



BFS-INFO 12/14

Informationen für Kunden und Freunde

40 Jahre Revolvingfonds für die Freie Wohlfahrtspflege

Seit dem 12. Dezember 1974 fördert die Bundesregierung den Auf- und Ausbau der Freien Wohlfahrtspflege in Deutschland in Form zinsloser Darlehen. Treuhänderisch verwaltet werden die Darlehen von der Bank für Sozialwirtschaft; Mittelgeber ist heute das BMFSFJ. Die Nachfrage nach den Darlehen ist ungebrochen hoch: Aktuell profitieren davon 632 freigemeinnützige Einrichtungen, Projekte und Modellvorhaben. Weitere 58 stehen bereits auf der Warteliste für rückfließende Mittel. Auf Seite 4 lesen Sie, wie der Revolvingfonds ausgestattet ist und wie er arbeitet.

Erstes Pflegestärkungsgesetz: Ambulante und teilstationäre Angebote im Fokus

Am 1. Januar 2015 wird das Erste Pflegestärkungsgesetz in Kraft treten. Es soll den Leistungskatalog der Sozialen Pflegeversicherung erweitern und verbessern. Von den Neurege-

lungen des Gesetzes profitieren insbesondere ambulante und stationäre Angebote. Unter anderem können Unterstützungsleistungen der Kurzzeitpflege, Verhinderungspflege sowie der Tages- und Nachtpflege künftig flexibler miteinander kombiniert werden. Auf den Seiten 6 ff. stellen wir Ihnen die Kernpunkte des Ersten Pflegestärkungsgesetzes vor.

Fundraising als alternative Finanzierungs- quelle für Krankenhäuser

Professionelles Fundraising bietet Kliniken Möglichkeiten zur Verbesserung ihrer Finanzierungsbasis, die bisher wenig genutzt werden. Zwar sind z. B. Fördervereine weit verbreitet – doch in den wenigsten Fällen wird das Fundraising zentral gesteuert und mit gebündelter Kraft vorangetrieben. Wer mögliche Spendergruppen für Krankenhäuser sind und wie ein strategisches Fundraising erfolgversprechend gestaltet werden kann, beschreibt Veronika Steinrücke in unserem Fachbeitrag ab Seite 16.

Zentrale

50668 Köln

Wörthstraße 15 – 17

Telefon 0221 97356-0

bfs@sozialbank.de

10178 Berlin

Telefon 030 28402-0

bfsberlin@sozialbank.de

B-1040 Brüssel

Telefon 0032 2280277-6

bfsbruessel@sozialbank.de

01097 Dresden

Telefon 0351 89939-0

bfsdresden@sozialbank.de

99084 Erfurt

Telefon 0361 55517-0

bferfurt@sozialbank.de

45128 Essen

Telefon 0201 24580-0

bfsessen@sozialbank.de

22297 Hamburg

Telefon 040 253326-6

bfs hamburg@sozialbank.de

30177 Hannover

Telefon 0511 34023-0

bfs hannover@sozialbank.de

76135 Karlsruhe

Telefon 0721 98134-0

bfskarlsruhe@sozialbank.de

34117 Kassel

Telefon 0561 510916-0

bfskassel@sozialbank.de

50678 Köln

Telefon 0221 97356-0

bfskoeln@sozialbank.de

04109 Leipzig

Telefon 0341 98286-0

bfsleipzig@sozialbank.de

39106 Magdeburg

Telefon 0391 59416-0

bfsmagdeburg@sozialbank.de

55116 Mainz

Telefon 06131 20490-0

bfsmainz@sozialbank.de

80335 München

Telefon 089 982933-0

bfsmuenchen@sozialbank.de

90402 Nürnberg

Telefon 0911 433300-611

bfsnuernberg@sozialbank.de

18055 Rostock

Telefon 0381 1283739-860

bfsrostock@sozialbank.de

70174 Stuttgart

Telefon 0711 62902-0

bfsstuttgart@sozialbank.de

www.sozialbank.de

Impressum

Verlag/Herausgeber:

Bank für Sozialwirtschaft AG

Wörthstraße 15-17

50668 Köln

Vorstand:

Prof. Dr. Harald Schmitz

(Vorsitzender)

Thomas Kahleis

Oliver Luckner

Aufsichtsratsvorsitzender:

Dr. Matthias Berger

Redaktion (v. i. S. d. P.):

Stephanie Rüth

Telefon 0221 97356-210

Telefax 0221 97356-479

s.rueth@sozialbank.de

Satz/Druck:

Theissen Medien Gruppe

GmbH & Co. KG

Am Kieswerk 3

40789 Monheim

ISSN 2196-3711



Deutsches
Rotes
Kreuz



Die BFS-Information ist eine monatlich erscheinende, kostenlose Informationsschrift für Kunden und Freunde der Bank für Sozialwirtschaft AG. Nachdruck, auch auszugsweise, mit Quellenangabe gestattet; zwei Belegexemplare werden erbeten an: BFS Köln, Redaktion BFS-Info.

Inhalt

Aktuelles aus dem Anlagegeschäft

- Bonität des Schuldners prägt Rendite 4
-

Aktuelles aus dem Kreditgeschäft

- 40 Jahre Revolvingfonds für die Freie Wohlfahrtspflege 5
-

BFS Aktuell

- Erstes Pflegestärkungsgesetz:
Ambulante und teilstationäre Angebote im Fokus 6
 - 10. Norddeutscher Fundraisingtag 8
-

Hinweise

- PML Pflege mit Leidenschaft Erfurt gewinnt
Innovationspreis 2014 9
 - Länderspiegel Bürgerstiftungen 2014 9
 - Neu: »Aktion Wirtschaft hilft!« 9
 - Best Practice-Projekt zur Personalgewinnung
auf der ConSozial 2014 10
-

Aktuelle Rechtsentwicklung

11

BFS Service GmbH

- Seminar: Telefontraining für schwierige Gespräche mit
verärgerten Patienten oder Kunden 12
 - Seminar: Neu kalkulieren:
Der Aufbau eines Privatzahler-Kataloges 13
 - Seminar: Leistungserbringung in der Kinder-
und Jugendhilfe (SGB VIII) 14
 - Seminarthemen und -termine 15
-

Aktueller Fachbeitrag

- Fundraising als alternative Finanzierungsquelle
für Krankenhäuser
Autorin: Veronika Steinrücke,
Geschäftsführerin steinrücke+ich gmbh, Köln 16
-

Aktuelles aus dem Anlagegeschäft

Bonität des Schuldners prägt Rendite

Ob Niedrigzinsphase oder nicht: Die Bonität des Schuldners ist von elementarer Bedeutung für jede Anlagestrategie. Denn je geringer die Bonität, desto höher die Zinsen, die der Emittent dem Gläubiger zahlen muss. Eine geringere Bonitätseinstufung von Ratingagenturen bewirkt, dass Schuldner ihren Liquiditätsbedarf nur mit angemessenen Renditeaufschlägen am Geld- und Kapitalmarkt decken können. Auch wenn das zurzeit sehr niedrige Zinsniveau hohe Renditen attraktiv erscheinen lässt: Unter Risikogesichtspunkten empfiehlt es sich, Investments nur innerhalb des so genannten »Investment Grade«-Bereichs zu tätigen. Große Ratingagenturen wie Moody's, S&P und Fitch verwenden folgende Abstufungen für diesen Bereich:

S&P	Moody's	Fitch	Bonitäts-Einstufung
AAA	Aaa	AAA	sehr gut: höchste Bonität, praktisch kein Ausfallrisiko
AA+	Aa1	AA+	sehr gut bis gut: hohe Zahlungswahrscheinlichkeit
AA	Aa2	AA	
AA	Aa3	AA-	
A+	Aa1	A+	gut bis befriedigend: angemessene Deckung von Zins und Tilgung, viele gute Investmentattribute, aber auch Elemente, die sich bei einer Veränderung der wirtschaftlichen Lage negativ auswirken können
A	Aa2	A	
A-	Aa3	A-	
BBB+	Baa1	BBB+	befriedigend: angemessene Deckung von Zins und Tilgung, aber auch spekulative Charakteristika oder mangelnder Schutz gegen wirtschaftliche Verän- derungen
BBB	Baa2	BBB	
BBB-	Baa3	BBB-	

Quelle: www.boerse.ard.de

Bonitätseinstufungen unterhalb dieser Stufen fallen in den spekulativen Bereich und kommen für konservative Anleger nur bedingt als Alternative in Betracht. Denn jederzeit ist eine Veränderung in der Einschätzung der wirtschaftlichen und finanziellen Lage des Unternehmens möglich. Das kann zu einer Herab- bzw. Heraufstufung mit entsprechenden Auswirkungen auf den Kurs führen.

