sei eine langjährige Bewohnerin gewesen, sagt Hansruedi Mettler, Heimleiter seit 14 Jahren. Bevor sie pflegebedürftig geworden sei, habe sie schon in der Alterssiedlung der Gemeinde gewohnt. Dort amtete Mettler seinerseits zehn Jahre lang als Hauswart. Dadurch hat er «eine enge, gute Beziehung zu den Leuten», wie er sagt. Dass die kinderlose Louise Schwenk schon relativ früh in ihrem Testament bestimmt habe, ihr

Geld solle einmal der Altersinstitution der Gemeinde zukommen, sei ihm bekannt gewesen, sagt der Heimleiter. Überrascht habe ihn dann die Höhe des Betrags.

In den letzten Jahren erhielt der «Sunnegarte» laut Mettler mehrere Millionen Franken aus Legaten. Fast immer von Alleinstehenden, die Jahrzehntelang in der Gemeinde Bubikon gelebt haben und am Schluss pflegebedürftig geworden seien. Das grösste Legat ans Heim betrug eine halbe Million Franken. Die Erbschaften fliessen in einen Fonds, über den eine Kommission mit Gemeindebeteiligung verfügt. Das Geld wird für Anschaffungen verwendet, welche die Attraktivität des Heims steigern und den Komfort für die Bewohnenden erhöhen. So wurde ein Heibus für Ausflüge gekauft, der Kaffeesitzplatz wurde mit



„Wir geben Menschen Sicherheit und Unabhängigkeit“

Leben Sie mit der Gewissheit, dass immer jemand da ist, um Ihnen zu helfen. Bosch Care Solutions garantieren optimale Sicherheit, zu Hause in der eigenen Wohnung, im Bereich Betreutes Wohnen und im Alters- und Pflegeheim. Darauf können Sie sich jederzeit verlassen – auf Knopfdruck, Tag und Nacht!

Noch stärker für Ihre Sicherheit: Bosch und TeleAlarm. Bitte kontaktieren Sie uns für mehr Informationen:

Tel. 032 327 25 40, Fax 032 327 25 41, www.telealarm.com und www.boschsecurity.com.



BOSCH
Technik fürs Leben

drehbaren Sonnenstoren versehen, und auf dem ganzen Heimareal gabs neue Gartenbänke. Gezieltes Fundraising betreibt das Alters- und Pflegeheim Sunnegarte nicht, weswegen diese Einnahmen schwanken. Hingegen fliessen pro Jahr regelmässig rund 7000 Franken aus Grabspenden oder Kollekten an Beerdigungen in die Heimkasse.

Manchmal überrascht

Mehr Grabspenden als Legate erhält das Alters- und Pflegeheim der Evangelischen Kirchgemeinde Arbon. Durchaus nicht nur von verstorbenen Heimbewohnenden: Man sei manchmal überrascht, vom wem Grabspenden kämen, heisst es bei der Thurgauer Institution auf Anfrage. Pro Jahr nimmt das Heim rund 3000 Franken Spenden ein, bei einem Budget von 1,8 Millionen Franken. Geworben für Grabspenden oder Legate wird nicht. Auf der Website findet sich lediglich der diskrete Hinweis, die von den Krankenkassen anerkannte Institution werde durch die Pensionstaxen und Pflegekosten der Bewohnenden sowie durch Legate und Spenden finanziert. Letztere investiert das Heim in spezielle Anschaffungen zugunsten der Pensionärinnen und Pensionäre, zum Beispiel in ein Videogerät.

Heime aus anderen Bereichen, wie der stationären Jugendhilfe, werben gezielter. Unter der Rubrik «Spenden» schreibt beispielsweise das von einer Stiftung getragene Kinderheim Grünau in Au/Wädenswil am Zürichsee, dass viele Menschen über ihr Leben hinaus ein Zeichen für die Zukunft setzen möchten. Mit einem Legat an das Heim Grünau werde ermöglicht, dass Kinder und Jugendliche ein Zuhause finden, das ihnen Halt in schwierigen Situationen gebe. Es werden dann «verschiedene Möglichkeiten der Nachlassregelung»

beschrieben, und es wird eine persönliche Beratung durch den Heimleiter angeboten.

