

FUNDRAISING-PRAXIS

Payroll Giving: So werden Mitarbeiter zu Spendern

Die Gesamtspende aller Mitarbeiter wird am Ende des Jahres bekannt gegeben und nicht selten von der Geschäftsführung im Rahmen des so genannten Matching Funds zusätzlich erhöht. Nicht nur große Organisationen profitieren davon, auch viele kleine und mittlere Vereine betreiben in Großbritannien Payroll Giving. Auch in Deutschland ist diese innovative Idee für gemeinnützige Organisationen eine Möglichkeit, zusätzliche Spenden zu generieren.

In Deutschland ist Payroll Giving weitgehend unbekannt. Sie sollten also mit einem gut durchdachten Konzept auf Unternehmen zugehen, um sie für diese innovative Idee zu gewinnen. Und so können Sie vorgehen.

Wählen Sie ein attraktives Spendenprojekt aus

Zunächst sollten Sie eine Reihe attraktiver Projekte auswählen, die Sie durch eine Payroll Giving-Initiative unterstützen wollen. Ihre Projekte sollten folgende Kriterien erfüllen:

- Konkrete Hilfe: Mit den Spenden sollten konkrete Dinge angeschafft werden, z. B. Spielgeräte für einen Kindergarten oder Therapiezubehör für eine Behinderteneinrichtung.
- Nachweisbare Verwendung: Sie sollten einen eindeutigen Verwendungsnachweis führen können, um zu belegen, was mit den Spenden geschehen ist.
- Öffentlichkeitswirksame Darstellungsmöglichkeit: Es sollte möglich sein, über die Projekte z. B. in der regionalen Presse oder in einer Kundenzeitschrift zu berichten.

Vermeiden Sie die Finanzierung von Personal- oder Verwaltungskosten als Zweck Ihres Spendenprojektes. Diese werden grundsätzlich ungern von Spendern unterstützt. Rechnen Sie hingegen einen Verwaltungskostenanteil in die Projektkosten hinein, erfahrungsgemäß stößt dies auf Verständnis.

Finden Sie das richtige Unternehmen

Payroll Giving kommt nicht für alle Unternehmen in Ihrer Region in Frage. Gewisse Grundvoraussetzungen sollte Ihr potenzieller Partner mitbringen. Dazu gehören:

-

Mindestgröße der Firma: 30 Mitarbeiter, funktionierende Buchhaltung und Verwaltung, Unterstützungsmöglichkeit durch einen Steuerberater gegeben

-

Wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen mit positiven Bilanzen, da ansonsten kaum die Bereitschaft vorhanden sein wird, eine Payroll Giving-Initiative zu starten

-

☐ Grundsätzliche Bereitschaft der meisten Mitarbeiter, an der Initiative teilzunehmen

☐ Grundsätzliche Bereitschaft des Unternehmens, die Initiative mindestens 3 Jahre mitzutragen

Formulieren Sie die Informationen einfach und kurz

Payroll Giving ist in Deutschland noch erklärungsbedürftig. Daher ist es wichtig, dieses komplexe Modell Ihrem potenziellen Unternehmenspartner so einfach wie möglich zu erklären. Empfehlenswert ist hierfür ein kurz gefasster Flyer, der alles Wichtige für Arbeitnehmer und Arbeitgeber enthält. Zeigen Sie nicht nur die Vorteile einer Payroll Giving-Initiative auf, sondern informieren Sie auch über die grundlegenden Verwaltungsabläufe. Integrieren Sie unbedingt ein Rechenbeispiel in Ihr Konzept. Auch wenn die Cent-Beträge hinter dem Komma nach wenig klingen, können die Mitarbeiter gemeinsam viel Gutes erreichen. Lassen Sie es sie wissen!

Formulierungshilfen finden Sie auch auf den Internetseiten von Organisationen, die mit Payroll Giving bereits erfolgreich arbeiten, z. B. unter www.wdcs.org.

Klären Sie vorab alle rechtlichen Fragen

Im Gegensatz zu Großbritannien und den USA sind in Deutschland wesentlich mehr rechtliche Fragen zu klären. Dies ergibt sich unter anderem aus den Mitbestimmungs- und Datenschutzgesetzen. Bitten Sie deshalb den Betriebsrat des Unternehmens um Zustimmung zu der geplanten Payroll Giving-Initiative und lassen Sie sich in jedem Fall vorher rechtlich beraten.

Einen Kommentar schreiben