Die Einschätzung zur Solvenz eines Schuldners spielt nicht nur bei Anlagen in Schuldverschreibungen, sondern auch bei Anlagen von Kontengeldern eine entscheidende Rolle.

Innerhalb der EU gibt es unterschiedliche Sicherungssysteme im Bankensektor. Als europäischer Mindeststandard gilt ein Schutz der Einlagen bis zu einem Maximalbetrag von 100.000,- EUR pro Kunde. Die nationalen Regelungen hierzu schützen die Einlagen der Kunden in wesentlich höherem Maße. Bei den im Bundesverband deutscher Banken organisierten Privatbanken werden Einlagen pro Gläubiger derzeit bis zu einem Betrag von 30 Prozent des haftenden Eigenkapitals der jeweiligen Bank abgesichert. Maßgeblich sind die jeweiligen Sicherungsgrenzen der angeschlossenen Institute.

Der Institutsschutz für Genossenschaftsbanken, der auch für die Bank für Sozialwirtschaft AG gilt, geht über den Einlagenschutz der Privatbanken hinaus und schützt Einlagen und Inhaberschuldverschreibungen der Kunden ohne Begrenzungen. Dies ist für den Anleger im Falle einer Bankeninsolvenz von Bedeutung.

Haben Sie Fragen zu diesem Thema? Dann melden Sie sich bitte bei unseren Wertpapierberatern des Bereiches Anlagemanagement unter den Rufnummern 0221.97356-108, -139, -217, -295 und -461.

Aktuelles aus dem Kreditgeschäft

40 Jahre Revolvingfonds für die Freie Wohlfahrtspflege

Der 12. Dezember 1974 ist ein historisches Datum für die Freie Wohlfahrtspflege: An diesem Tag schlossen die Bundesrepublik Deutschland und die Bank für Sozialwirtschaft einen Vertrag, der die Vergabe von zinslosen Darlehen des Bundes an Einrichtungen und Verbände der Freien Wohlfahrtspflege regelt. Treuhänderisch verwaltet werden diese Darlehen von der Bank für Sozialwirtschaft. Der Vertrag wurde in den Jahren 1986 und 1991 aktualisiert und läuft noch bis zum Jahr 2019.

Die zinslosen Darlehen haben eine Laufzeit von bis zu 25 Jahren. Die Tilgungszahlungen werden nicht an den Staatshaushalt zurückgeführt, sondern fließen in einen Darlehensfonds, aus dem die Mittel immer wieder neu als Kredite vergeben werden können. Daher trägt der durch den Bund zur Verfügung gestellte Fonds den Namen »Revolvingfonds«.

Das Gesamtvolumen des Fonds liegt bei rund 178 Mio. EUR. Davon wurden 51 Mio. EUR erst in den Jahren 1991 bis 1994 zur Verfügung gestellt, um den Auf- und Ausbau der Freien Wohlfahrtspflege in den neuen Bundesländern zu unterstützen. Durch die zinslosen Darlehen fördert das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) den zeitgemäßen Ausbau bundeszentraler Einrichtungen, überregionaler Einrichtungen, regionaler Träger und Dienste mit überregionaler Aufgabenstellung sowie Modellvorhaben der Freien Wohlfahrtspflege. Seit dem Jahr 2000 beschränkt sich die Förderung – mit Ausnahme der Förderung von Mehrgenerationenhäusern im Rahmen des Aktionsprogramms des BMFSFJ – ausschließlich auf die neuen Bundesländer. Ziel ist die Deckung des vereinigungsbedingten Nachholbedarfs, um eine Angleichung der Strukturen in den neuen Ländern an die Westverhältnisse zu erreichen.

Bisher konnten mit den Mitteln des Revolvingfonds Maßnahmen mit Gesamtkosten von etwa 2,25 Mrd. EUR gefördert werden. Bis heute wurden Darlehen mit einem Volumen von ca. 510 Mio. EUR bewilligt. 632 freigemeinnützige Einrichtungen, Projekte und Modellvorhaben profitieren aktuell von der Förderung aus dem Revolvingfonds. Weitere 58 stehen bereits auf der Warteliste für rückfließende Mittel.

Über den Revolvingfonds können Darlehen in einer Höhe von bis zu 50 Prozent des Gesamtfinanzierungsvolumens bewilligt werden. Über die Förderfähigkeit der Maßnahme entscheidet zunächst ein Darlehensausschuss aus Vertretern der Spitzenverbände der Freien Wohlfahrtspflege, im zweiten Schritt ein Vergabeausschuss, bestehend aus je einem Vertreter des BMFSFJ und der Bank für Sozialwirtschaft.

Aus dem System der Finanzierung sozialer Vorhaben ist der Revolvingfonds nicht mehr wegzudenken. Die Nachfrage ist auch nach 40 Jahren ungebrochen hoch. Auf die langfristige Finanzierungsmöglichkeit durch den Revolvingfonds hatten die in der Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege (BAGFW) zusammengeschlossenen Spitzenverbände und die Geschäftsführung der Bank für Sozialwirtschaft, unterstützt von Verantwortungsträgern aus verschiedenen Fachministerien des Bundes, lange Zeit hingearbeitet.

Inspiriert wurden sie dabei unter anderem dadurch, dass es in der BFS in den Jahren nach dem Ersten Weltkrieg bereits ein ähnliches Modell gegeben hatte: Damals hatte die BFS (noch unter dem Namen »Hilfskasse gemeinnütziger Wohlfahrtseinrichtungen Deutschlands«) staatliche Darlehensmittel für die Freie Wohlfahrtspflege ausgereicht und verwaltet.

Nähere Informationen sowie die Förderrichtlinien erhalten Interessenten bei der BFS Köln, Manfred Kleefisch, E-Mail: m.kleefisch@sozialbank.de, Tel. 0221.97356-131, Fax -143.

BFS Aktuell

Erstes Pflegestärkungsgesetz: Ambulante und teilstationäre Angebote im Fokus

Am 17. Oktober 2014 hat der Deutsche Bundestag das erste Pflegestärkungsgesetz beschlossen. Es soll den Leistungskatalog der Sozialen Pflegeversicherung erweitern und verbessern. Dies wird mit einer Änderung des Elften Sozialgesetzbuches (SGB XI) einhergehen. Der Bundesrat hat das Gesetz am 7. November 2014 abschließend beraten. Einer Zustimmung durch den Bundesrat bedarf das Gesetz nicht. In Kraft treten wird es am 1. Januar 2015.

Von den Neuregelungen profitieren vor allem ambulante und teilstationäre Angebote. Das Gesetz beinhaltet folgende Kernpunkte:

- **Erhöhung der Leistungsbeträge:** Die Leistungsbeträge der Sozialen Pflegeversicherung werden pauschal um 4 % angehoben. Für Leistungen, die erst mit dem am 23. Oktober 2012 verabschiedeten Pflege-Neuausrichtungsgesetz eingeführt wurden, ist ein Anpassungssatz von 2,67 % vorgesehen.

Einen Überblick über die Leistungssätze ab dem 1. Januar 2015 gibt das Bundesgesundheitsministerium unter www.bmg.bund.de/pflege/pflegestaerkungsgesetze/

- **Stärkung der häuslichen Pflege:** Unterstützungsleistungen der Kurzzeitpflege, Verhinderungspflege sowie der Tages- und Nachtpflege können künftig flexibler miteinander kombiniert werden. So wird ermöglicht, bis zu 50 % der Jahrespauschale für Kurzzeitpflege zusätzlich für Verhinderungspflege einzusetzen. Dies weitet die Kostenbeteiligung der Sozialen Pflegeversicherung an der Verhinderungspflege auf bis zu 150 % des bisherigen Betrages aus. Der für die Verhinderungspflege in Anspruch genom-

mene Erhöhungsbetrag wird vom Leistungsbetrag für eine Kurzzeitpflege entsprechend abgezogen. Ein noch nicht verbrauchter Anspruch auf Verhinderungspflege wiederum kann innerhalb eines Kalenderjahres zeitlich flexibel für Leistungen der Kurzzeitpflege eingesetzt werden. Dadurch kann sich der Leistungsbetrag der Kurzzeitpflege in der Spitze verdoppeln.

