

INTERVIEW

„LEGATUR schließt eine Lücke“



Bernd Beder

Erbschaftsfundraising und Nachlassabwicklung sind für viele Organisationen schon länger ein bestimmendes Thema. Mit [LEGATUR](#) hat die Fundraising-Akademie ihre Kompetenzen zu diesen Themen gebündelt und mit Bernd Beder einen langjährigen Experten für die Umsetzung gewonnen.

NGO-Dialog: Was ist LEGATUR?

Bernd Beder: LEGATUR stellt für in der Nachlassakquise tätige Fundraiser das Instrumentarium zur Gewinnung von Erbschaften zur Verfügung, angefangen mit der Informationsbroschüre, über Vorträge vor potenziellen Legatgebern und deren Beratung bei der Abfassung ihres Testaments bis hin zur Gestaltung einer Vorsorgevollmacht einschließlich der Übernahme der sich hieraus ergebenden Aufgaben bei Eintritt der Bedürftigkeit. Darüber hinaus wickelt LEGATUR komplette Nachlässe ab.

NGO-Dialog: Warum wurde LEGATUR gegründet?

Bernd Beder: Aus zahlreichen Gesprächen mit Fundraisern und den Mitgesellschaftern von LEGATUR, die über umfassende Erfahrungen sowohl als Bevollmächtigte bei Eintritt der Bedürftigkeit des Vollmachtgebers, als auch bei Nachlassabwicklungen verfügen, wissen wir, dass viele – auch mittelgroße –

Organisationen bei der Akquisition von Nachlässen und deren Abwicklungen an ihre personellen Grenzen stoßen. Die Aufgaben aus der Vorsorgevollmacht werden so gut wie nie von einer Organisation übernommen. Diese Lücke schließt LEGATUR.

NGO-Dialog: Wie muss ich mir die Zusammenarbeit mit LEGATUR vorstellen?

Bernd Beder: Gegenstand der Zusammenarbeit mit LEGATUR ist immer der erteilte Auftrag. Das Angebot von LEGATUR ist modular aufgebaut, sodass einzelne Module separat beauftragt werden können; eine dauerhafte Zusammenarbeit ist natürlich – gerade auch im Hinblick auf Nachlassabwicklungen – möglich und für die Organisationen finanziell attraktiv.

NGO-Dialog: Das bringt mich zur Frage der Kosten für die Beauftragung von LEGATUR. Mit welchen Kosten muss ich rechnen?

Bernd Beder: Die für die Organisationen entstehenden Kosten sind überschaubar. Hier sind die Kosten für die rechtliche Gestaltung der Erbschaftsbroschüre und eventuell die Kosten für Vorträge zum Erbrecht oder zur Vorsorge zu nennen. Die Kosten für die individuelle Beratung zu Erbrecht, zur Vorsorgevollmacht und für die Tätigkeit als Bevollmächtigter bei Eintritt der Bedürftigkeit trägt der Legatgeber, wenn die Organisation die Beratungskosten nicht selbst übernehmen möchte. Die Kosten für die Nachlassabwicklung werden immer dem Nachlass entnommen und belasten daher die Organisation nicht unmittelbar.

NGO-Dialog: Warum soll ich LEGATUR mit der Nachlassabwicklung beauftragen, wenn dies vom dafür zuständigen Fundraiser „nebenbei“ erledigt werden kann?

Bernd Beder: Besteht der Nachlass lediglich aus einem Geldvermächtnis, dass vom Erben nur angefordert werden muss und das sofort bezahlt wird, ist die interne Abwicklung sinnvoll. Die „normale“ Erbschaft besteht aber mindestens aus der Abwicklung einer Wohnung, verbunden mit deren Auflösung und der Abwicklung ausstehender Verträge des Erblassers. Nach Schätzung der Gesellschafter von LEGATUR erfordert dies einen Arbeitsaufwand von mindestens zwölf Arbeitstagen, die für die Akquisition von Nachlässen nicht zur Verfügung stehen. Die Zahl und der Arbeitsumfang der eingehenden Nachlässe ist jedoch nicht kalkulierbar, sodass das Vorhalten interner Kapazitäten auch unter diesem Gesichtspunkt nicht sinnvoll erscheint. LEGATUR bietet jedoch gegen überschaubare Kosten an, anhand der in der Vergangenheit eingegangenen und intern bearbeiteten Nachlässe eine Schätzung der auf die Nachlassabwicklung entfallenden internen Kosten durchzuführen und diese ins Verhältnis zu den für die gleiche Tätigkeit entstehenden externen Kosten zu setzen.

NGO-Dialog: Wie soll eine Organisation vorgehen, die sich mit der Gewinnung von Nachlässen bisher noch nicht befasst hat, dies aber zukünftig in Angriff nehmen will?

Bernd Beder: LEGATUR kann die Organisation von Anfang an begleiten. Vorab wird ein kostenloses Vorgespräch geführt, in dem die weiteren Schritte unter Berücksichtigung der bei der Organisation vorhandenen materiellen und personellen Möglichkeiten besprochen werden. Bei diesem Gespräch ist die Teilnahme aller am Entscheidungsprozess beteiligten Personen – und damit auch des Vorstandes und/oder der Geschäftsführung – zwingend erforderlich. Ergebnis dieses Gespräches ist der auf die Gewinnung von Nachlässen bezogene Maßnahmenplan.

Mehr zum Thema auf der [Webseite der Fundraisingakademie](#).

(Bild: Bernd Beder)

Einen Kommentar schreiben