



Offene Taschen

von Stefanie Kreiss

Fundraising nach US-Vorbild findet an deutschen Kliniken immer mehr Nachahmer. So öffnet sich eine völlig neue Dimension des Spendensammelns. Das Geld fließt vor allem in Neubauten.



In Amerika nehmen Krankenhäuser mit Spenden große Summen ein

Uniklinik oder Provinzkrankenhaus - eher planlos vor: Mal warb die Kinderkrebsteilung um einen Obolus, mal spielte ein Ärztorchester bei der Weihnachtsfeier für den guten Zweck.

Als der Umbau des universitären Herzzentrums in Hamburg im März offiziell eröffnet wurde, durften sich nicht nur die Lokalpolitiker auf die Schulter klopfen. Auch prominente Hamburger hatten ihren Teil zur Finanzierung des 8 Mio. Euro teuren Prestigeprojekts beigetragen.

Ein Förderverein hatte Benefiz-Galas veranstaltet und Prominente der Hansestadt wie TV-Journalist Ulrich Wickert, Designerin Jette Joop oder Werber Jean-Remy von Matt dazu gebracht, eigene Gemälde zu Gunsten des Bauprojekts versteigern zu lassen.

Mit Events wie diesen öffnet sich eine völlig neue Dimension des Spendensammelns. Bisher gingen die meisten öffentlichen Häuser - ob

Doch aus der Planlosigkeit wird zunehmend Strategie. Je wirtschaftlicher die Häuser in Zeiten der Fallpauschalen arbeiten müssen und je weniger öffentliche Gelder ihnen zur Verfügung stehen, desto häufiger verlegen sie sich auf den Aufbau eines professionellen Fundraisings.

Mit den Geldern sollen nicht mehr punktuell caritative Projekte angeschoben, sondern langfristig die Lücken gestopft werden, die durch die permanente Finanznot von Bund, Ländern und Landkreisen entstehen. "Das Fundraising wird in den nächsten fünf Jahren auch bei uns ein Riesenthema werden", prophezeit der Chef des Universitätsklinikums Hamburg-Eppendorf, Jörg Debatin.

Krankenhäuser nehmen Riesensummen ein

In Amerika treiben renommierte Lehrkrankenhäuser mit dem Sammeln von Spenden bei Mäzenen, Patienten und Alumni Riesensummen ein: Über rund 170 Mio. \$ konnte sich die Mayo Clinic im Jahr 2004 freuen, 100 Mio. \$ kamen für die medizinische Fakultät im kalifornischen Stanford zusammen.

"In den USA ist das Fundraising an Kliniken Teil der strategischen Unternehmensführung", sagt Lothar Schulz, Dozent an der Fundraising Akademie. "Dabei geht es nicht um Events mit Einmal-Charakter, sondern um den Aufbau einer langanhaltenden Beziehung zwischen Spendern und Klinik."

ZUM THEMA

- | [Gesundheitswirtschaft: Land der Inseln](http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/86169.html) (http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/86169.html)
- | [Gesundheitswirtschaft: Private Psychiatrien wecken Ängste](http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/84327.html) (http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/84327.html)
- | [Gesundheitswirtschaft: Die Mischung macht's](http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/84323.html) (http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/84323.html)
- | [Gesundheitswirtschaft: Krankenkassen - Offene Rechnungen](http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/74122.html) (http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/74122.html)
- | [Gesundheitswirtschaft: Mut zu neuen Ansätzen](http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/74116.html) (http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/74116.html)
- | [Gesundheitswirtschaft: In Schranken verwiesen](http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/72000.html) (http://www.ftd.de/unternehmen/gesundheitswirtschaft/72000.html)

Noch seien viele deutsche Häuser auf das schnelle Geld aus und scheuten Investitionen. Beispielsweise für den Aufbau eines "Development Office" - so heißen die US-Klinikabteilungen, die Fundraising-Konzepte erarbeiten.

Als kurzfristig kritisiert Rechtsanwalt Reinhold Preißler diese Haltung. Gründe das Krankenhaus eine

Stiftung, so stünden ihm dauerhaft die Erträge aus der Anlage des Stiftungsvermögens zu.

"Große Vermögensverwaltungen erzielen im langjährigen Durchschnitt durchaus Renditen von acht bis neun Prozent", sagt der Jurist aus Fürth. Nicht zu unterschätzen sei auch das Potenzial einkommensstarker Bevölkerungsschichten, die an Steuervorteilen interessiert sind.

Wer eine Stiftung gründet, kann einen Höchstbetrag für eine erstmalige Vermögensausstattung von 307.000 Euro geltend machen. Daneben kann er weitere 20.450 Euro jährlich spenden, die er in voller Höhe von seinem zu versteuernden Einkommen abziehen kann. Diese Möglichkeiten sollten Kliniken nicht unterschätzen, sagt Preißler. "Das sind sichere Einnahmequellen, die man aufbauen sollte, solange andere Finanztöpfe noch gefüllt sind."

Stiftung als unternehmerischer Motor

Geplant ist eine "Capital Campaign", die Errichtung eines Kapitalstocks, der nicht an einzelne Forschungsprojekte gebunden ist. Großes hat auch das Universitätsklinikum Heidelberg vor. Für das Jahr 2020 ist der Neubau der Chirurgie vorgesehen. Das Land versprach, früher mit dem 290 Mio. Euro-Projekt zu beginnen, wenn die Uni die Hälfte der Summe aufbringe. Leicht werde das nicht werden, meint die Leiterin der Stiftung Chirurgie, Susanne Leist.

"Bei uns ist die Mentalität nicht wie in Amerika. Wenn man hier nicht aktiv auf einen Menschen zugeht, macht er seinen Geldbeutel nicht auf." Dennoch glaube sie fest an das Gelingen des Projekts. "Wer nicht wagt, der nicht gewinnt."

| [Mehr Themen aus der Gesundheitswirtschaft](#)

► [Ihre Meinung interessiert uns!](#)

[Richtlinien für Leser-Kommentare](#)

ftd.de, 01.07.2006

© 2006 Financial Times Deutschland, © Illustration: Die Illustratoren/Siegmar Münk