Parallel dazu wird die Zeit für die Inanspruchnahme von Kurzzeitpflege von derzeit max. vier auf bis zu acht Wochen pro Jahr ausgeweitet. Der Leistungsanspruch auf Verhinderungspflege wird auf bis zu sechs Wochen pro Jahr erhöht (derzeit max. vier Wochen). Bei der Kombination von Tages-/Nachtpflege mit ambulanten Pflegeleistungen (Pflegegeld und/oder ambulante Sachleistungen) werden die Ansprüche künftig nicht mehr aufeinander angerechnet, sondern jeweils vollständig zur Verfügung stehen. Beispielsweise beteiligen sich die Pflegekassen derzeit mit bis zu 2.325 Euro pro Monat an den Kosten einer kombinierten Inanspruchnahme von Tagespflege und ambulanten Pflegeleistungen in Pflegestufe III (kein Härtefall). Künftig sollen hierfür bis zu 3.224 Euro monatlich zur Verfügung gestellt werden.

- **Ausbau niedrigschwelliger Angebote:** Niedrigschwellige Betreuungs- und Entlastungsangebote sollen gestärkt werden. Der Grundbetrag (künftig 104 Euro pro Monat) für die Kostenbeteiligung der Pflegekassen an zusätzlichen Betreuungsleistungen gem. § 45b SGB XI wird künftig auch für Personen mit rein körperlichen Beeinträchtigungen (somatischer Pflegebedarf mindestens der Pflegestufe I) gewährt. Momentan sind nur Menschen mit erheblich eingeschränkter Alltagskompetenz (gem. § 45a SGB XI) anspruchsberechtigt (v. a. Demenz). Zudem ist vorgesehen, dass die Mittel nicht nur für Betreuungsleistungen, sondern auch für die neu in das SGB XI aufzunehmenden

»niedrigschwiligen Entlastungsangebote« eingesetzt werden können.

Gemäß der Begründung zum Ersten Pflegestärkungsgesetz versteht der Gesetzgeber hierunter vor allem hausnahe Serviceleistungen sowie Alltags- und Pflegebegleitung, welche vorhandene Ressourcen und Fähigkeiten stärken und die Bewältigung des Pflegealltags unterstützen. Zielgruppen der niedrigschwiligen Entlastungsangebote sind neben den pflegebedürftigen oder in ihrer Alltagskompetenz eingeschränkten Personen auch Angehörige und vergleichbar Nahestehende in ihrer Eigenschaft als Pflegende. Darüber hinaus wurde beschlossen, dass bis zu 40 % der noch nicht ausgeschöpften ambulanten Pflegesachleistungsbeträge für niedrigschwellige Betreuungs- und Entlastungsangebote in Anspruch genommen werden können – zusätzlich zu den geplanten 104 Euro (Grundbetrag) bzw. 208 Euro (erhöhter Betrag) pro Monat aus § 45b SGB XI.

- **Erweiterung der Leistungsansprüche für demenziell erkrankte Personen:** Personen, die einen Hilfebedarf im Bereich der Grundpflege und hauswirtschaftlichen Versorgung haben, der nicht das Ausmaß der Pflegestufe I erreicht (sogenannte Pflegestufe 0), die jedoch im Sinne des § 45a SGB XI in ihrer Alltagskompetenz erheblich eingeschränkt sind, können ab dem 1. Januar 2015 auch Leistungen der Tages-, Nacht- und Kurzzeitpflege sowie den Zuschlag für Mitglieder ambulant betreuter Wohngruppen (§ 38a SGB XI) erhalten. Zudem wird ihnen ermöglicht, die Anschubfinanzierung zur Gründung von ambulant betreuten Wohngruppen (§ 45e SGB XI) zu bekommen. Damit erhalten sie Zugang zu allen Leistungen im ambulanten Bereich, die auch Personen mit einer Pflegestufe zustehen.

- **Steigerung der Zuschüsse für Umbaumaßnahmen und Pflegehilfsmittel:** Die Zuschüsse für Umbaumaßnahmen des individuellen Wohnumfelds (§ 40 SGB XI) werden ab dem 1. Januar 2015 von derzeit bis zu 2.557 Euro auf bis zu 4.000 Euro pro Maßnahme angehoben. Leben mehrere Pflegebedürftige gemeinsam in einer Wohnung, sollen sich die Pflegekassen künftig mit bis zu 16.000 Euro pro Maßnahme beteiligen (bisher maximal 10.228 Euro). Für Pflegehilfsmittel des täglichen Verbrauchs (z. B. Bettunterlagen, Einmalhandschuhe) steigen die Zuschüsse von 31 Euro auf 40 Euro pro Monat.
- **Förderung des Ausbaus neuer Wohnformen:** Der Wohngruppenschlag, den Pflegebedürftige aus der Sozialen Pflegeversicherung erhalten, wenn sie eine Pflegekraft in einer ambulant betreuten Wohngruppe mit mindestens drei Pflegebedürftigen beschäftigen, wird von 200 auf 205 Euro pro Monat erhöht. Außerdem sind Vereinfachungen der Antragsvoraussetzungen bei der Anschubfinanzierung für ambulant betreute Wohnformen geplant.
- **Unterstützung pflegender Angehöriger:** Wer kurzfristig die Pflege eines Angehörigen organisieren muss, kann künftig eine Lohnersatzleistung für eine bis zu zehntägige Auszeit vom Beruf erhalten, vergleichbar mit dem Kinderkrankengeld. Die Lohnersatzleistung wird in dem separaten »Gesetz zur besseren Vereinbarkeit von Familie, Pflege und Beruf« geregelt, welches das Bundeskabinett am 15. Oktober 2014 beschlossen hat und das ebenfalls am 1. Januar 2015 in Kraft treten wird.

Über die Eckpunkte des Gesetzes zur besseren Vereinbarkeit von Familie, Pflege und Beruf informiert das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend unter www.bmfsfj.de/BMFSFJ/aeltere-menschen,did=210178.html

BFS Aktuell

- **Mehr Betreuungskräfte in voll- und teilstationären Pflegeeinrichtungen:** Es sollen die finanziellen Voraussetzungen dafür geschaffen werden, dass die Zahl der zusätzlichen Betreuungskräfte von bisher rund 25.000 auf bis zu 45.000 Betreuungskräfte erhöht werden kann.
- **Aufbau eines Pflegeversorgungsfonds:** Zur Vorbereitung des solidarischen Pflegeversicherungssystems auf einen künftigen, demografiebedingten Anstieg pflegebedürftiger Menschen hat sich die Bundesregierung auf den Aufbau eines Pflegevorsorgefonds bei der Bundesbank geeinigt. Er wird sich aus 0,1 Beitragssatzpunkten (etwa 1,2 Mrd. Euro jährlich) speisen. Der Fonds soll ab 2035, wenn die geburtenstarken Jahrgänge von 1959 bis 1967 ins Pflegealter kommen, zur Stabilisierung des Beitragssatzes genutzt werden.

Zur Finanzierung der Leistungserweiterungen werden die Beiträge zur Sozialen Pflegeversicherung ab dem 1. Januar 2015 um 0,3 Prozentpunkte angehoben. Für das Jahr 2015 wird mit Mehreinnahmen in Höhe von rund 3,63 Mrd. Euro gerechnet. Dem stehen erwartete Mehrausgaben in Höhe von 3,53 Mrd. Euro einschließlich der Zuführung von Mitteln zum Versorgungsfonds gegenüber.

Noch in dieser Wahlperiode soll mit einem zweiten Pflegegestärkungsgesetz ein neuer Pflegebedürftigkeitsbegriff (mit fünf Pflegegraden statt drei Pflegestufen) und ein neues Begutachtungsverfahren eingeführt werden. Von zentraler Bedeutung ist dabei die Aufhebung der bisherigen Unterscheidung zwischen Pflegebedürftigen mit einerseits körperlichen und andererseits kognitiven sowie psychischen Einschränkungen (insbesondere Demenz). Derzeit läuft eine Erprobungsphase, bei der rund 4.000 Pflegebedürftige sowohl nach bisherigem als auch nach geplantem neuem Recht begutachtet werden. Ergebnisse dieser Erprobung sollen Anfang 2015 vorliegen.