Langfristige Beziehung

Früher sei die Legatspromotion ein Tabu gewesen, das habe sich geändert, sagt Robert Purtschert, der vor zwei Jahren zusammen mit zwei Ko-Autoren ein Buch zum Thema verfasst hat. Denn Legate seien für viele Organisationen zu einem unerlässlichen Finanzierungsinstrument geworden. Für die Spenderinnen und Spender wiederum böten Legate die Möglichkeit, Sinnvolles zu bewirken, ohne sich zu Lebzeiten materiell einschränken zu müssen. «Eine Sensibilisierung der Öffentlichkeit über den Sinn und die Notwendigkeit von Legaten erscheint dringend notwendig und wird, wie Befragungen in den USA zeigen, von den Spendern auch gewünscht», schreibt Purtschert in seinem Buch.

Erfolgreiches und ethisch vertretbares Legate-Marketing läuft laut Purtschert über «das Bauen von Brücken» zu den Spendern. Legate seien nicht spontane, sondern geplante Spenden, ja ein intimes und persönliches Geschenk des Spenders. Legate fielen an, wenn langfristig eine intensive, gute und faire Beziehung zur Institution bestehe: «Die Leute müssen über Jahre hinweg ein positives und glaubwürdiges Bild von der Institution erhalten.»

Zeigen, wie Erbe eingesetzt wird

Purtschert rät, mit Veranschaulichungen zu arbeiten. Das Heim soll aufzeigen, dass eine Renovation oder eine Anschaffung dank einem Legat zustande gekommen ist. Dies kann an einem Tag der offenen Tür geschehen oder im Jahresbericht. Als adäquates Kommunikationsmittel bietet sich eine kleine Broschüre an, die auf die Möglichkeit eines Legats aufmerksam macht, über die rechtlichen Vorausset-

Legate

Mit einem Legat – auch Vermächtnis genannt – begünstigt der Erblasser mit Sach- oder Geldwerten Personen oder Institutionen, die nicht zur gesetzlichen Erbengemeinschaft gehören. Dabei gilt: Ohne Testament kein Legat. Vermächtnisse sind zwingend an die Existenz eines rechtsgültigen Testaments gebunden. Will der Erblasser nicht eine einzelne Institution begünstigen, kann er via Testament auch die Errichtung einer Stiftung oder eines Fonds mit gemeinnützigem Zweck verfügen. Dies rechtfertigt sich aber nur bei grossen Summen. (swe)

zungen Auskunft gibt und ein persönliches Gespräch anbietet. Eine solche Broschüre kann auch an Vermögensverwalter oder Anwälte abgegeben werden.

Für das Legate-Marketing eignen sich Mitarbeitende mit hoher Glaubwürdigkeit, zum Beispiel der Heimleiter oder die Stiftungsratspräsidentin. Sie treten in einer Broschüre vorzugsweise mit Bild auf. Weil mit älteren Menschen kommuniziert wird, soll auf Anglizismen und allzu kleine Schriften verzichtet werden. Das Internet kann ein ergänzendes Kommunikationsinstrument sein, es wird aber von der aktuellen Zielgruppe noch unterdurchschnittlich genutzt. Im Legate-Marketing, fügt Robert Purtschert an, könne erwähnt werden, dass auch kleinere Beiträge willkommen seien. Fälschlicherweise denke man bei Legaten gleich an grosse Summen. Dabei betrügen die meisten Legate zwischen 1000 und 10 000 Franken. «Das ist immer noch viel höher als eine durchschnittliche Spende.»

Literatur

Robert Purtschert, Claudio Beccarelli, Thomas Notter: Legate-Marketing. Theorie und Praxis im Fundraising aus rechtlicher und ökonomischer Sicht; Haupt Verlag 2006, 48 Franken.