Autor: Markus Sobottke; Leiter Research, Tel. 0221 97356-247, E-Mail: m.sobottke@sozialbank.de

10. Norddeutscher Fundraisingtag

»Vertrauen als Schlüssel zum Fundraising-Erfolg« hat der Norddeutsche Fundraisingtag anlässlich seines 10. Jubiläums zum Schwerpunktthema gemacht. Die Jubiläumsveranstaltung findet am 18. und 19. Februar 2015 in Hamburg statt und lädt Fundraiser, Geschäftsführer, Vorstandsmitglieder, Stiftungsmanager und Öffentlichkeitsarbeiter zum fachlichen und informellen Austausch ein.

Entsprechend der Tradition des Norddeutschen Fundraisingtages ist der erste Veranstaltungstag ganztägigen Workshops gewidmet. Auf dem Programm stehen z. B. die Themen »Capital Campaign«, »nachhaltige Fundraisingstrategie« und »Erbschaftsfundraising«. Am zweiten Tag starten die Fundraiser mit einem Plenumsvortrag von Dr. Thomas Kreuzer, Deutsche Fundraising Akademie, zum Schwerpunktthema: »Vertrauensbildung – die Fundraising-Strategie der Zukunft«. Seine Thesen diskutiert er anschließend auf einem Podium mit weiteren Fundraisingexperten.

Weitere Elemente der Veranstaltung sind Thementische sowie 90-minütige Praxisworkshops. **Die BFS sponsert den 10. Norddeutschen Fundraisingtag. Wir freuen uns auf Ihren Besuch an unserem Stand!**

Das Programm des 10. Norddeutschen Fundraisingtages ist ab Anfang Dezember auf www.norddeutscher-fundraisingtag.de abrufbar.

Hinweise

PML Pflege mit Leidenschaft Erfurt gewinnt Innovationspreis 2014

Das Unternehmen »PML Pflege mit Leidenschaft Erfurt GmbH«, Kunde der BFS-Geschäftsstelle in Erfurt, hat den Innovationspreis der Zeitschrift »Häusliche Pflege« 2014 gewonnen. In Kooperation mit dem ASB-Kreisverband Erfurt hat der ambulante Pflegedienst sein eigenes Catering-Unternehmen gegründet und kooperiert zudem mit einer Wäscherei, um seinen Kunden eine ambulante Speise- und Wäscheversorgung anzubieten.

Das Konzept des Gewinners ist ein niedrighschwelliges Dienstleistungsangebot, das den Verbleib in der Häuslichkeit unterstützt. »Pflege mit Leidenschaft« hat eine wirtschaftliche Möglichkeit entwickelt, die Wäsche zu reinigen und Mahlzeiten und Kostformen zu liefern, die unterschiedlichen Krankheitsbildern angepasst sind: Normale Kost, Fingerfood, faserfreie Kost sowie Schaumkost für Palliativpatienten. Durch eine logistisch ausgefeilte Lösung können auch Kunden im ländlichen Raum angefahren werden.

Während stationäre Einrichtungen die Bewohnerwäsche meist mit Großwäschereien organisieren, können ambulante Pflegedienste beim Kunden vor Ort keine effiziente und wirtschaftliche Wäscheversorgung anbieten. Durch die Kooperation mit der Großwäscherei ist das Verfahren wie folgt: Die Wäsche wird im Wäschebeutel gesammelt, vom Pflegedienst abgeholt und schrankfertig zurückgebracht. Nähere Informationen: <http://mit-leidenschaft.net/>

Länderspiegel Bürgerstiftungen 2014

Zum »Tag der Stiftungen« am 1. Oktober 2014 hat die Aktive Bürgerschaft den »Länderspiegel Bürgerstiftungen. Fakten und

Trends 2014« vorgelegt. Er zeigt, dass Bürgerstiftungen bei Stiftern und Spendern weiter an Attraktivität gewonnen haben: 33 Millionen Euro an Zustiftungen (+13,8 Prozent) und 12 Millionen Euro an Spenden konnten die insgesamt 378 Bürgerstiftungen in Deutschland zwischen dem 30. Juni 2013 und dem 30. Juni 2014 verzeichnen. Trotz sinkender Kapitalerträge blieb die Fördersumme mit rund 14 Millionen Euro auf hohem Niveau. Förderschwerpunkt war das Thema Bildung (47 Prozent), gefolgt von Kunst und Kultur (17 Prozent) und Sozialem (15 Prozent).

Über eine Bürgerstiftung kann sich jeder mit seinen Mitteln für seine Anliegen in der Region einsetzen: über Stiftungsfonds, Treuhandstiftung, Spenden oder mit ehrenamtlichem Engagement.

Der »Länderspiegel Bürgerstiftungen 2014« steht zum Download bereit: www.aktive-buergerschaft.de/laenderspiegel

Neu: »Aktion Wirtschaft hilft!«

Mit der »Aktion Wirtschaft hilft!« möchte der Fundraising-Verband Austria eine neue Brücke zwischen gemeinnützigen Organisationen und Unternehmen bauen und Unternehmen gezielt Möglichkeiten des gesellschaftlichen Engagements aufzeigen. Dazu wurde ein »Spendenguide für Unternehmen« entwickelt, der über zahlreiche gemeinnützige Anliegen und Projekte informiert, Best Practice Beispiele der Zusammenarbeit zwischen Non-Profit-Organisationen und Unternehmen vorstellt etc.. Zudem gibt er Hinweise zur steuerlichen Absetzbarkeit von Spenden, zu rechtlichen Fragestellungen sowie zur Einbettung des gesellschaftlichen Engagements in die Unternehmensstrategie und die Kommunikation.

Der »Spendenguide für Unternehmen« und zahlreiche andere Informationen zur »Aktion Wirtschaft hilft!« sind unter www.wirtschaft-hilft.at abrufbar.

Hinweise

Best Practice-Projekt zur Personalgewinnung auf der ConSozial 2014

Unter dem Motto »Mission Sozialwirtschaft – produktiv und menschlich« fand am 5. und 6. November 2014 in Nürnberg die diesjährige ConSozial statt. Erneut wurden im Rahmen des Branchentreffpunkts viele spannende Themen diskutiert, so dass auch der Beginn des Lokführer-Streiks am 6. November 2014 weniger Menschen als befürchtet vom Besuch des Kongresses abhielt: Die Sozialbranche half sich selbst und gründete spontan zahlreiche Fahrgemeinschaften.

Aufgrund der hohen Relevanz des Themas drehte sich auf der diesjährigen ConSozial eine Reihe von Veranstaltungen um das Thema »Personalgewinnung und –bindung«. Unter anderem präsentierten Andreas Schmiedel von der Evangelischen Diakonieschwesternschaft Herrenberg-Korntal und Christopher Roßberg von der contec GmbH anhand eines Praxisprojektes, welche Erfolgsfaktoren im Personalmarketing gelten.

Anlass für das Projekt war, dass die Diakonieschwesternschaft in den Jahren 2013 und 2014 zwei neue Pflegeheime mit einem Gesamtpersonalbedarf von fast 100 Mitarbeiter/innen eröffnen wollte. Um Führungs-, Fach- und Hilfskräfte für die Bereiche Pflege, Hauswirtschaft und Verwaltung rechtzeitig zu gewinnen, wurde das Projekt im Frühjahr 2013 gestartet. Ziel war nicht nur die Bewältigung der aktuellen Herausforderung, sondern auch die Stärkung der Arbeitgebermarke und die Entwicklung eines strategischen Personalmanagements.

Im ersten Schritt wurde analysiert, wo die Diakonieschwesternschaft steht, was sie potenziellen Mitarbeiter/innen bietet, was sie als Arbeitgeber besonders auszeichnet – und wie sie im Vergleich zu den regionalen Wettbewerbern aufgestellt ist. Dazu gehörte eine Betrachtung der Personalkennzahlen ebenso wie Einschätzungen der Mitarbeiter und Führungs-

kräfte, eine Status Quo-Analyse des Personalmarketings und das Herausarbeiten der Arbeitgeber-Stärken. Unter anderem wurde im Rahmen von Workshops erarbeitet, was die Diakonieschwesternschaft als Arbeitgeber ausmacht, welche Ziele sie verfolgt, welche Werte ihr wichtig sind und wer zu diesem Unternehmen passt. Das Ergebnis war, dass das Personalmarketing und vor allem die Kommunikation der Arbeitgeber-Benefits verbessert werden könnten – aber auch, dass das Unternehmen im Bereich Personal in keiner Krise steckte, obwohl es im regionalen Umfeld zahlreiche Wettbewerber gibt.

Daran anschließend wurden Maßnahmen zur kurzfristigen Personalgewinnung und zur langfristigen Entwicklung zu einem attraktiven Arbeitgeber erarbeitet und umgesetzt. Durch den generellen Wandel von einem Arbeitgeber- zum Arbeitnehmermarkt wurde zunächst der Fokus darauf gelegt, in den Stellenanzeigen weg von den Anforderungen des Unternehmens hin zum Angebot an potenzielle Mitarbeiter zu kommen. Bei den Maßnahmen zur langfristigen Weiterentwicklung lag der Schwerpunkt auf der Strategie zur Nachwuchsgewinnung und –bindung, auf der Personalentwicklung und auf dem Ausbau von Arbeitgeber-Benefits. Insgesamt 82 Maßnahmen wurden entwickelt. Ein erstes Ergebnis war, dass alle Stellen in den beiden neuen Pflegeheimen besetzt werden konnten.

Abschließend zeigten Schmiedel und Roßberg auf, welche Erfolgsfaktoren sie aus dem Projekt heraus definieren konnten. Für die Diakonieschwesternschaft waren dies: eine aktive Vorstandsentscheidung, gute und motivierte Führungskräfte, eine unverwechselbare Unternehmenskultur, ein kreativer Umgang mit den Wünschen der Mitarbeiter und ein professioneller Außenauftritt. Aus Sicht des Beraters: der Mut zur Investition von Geld und Zeit (die sich rechnen!), eine Offenheit für Veränderungen, ein breiter Wille im Unternehmen, eine konsequente Umsetzung der Maßnahmen und die Professionalisierung des Personalmarketings.

Aktuelle Rechtsentwicklung

Umsatzsteuerrecht

Werbemobil ist nur bei aktiver Mitwirkung an der Werbung steuerpflichtig

Nur wenn sich der gemeinnützige Rechtsträger zur aktiven Mitwirkung verpflichtet (Mindestnutzung, werbewirksames Parken etc.) ist die Nutzung eines Werbemobils umsatzsteuerpflichtig.

LSF Sachsen,

Vfg. vom 15.05.2014 – S 7100-447/1-213

BFH: Erneute Restriktionen beim ermäßigten Steuersatz

Mithilfe einer sehr profiskalischen Auslegung verneint der BFH den ermäßigten Steuersatz nunmehr auch für Vermögensverwaltungsumsätze gemeinnütziger Rechtsträger.

BFH, Urteil vom 20.03.2014 – V R 4/13

Standplatzvermietung umsatzsteuerfrei

Die Standplatzvermietung bei Festveranstaltungen ist einschließlich der Nebenleistungen umsatzsteuerfrei.

BFH, Urteil vom 13. 02.2014 – V R 5/13

(Änderung der Rechtsprechung)

Einkommensteuerrecht

Übliche Aufwendungen für Seniorenwohntift absetzbar

Übliche Aufwendungen für die krankheitsbedingte Unterbringung

in einem Seniorenwohntift sind als außergewöhnliche Belastungen absetzbar.

OFD Frankfurt/M.,

BFH, Urteil vom 14.11.2013 – VI R 21/12

Vereinsrecht

Verein der Wohlfahrtspflege mit Zweckbetrieben nicht eintragungsfähig?

Ein gemeinnütziger Verein der Wohlfahrtspflege als Träger von Zweckbetrieben, der sich nach seiner Satzung an Unternehmen beteiligen kann, soll nach Auffassung des KG Berlin nur in Ausnahmefällen eintragungsfähig sein.

KG Berlin, Beschluss vom 23.06.2014 – 12 W 60/12

Vorstandsbeschlüsse bleiben nach erfolgreicher Wahlanfechtung wirksam

Die während eines erfolgreichen Anfechtungsverfahrens der Vorstandswahl gefassten Vorstandsbeschlüsse bleiben in aller Regel wirksam.

OLG Thüringen, Beschluss vom 23.08.2013 – 9 W 134/13

Stiftungsrecht

Treuhandstiftung nicht rechtsfähig

Die unselbständige Stiftung ist kein eigenständiger Rechtsträger; nur der Treuhänder kann für sie handeln.

BVerwG, Urteil vom 09.04.2014 – 8 C 23.12

Gesellschaftsrecht

UG (haftungsbeschränkt) kann bei geringem Kapital abgelehnt werden

Ein mit 1.000 Euro Kapital ausgestattete UG darf wegen Unzumutbarkeit als Vertragspartner abgelehnt werden, wenn sie keine ausreichenden Sicherheiten anbietet.

LG Frankfurt a.M.,

Urteil vom 04.12.2013 – 2/13 S 94/12

Sozialversicherungsrecht

Kein allgemeiner Vertrauensschutz nach Betriebsprüfung der Rentenversicherung

Beanstandungsfrei verlaufende Betriebsprüfungen der Rentenversicherungsträger führen zu keinem Vertrauensschutz.

BSG, Urteil vom 30.10.2013 – B 12 AL 2/11 R

Arbeitsrecht

Mehr Urlaubstage für ältere Arbeitnehmer zulässig

Es verstößt nicht gegen das Diskriminierungsverbot, älteren Beschäftigten aus Gründen des Gesundheitsschutzes zusätzliche Urlaubstage zu gewähren.

BAG, Urteil vom 21.10.2014 – 9 AZR 956/12

Thomas von Holt

RA und Steuerberater | www.vonHolt.de

Telefontraining für schwierige Gespräche mit verärgerten Patienten oder Kunden

Der Umgang mit verärgerten und aufgebracht Kunden am Telefon ist eine besondere Herausforderung für die Mitarbeiter. Sie werden unvorbereitet mit den negativen Emotionen des Anrufers konfrontiert und müssen spontan reagieren. Ungeschickte Formulierungen, Reizworte und ungeduldiges Zuhören bringen den Anrufer noch mehr auf und lassen das Gespräch leicht eskalieren.

Dieses praxisorientierte Seminar vermittelt professionelle Gesprächstechniken und Handlungsabläufe am Telefon. In konkreten Trainingssituationen mit Feedback lernen die Teilnehmer, wie sie ein Telefongespräch auf eine sachliche Ebene bringen und positiv beenden können.

Zielgruppe der Veranstaltung sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Anrufe von verärgerten Kunden oder Patienten annehmen, weiterleiten oder beantworten müssen.

Auszüge aus dem Inhalt

- Kommunikationsmodelle: Wie funktioniert Kommunikation?
- die Sach- und Beziehungsebene des Telefongesprächs
- positives Formulieren
- Fragetechniken
- Gesprächsstörer und Gesprächsförderer
- Arten des Zuhörens
- Handlungsschritte im Beschwerdegespräch
- praktisches Telefontraining mit dem »Telefonkoffer«

Dieses praxisorientierte Seminar zeigt, wie auch schwierige (Telefon-)gespräche gesteuert und zu einem positiven Abschluss gebracht werden können. Die vermittelten Gesprächstechniken geben den Mitarbeitern mehr Sicherheit und Professionalität im Umgang mit verärgerten Kunden.

Referentin: **Gisela Meese, (M.A.),
Geschäftsführerin der WHO/UNICEF-
Initiative »Babyfreundlich«,
Agenturleistungen –
Vereinsmanagement – Seminare (ALVS),
Bergisch Gladbach**

Termin & Ort: **27.01.2015 in Köln**
Seminardauer: **10:00 bis 17:00 Uhr / 1 Tag**
Seminargebühr: **Euro 300,00 zzgl. MwSt.**

Neu kalkulieren: Der Aufbau eines Privatzahler-Kataloges

Viele Pflegedienste bieten für Privatzahler lediglich die Leistungskomplexe der Pflegeversicherung an, obwohl die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden weitaus differenzierter sind.

Viele Kunden wünschen sich Lösungen für Bedürfnisse, die über den Leistungskatalog der Pflegeversicherung hinausgehen. Deshalb sollten Sie auch Angebote machen, die neben der reinen Pflege das Leben der Pflegebedürftigen und der Angehörigen »schöner machen«. Bis zu 25 % der Umsätze eines Pflegedienstes können aus den Privatzahlerleistungen erwirtschaftet werden.

Zudem stellt sich die Frage, wie Betreuungsleistungen unter dem Eindruck des Ersten Pflegestärkungsgesetzes neu als Privatzahler-Leistungen angeboten werden können.

Auszüge aus dem Inhalt

- allgemein: die Kalkulation von Kosten und Stundensätzen und die Entwicklung von Preisen
- Kalkulation von Zeitvergütungen (auch wenn diese zur Wahl neben Leistungskomplexen oder als Einzelleistungen zur Verfügung stehen sollen)
- freie und jeweils spezifische Kalkulation von Stundensätzen für
 - a) die stundenweise Verhinderungspflege nach § 39 SGB XI
 - b) die Betreuungsleistungen nach § 45 b SGB XI
 - c) private haushaltsnahe Dienstleistungen

- Erstellung eines Privatzahler-Kataloges mit verschiedenen Formen der Mischkalkulation für
 - a) Einzel-Leistungen
 - b) pauschale Leistungspakete
 - c) Zeit-Leistungen
- Beispiele für das Marketing und die Beratung und den Verkauf der Privatzahler-Leistungen
- Aufbau des Privatzahlerkataloges mit dem Ziel eines Alleinstellungsmerkmals

Die Bausteine und die Formatvorlagen für diesen Leistungskatalog werden Ihnen in Form von Dateien geliefert. Somit haben Sie nach dem Seminar Vorschläge für Ihren Privatzahler-Leistungskatalog vorliegen, die Sie nur noch auf Ihre individuellen Bedürfnisse hin anpassen müssen. Sie können dann sofort Ihren neuen Privatzahler-Katalog ab Mitte 2015 oder ab dem Jahr 2016 in Ihrem Pflegedienst implementieren.

Das Seminar richtet sich an Pflegedienstleitungen, Geschäftsführungen und Inhaber/innen von ambulanten Pflegediensten und Sozialstationen.

Referent: **Thomas SieBegger,**
Diplom-Kaufmann, Organisationsberater
und Sachverständiger für ambulante
Pflegedienste,
Hamburg

Termine & Orte: **28.01.2015 in Köln**
01.10.2015 in Berlin

Seminardauer: **10:00 bis 17:00 Uhr / 1 Tag**

Seminargebühr: **Euro 300,00 zzgl. MwSt.**

Leistungserbringung in der Kinder- und Jugendhilfe (SGB VIII) – Heimaufsichtsrecht und Vereinbarungen nach § 78 b SGB VIII

Das Seminar beleuchtet jeweils systematisch die Rechtsbeziehungen des Anbieters von Leistungen der Jugendhilfe zu den für die Heimaufsicht nach §§ 45 ff. SGB VIII zuständigen Behörden und die vertraglichen Beziehungen der Beteiligten im sozialrechtlichen Dreiecksverhältnis.

Behandelt wird zunächst das Recht der Aufsicht über Einrichtungen der Kinder- und Jugendhilfe nach §§ 45 ff. SGB VIII mit den Schwerpunkten der örtlichen und sachlichen Zuständigkeit der Aufsichtsbehörden, den Voraussetzungen der Erteilung und des Anspruchs auf Erteilung einer Betriebserlaubnis und der Bedeutung von landesrechtlichen und behördlichen Vorgaben (»Heimrichtlinien« etc.).

Im zweiten Themenschwerpunkt werden die Rechtsbeziehungen im sozialrechtlichen Dreiecksverhältnis erörtert, insbesondere die Abgrenzung der Inhalte der Vereinbarungen nach § 78 b SGB VIII von den Vorgaben der Betriebserlaubnis und die Bedeutung von Landesrahmenverträgen nach § 78 f SGB VIII.

Auszüge aus dem Inhalt

- Heimaufsichtsrecht nach §§ 45 ff SGB VIII, insbesondere
 - Betriebserlaubnis
 - Verwaltungsvorgaben (»Heimrichtlinien«)
 - Örtliche Prüfung
 - Auflagen zur Betriebserlaubnis
 - Meldepflichten
 - Rechtsschutzmöglichkeiten

- Vereinbarungen nach § 78 b SGB VIII
 - Abgrenzung zu den Vorgaben der Betriebserlaubnis
 - Landesrahmenverträge
 - Vereinbarungsinhalte/Verwaltungsvorgaben
 - Entgeltkalkulation nach den Maßstäben des BVerwG
 - Schiedsverfahren/Rechtsschutzmöglichkeiten

Das Seminar richtet sich an etablierte und zukünftige Träger von Einrichtungen der Kinder- und Jugendhilfe.

Der Referent ist Rechtsanwalt in der Praxis DORNHEIM Rechtsanwälte & Steuerberater, Hamburg, und berät bundesweit Einrichtungen und Dienste der Kinder- und Jugendhilfe.

Referent: **Rüdiger Meier,**
Rechtsanwalt,
DORNHEIM
Rechtsanwälte & Steuerberater,
Hamburg

Termine & Orte: **28.01.2015 in Köln**
15.09.2015 in Berlin

Seminardauer: **10:00 bis 17:00 Uhr / 1 Tag**

Seminargebühr: **Euro 300,00 zzgl. MwSt.**

Aktuelle Seminarthemen und -termine der BFS Service GmbH

Rechnungswesen für Entscheidungsträger

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 20.01.2015 – Hamburg

Bauherrenaufgaben bei der Vorbereitung und Durchführung von Bauvorhaben

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 20.01.2015 – Hamburg

Baukosten-Controlling

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 21.01.2015 – Hamburg

Führung heute – ein Check-up für Führungskräfte

Dauer: 2 Tage, Gebühr: € 575,00
 26./27.01.2015 – Köln

Einführung in das Vergaberecht und -verfahren

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 29.01.2015 – Köln

Effektiver Personaleinsatz in stationären Pflegeeinrichtungen

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 29.01.2015 – Köln

Aktuelle Umsatzsteuer für soziale Körperschaften

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 29.01.2015 – Köln

Kennzahlen für Entscheidungsträger

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 05.02.2015 – Köln

Erfolgreiche Führung – Umgang mit Demotivation und kontraproduktivem Arbeitsverhalten

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 06.02.2015 – Köln

Der dritte Weg – aktuelle Rechtsprechung und arbeitsrechtliche Entwicklungen

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 09.02.2015 – Berlin

Arbeitnehmerüberlassung in der Sozialwirtschaft

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 10.02.2015 – Berlin

Perfekt im Office – moderne Büroorganisation für Profis

Dauer: 2 Tage, Gebühr: € 475,00
 17./18.02.2015 – Hamburg
 17./18.03.2015 – Köln

Flexibilisierung der Beschäftigungsverhältnisse

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 19.02.2015 – Köln

Spendenrecht und Rechnungslegung für Fundraiser/Spendensammler

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 23.02.2015 – Berlin

Der beste ambulante Pflegedienst

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 23.02.2015 – Köln

Kostenrechnung für ambulante Pflegedienste

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 24.02.2015 – Köln

Ambulant betreute Wohngemeinschaften

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 03.03.2015 – Berlin

Sanierung von Altenpflegeeinrichtungen

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 09.03.2015 – Köln

Professionelles Belegungsmanagement in der stationären Altenhilfe

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 10.03.2015 – Berlin

Mitarbeitergewinnung und -bindung in der Pflege

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 11.03.2015 – Berlin

Professionelles Selbstmanagement für Führungskräfte

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 12.03.2015 – Berlin

Interne Revision

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 16.03.2015 – Köln

Medientraining – effektive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Dauer: 2 Tage, Gebühr: € 475,00
 16./17.03.2015 – Berlin

Workshop Leistungsorientierte Entgeltgestaltung

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 17.03.2015 – Köln

Das »ideale« Pflegeheim

Dauer: 1 Tag, Gebühr: € 300,00
 17.03.2015 – Berlin

Planspiel Balanced Scorecard

Dauer: 2 Tage, Gebühr: € 475,00
 17./18.03.2015 – Berlin

Weitere Informationen: BFS Service GmbH, Im Zollhafen 5 (Halle 11), 50678 Köln, Telefon 0221 97356-159 und -160, Telefax 0221 97356-164.

Das komplette, aktuelle Seminarangebot finden Sie unter www.bfs-service.de.

Sie erreichen uns auch über E-Mail. Unsere Adresse: bfs-service@sozialbank.de.

Die angegebenen Seminargebühren verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer und sind für Non-Profit-Organisationen gültig.

Aktueller Fachbeitrag

Fundraising als alternative Finanzierungsquelle für Krankenhäuser

Das deutsche Gesundheitswesen befindet sich in einem massiven Wandel. Im Jahr 2012 beklagten 31 Prozent der deutschen Kliniken rückläufige Geschäftsergebnisse. 2013 schrieb nach dem »Krankenhaus-Barometer« des Deutschen Krankenhaus Instituts (DKI) bereits jede zweite große deutsche Klinik rote Zahlen. Ein Grund: Die Länder stellen weniger Investitionsmittel zur Verfügung als für die Erhaltung von Wettbewerbsfähigkeit und Infrastruktur der Unternehmen notwendig wäre.

»Viele Krankenhäuser in den Kommunen wurden bereits in privatrechtliche Rechtsformen überführt oder wurden in Krankenhausverbänden zusammengeschlossen, um zur Existenzsicherung beizutragen. Doch diese Maßnahmen reichen oft nicht aus. Zusätzlich macht die demografische Entwicklung der Gesundheitswirtschaft gleich auf mehreren Ebenen zu schaffen: Der Bedarf an medizinischen Diensten steigt stetig, die erhöhte Nachfrage belastet im Solidarsystem die Finanzierungsbasis und die Kliniken haben obendrein Probleme, Nachwuchsarbeitskräfte zu finden. Krankenhäuser sind daher gezwungen, alternative Finanzierungsquellen zu erschließen. Da ist Fundraising ein wichtiger Baustein im Finanzierungs-mix«, sagt Margit Schmaus, Leiterin des Geschäftsbereichs Beratung am Deutschen Krankenhaus Institut.

Bis zu drei Millionen Euro im Jahr

Professionelles Fundraising bietet kleinen wie großen Kliniken in kirchlicher oder staatlicher Trägerschaft Möglichkeiten, die die wenigsten bisher ergreifen. Mehr als die Hälfte aller Kliniken hat Fördervereine, Stiftungen oder Fachabteilungen, die Spenden in Eigenregie sammeln. Doch in den wenigsten Fällen wird das Fundraising bisher zentral gesteuert und mit

gebündelter Kraft betrieben. Eine Stabsstelle für eine Fundraiserin oder einen Fundraiser, die als direkte Schnittstelle an die Unternehmensführung angedockt ist, gibt es selten – und gerade dies verspricht im Klinikfundraising den größten Erfolg.

Während viele Klinikleitungen die Chancen von strategischem Fundraising einfach noch nicht erkannt haben, bezweifeln andere die Planbarkeit und die Erfolgsaussichten dieser Drittmittelquelle. Doch eine Roland-Berger-Studie¹ zum Thema Fundraising in Krankenhäusern zeigte 2012: Allein mit zentral im Unternehmen angesiedeltem Fundraising verzeichneten die befragten Krankenhäuser Einnahmen von 0,5 bis drei Millionen Euro in einem Jahr. Dazu kamen in manchen Fällen noch Spenden aus angegliederten Stiftungen, Fördervereinen und anderen Initiativen.

Gute Erfolgsvoraussetzungen

Schafft ein Krankenhaus die für das professionelle Fundraising notwendigen Strukturen, sind die Voraussetzungen für den Erfolg durchaus sehr gut: Die wichtigsten Zielgruppen und Stakeholder gehen täglich in den Kliniken ein und aus. Patientinnen, Angehörige, Besucher, Lieferanten, Nachbarinnen – sie alle haben ein echtes Interesse am Erhalt der medizinischen Leistungskraft »ihres« Krankenhauses. Vor allem Patientinnen und Patienten verfügen über eine regionale und sogar emotionale Nähe zur Klinik. Umso offener sind sie für die direkte persönliche Spendenbitte, die willkommene Möglichkeit, »Danke!« zu sagen.

1 http://www.rolandberger.com/media/pdf/Roland_Berger_taC_Fundraising_20120330.pdf

Aktueller Fachbeitrag

Vorbild USA

Die Akteurinnen und Akteure im US-amerikanischen Gesundheitswesen betreiben seit Jahrzehnten professionelles Fundraising. »In den USA ist Klinikfundraising längst eine etablierte Säule der Klinikfinanzierung und garantiert den Krankenhäusern durchschnittlich Einnahmen von rund fünf Millionen US-Dollar pro Jahr«, so die Diplom-Betriebswirtin Birgit Stumpf, die seit Jahren im strategischen und operativen Fundraising im Gesundheitswesen tätig ist, u.a. für das Universitätsklinikum Tübingen und die Hertie-Stiftung.

In amerikanischen Kliniken gibt es für spezielle Fundraising-Events, Klein- und Großspenderinnen und -spender, Firmenkooperationen und Stiftungsbezüge jeweils eine eigene Abteilung. Die betriebswirtschaftlich orientierten Fundraiserinnen und Fundraiser begegnen den kaufmännischen Direktoren dort auf Augenhöhe. »Auch wenn dies sicherlich nicht eins zu eins auf Deutschland übertragbar ist, da unsere Steuersysteme und auch die Spendentradition als solche stark voneinander abweichen, können wir viel von den US-Amerikanern lernen. Denn einige der dort erfolgreich praktizierten Instrumente sind direkt auf deutsche Einrichtungen übertragbar«, so Stumpf.

Spendenbereitschaft in Deutschland gegeben

Nicht nur die Berger-Studie, auch weitere Erhebungen und Erfahrungen zeigen, dass die Deutschen bereit sind, für ihr Krankenhaus zu spenden. Eine Online-Befragung von 500 Personen², durchgeführt im Februar 2013 von der Agentur

2 Die Studie zum Spendenverhalten im Gesundheitswesen sowie Beispielrechnungen für Patientenmailings gibt es auf www.steinrueckeundich.de. Die Homepage der Spendenkampagne lautet www.wirbauenfuersleben.de.

steinruecke+ich und dem Marktforschungsinstitut mafo.de, ergab: Mehr als 60 Prozent der Befragten sind bereit, Krankenhäuser mit Spenden zu unterstützen – jedoch nur knapp zehn Prozent haben es schon einmal getan. In den meisten Fällen, weil sie noch nie gefragt wurden. Der Zeitpunkt für den Einstieg ins Fundraising ist für Krankenhäuser also günstig wie nie – sei es, um eine Hausliste mit Spenderinnen und Spendern aufzubauen, um mittels Mailings geplante Vorhaben zu realisieren oder um größere Bauvorhaben mittels kapitaler Spendenkampagne zu finanzieren.

Über die wichtigste Grundvoraussetzung für erfolgreiches Fundraising verfügen alle Krankenhäuser qua natura: Sie haben das emotional starke Anliegen, kranke Menschen zu heilen. Hat eine Klinik die internen, personellen Strukturen geschaffen, bedarf es nur noch weniger Schritte, bevor mit dem Fundraising losgelegt werden kann: Das Datenblatt zur Patientenaufnahme muss in Kooperation mit dem Datenschutzbeauftragten der Klinik mit dem Passus zur Einwilligung der Speicherung der persönlichen Kontaktdaten und der Kontaktaufnahme versehen werden. Die Erfahrung zeigt: Mehr als 50 Prozent der Patientinnen und Patienten willigen ein und werden so zu potenziellen Spenderinnen und Spendern. Der letzte, wichtige Schritt: Die Software-Implementierung einer Fundraising-Datenbank.

Eine gute Maßnahme: Patientenmailings

Eine effektive und als Einstieg gut geeignete Form des Fundraisings sind Patientenmailings. Ein Beispiel: Die Medizinische Hochschule Hannover (MHH) versendet vier Mal im Jahr Spendenbriefe an entlassene stationäre Patientinnen und Patienten, die ihr Einverständnis dazu abgegeben haben. Bestimmte Patientengruppen, allen voran Verstorbene, aber auch psychiatrische Patienten und Beschwerdeführer, werden nicht angeschrieben. Der Ertrag 2012: 155.000 Euro. Dabei verfügt die Stabsstelle Fundraising über 2,5 Personalstellen.

Aktueller Fachbeitrag

»Bei der Neuspendergewinnung können wir Responsequoten von acht bis elf Prozent und einen Spendendurchschnitt von ca. 45 Euro verzeichnen. Bei Mailings an die Hausliste erreichen wir sogar elf bis 20 Prozent und Durchschnittsspenden von ca. 34 Euro«, so Dr. Eckhard Schenke, Leiter der Stabsstelle an der MHH. Die Vorteile liegen auf der Hand: sofortiger Mittelzufluss, niedrige Investitionskosten von ca. 25 Prozent der Spendenerlöse und – bei strategischem und kontinuierlichem Vorgehen – die Weiterentwicklung der Erstspender zu Dauerspendern, Testamentsspendern und Stiftern.

Die Studie zum Klinikfundraising hat ergeben: Da in Deutschland die medizinische Grundversorgung über das Gesundheitssystem gesichert ist – anders als in Amerika – ist es wichtig, Projekte als Spendenzwecke auszuwählen, die nicht über die Grundversorgung abgedeckt sind und dies auch zu kommunizieren. Hier eignen sich beispielsweise innovative Behandlungskonzepte, Leuchtturmprojekte in der Forschung, seelsorgerische und betreuerische Angebote wie Klinikclowns oder die Grünen Damen und Herren. Kliniken haben meist starke Anliegen, tragen sie aber oftmals nicht mit der notwendigen Emotionalität an die Öffentlichkeit. Hier kommen professionelle Fundraising-Agenturen als Berater ins Spiel, damit kleine Maßnahmen wie Mailings oder große wie eine Kapitalkampagne zur Finanzierung von Bauvorhaben auch gelingen.

Best-Practice: Kinderklinik Dritter Orden Passau

Wenn Kliniken vor größeren Bauvorhaben stehen, sind integrierte Spendenkampagnen eine Lösung. Ein Beispiel, wie gut Fundraising gelingen kann, wenn vom Chefarzt bis zum kaufmännischen Leiter alle an einem Strang ziehen, ist die Fundraisingkampagne »Wir bauen fürs Leben«, die die Agentur steinrücke+ich 2013 gemeinsam mit der Kinderklinik Dritter Orden Passau geplant hat und die zur Zeit umgesetzt wird. Drei Millionen Euro soll die Kampagne innerhalb von drei

Jahren für den Um- bzw. Neubau eines Eltern-, Baby- und Familienzentrums und des Sozialpädiatrischen Zentrums einwerben. Das gesamte Bauvorhaben wird 15 Millionen Euro kosten.

Bevor es zu dieser Spendenkampagne kam, gab es an der Kinderklinik kein systematisches Fundraising. Was es aber gab, war ein tolles Anliegen – nämlich kranke Kinder besser heilen und fördern zu können. Und es gab einen Träger und aktiven Förderverein sowie einen kaufmännischen Direktor, der wusste, dass Fundraising zunächst Geld kostet. Außerdem hat die Klinik einen charismatischen Chefarzt mit hoher Reputation, Ausdauer, guten Kontakten und der Bereitschaft, sich mit Leidenschaft für sein Anliegen einzusetzen. Nach Analyse der Ausgangssituation war klar: Hier ist viel zu tun, aber die Voraussetzungen sind gut.

Ein starkes Anliegen allein reicht nicht aus

»Wir bauen fürs Leben« war von Anfang an als Kapitalkampagne für Groß- und Kleinspender angelegt. Um ein Spendenvolumen dieser Größenordnung zu generieren, müssen alle Register des Fundraisings gezogen werden. Ein starkes Anliegen allein reicht da nicht aus. Im ersten Schritt, der vorbereitenden »stillen Phase«, wurde in Passau ein starker Unterstützerkreis von Multiplikatoren aus Klinikmitarbeiterinnen, Botschaftern aus der Stadtgesellschaft, Prominenten sowie regionalen Unternehmen gegründet. Personalisierte Engagement-Broschüren halfen den Verantwortlichen vor Ort, die Menschen von der Sache zu überzeugen. Für die Zielgruppen Top-, Groß-, Mittel- und Kleinspender kreierte die Agentur die Engagement-Optionen »Bauherr«, »Bauhelfer« und »Baupate«. Parallel wurden in der Klinik Ressourcen freigesetzt und eine Spendensoftware installiert.

Aktueller Fachbeitrag

Break-Even noch vor Kampagnenstart

Die Spendenkampagne entfaltet ihre Wirkung nun seit einem Jahr. Schon vor dem offiziellen Kampagnenstart im September 2013 wurde der Break-Even erreicht. Agentur sowie Akteurinnen und Akteure in Passau konnten sich der ersten Million bis zur Eröffnung des SPZ Ende November sicher sein. Der Erfolg der Kampagne zeigt sich auch darin, dass die Botschaft erfolgreich in den Köpfen und den Herzen der Menschen in Passau und Umgebung angekommen ist. »Wir bauen fürs Leben« wurde strategisch so gut in den Strukturen der Kinderklinik und ihres Wirkungsfeldes verankert und angenommen, dass der Um-/Neubau von EBZ/SPZ schnell zu einer gemeinsamen Aufgabe für die Menschen in der Region werden konnte.

Wichtig: Meinungsbildner und Multiplikatoren

Angefangen beim Klinikpersonal über die Bürgerinnen und Bürger Passaus bis hin zu prominenten Persönlichkeiten wie Lisa Fitz und Bruno Jonas sowie regionalen Unternehmen wie die VR-Banken oder die Brauerei Hacklberg machen sich alle für das Bauvorhaben und das Wohl der Kinder stark. Die unterschiedlichsten Vereine und Gruppen organisieren »Charity-Baustellenpartys« oder veranstalten eigene Benefizkonzerte und -aktionen. So trugen beispielsweise die Passauer Black Hawks (Eishockey) bei einem ihrer Spiele im Kampagnenlook gebrandete »Kinderklinik-Trikots«, die anschließend zu Gunsten der Kinderklinik versteigert wurden. Oder der Zahnärztliche Förderkreis Region Passau e.V., ein Zusammenschluss von ca. 100 Zahnarztpraxen: Er sammelt in den nächsten drei Jahren Zahngold für die Kinderklinik. Erwartetes Spendenvolumen pro Jahr: ca. 100.000 Euro.

Die Erfolgsfaktoren auf einen Blick

Klinikfundraising ist ein Erfolgsmodell, das sich sofort rechnet, wenn folgende Faktoren zusammenkommen:

- Von der Klinikleitung bis zum Klinikpersonal sind alle von der Sache überzeugt.
- Das Anliegen wird professionell und emotional kommuniziert.
- Die Klinik hat personelle Ressourcen – ein mittleres Krankenhaus kommt für den Anfang mit etwa einer Stelle aus.
- Das Fundraising ist idealerweise als zentrale Stabsstelle direkt an die Unternehmensleitung angedockt.
- Weil Fundraising zunächst Geld kostet, wird ein Budget mit einem groben Richtwert von 10-20 Prozent des Gesamtspendenvolumens einkalkuliert.
- Es wird eine Spendensoftware eingesetzt, damit Spenderansprache und -bindung gelingen und Kosten, Responsequoten und Spendeneinnahmen einfach und sicher erhoben werden können.
- Kontinuität ist wichtig: Klein-, Mittel- und vor allem Großspenderinnen und -spender werden dauerhaft betreut.

Die medfund-Treffs

Um Akteurinnen und Akteure die Etablierung von Klinikfundraising zu erleichtern, hat die Agentur steinrücke+ich 2012 als Plattform für das Netzwerken im Klinikfundraising die »medfund-Treffs«³ initiiert. Partner von medfund sind das Deutsche Krankenhaus Institut (DKI), die Fundraising Akademie und der Katholische Krankenhaus Verband Deutschland.

Autorin: Veronika Steinrücke, Geschäftsführerin der steinrücke+ich gmbh, Köln, veronika@steinrueckeundich.de

3 Weitere Infos auf www.steinrueckeundich.de/de/medfund



Bank
für Sozialwirtschaft

Bank für Sozialwirtschaft AG

Wörthstraße 15 – 17 | 50668 Köln | bfs@sozialbank.de
www.sozialbank.de | www.spendenbank.de