

Die Fund-Raising-Gesellschaft

*von Dr. Sebastian KORTS, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht,
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht, Steuerstrafverteidiger, MBA,
M.I.Tax*

www.steuerrecht.com

(Stand: 07. April 2026)

Inhalt

1. Einordnung und Beratungsrelevanz	3
2. Rechtliche Grundlage	3
3. Zivilrechtliche Grundlage	4
3.1 Der Förderverein als typische Fund-Raising-Struktur	4
3.2 Die Förderstiftung.....	4
3.3 Die gGmbH und die gUG als professionalisierte Fund-Raising-Struktur	5
3.4 Abgrenzung zur gewerblichen Fundraising-Dienstleisterin	5
4. Steuerliche Grundlage mit Normen	5
4.1 Gemeinnützigkeitsrechtliche Grundarchitektur	5
4.2 § 58 Nr. 1 AO: Mittelweitergabe als Zweckverwirklichung	6
4.3 § 58 Nr. 3 AO: Vermögensausstattung anderer Körperschaften	6
4.4 Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuerbefreiung	6
4.5 Verwaltungskosten und Fundraising-Aufwand.....	7
4.6 Spendenabzug, Zuwendungsbestätigung und Zuwendungsempfängerregister ..	7
4.7 Umsatzsteuerliche Grundlage	8
5. Wann und warum wird die Fund-Raising-Gesellschaft eingesetzt?	8
6. Typische Risiken und Fehlerquellen	8
7. Kurzer Praxisfall.....	9
8. Ergebnis	10

1. Einordnung und Beratungsrelevanz

Die „Fund-Raising-Gesellschaft“ ist keine eigene gesetzliche Gesellschaftsform. Im deutschen Recht handelt es sich vielmehr um einen Gestaltungsbegriff für Rechtsträger, deren Schwerpunkt in der Einwerbung, Bündelung und Weiterleitung von Mitteln an steuerbegünstigte Zwecke oder an andere steuerbegünstigte Körperschaften liegt. Der rechtlich präzisere gemeinnützigkeitsrechtliche Begriff ist die **Förderkörperschaft**. Als zivilrechtliche Hülle kommen dafür vor allem der eingetragene Verein nach § 21 BGB, die rechtsfähige Stiftung nach §§ 80 ff. BGB sowie die GmbH oder UG (haftungsbeschränkt) nach §§ 1, 13, 5a GmbHG in Betracht. Steuerlich trägt diese Struktur vor allem § 58 AO.

Für den Steuerberater ist diese Struktur besonders relevant, weil Fundraising in der Praxis selten nur „Spenden sammeln“ bedeutet. Es geht regelmäßig zugleich um Satzungstechnik, Gemeinnützigkeit, Mittelweitergabe, Spendenabzug, Sponsoring, Benefizveranstaltungen, Verwaltungskosten, Mittelverwendungsrechnung und die Abgrenzung zum steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb. Hinzu kommt, dass die Mittelbeschaffungskörperschaft häufig nicht selbst operativ tätig ist, sondern eine Klinik, Schule, Hochschule, Kulturinstitution, operative gGmbH oder Stiftung finanziert. Gerade diese Mittelbarkeit ist der eigentliche Kern des Modells.

Der entscheidende Beratungsfehler besteht häufig darin, die Fund-Raising-Gesellschaft entweder zu weit als bloße „Spendenbox“ oder zu weit als normale operative gemeinnützige Körperschaft zu behandeln. Beides ist ungenau. Die Förderkörperschaft ist zwar gemeinnützigkeitsfähig, aber ihre steuerliche Legitimation beruht gerade auf einer besonderen Ausnahme vom Unmittelbarkeitsgrundsatz. Sie muss deshalb besonders sauber satzungsmäßig und tatsächlich geführt werden.

2. Rechtliche Grundlage

Die gemeinnützigkeitsrechtliche Schlüsselnorm ist § 58 Nr. 1 AO. Danach wird die Steuervergünstigung nicht dadurch ausgeschlossen, dass eine Körperschaft einer anderen Körperschaft oder einer juristischen Person des öffentlichen Rechts Mittel für die Verwirklichung steuerbegünstigter Zwecke zuwendet. Der aktuelle Anwendungserlass zu § 58 AO stellt dazu ausdrücklich klar, dass diese Regelung es ermöglicht, Körperschaften als steuerbegünstigt anzuerkennen, die andere Körperschaften durch vollständige oder teilweise Weitergabe eigener Mittel fördern. Mittel sind danach nicht nur Geld, sondern sämtliche Vermögenswerte; auch Nutzungsüberlassungen, Warenlieferungen und Dienstleistungen fallen darunter.

Ebenso wichtig ist die dogmatische Einordnung dieser Mittelweitergabe. Der AEAO zu § 58 stellt ausdrücklich klar, dass die Mittelzuwendung **keinen eigenständigen steuerbegünstigten Zweck** bildet, sondern nur eine **Art der Zweckverwirklichung** ist. Der steuerbegünstigte Zweck selbst muss also weiterhin gesondert in der Satzung benannt werden. Ist die einzige Art der Zweckverwirklichung die Weitergabe von Mitteln an andere Körperschaften oder juristische Personen des öffentlichen Rechts, muss gerade diese Mittelweitergabe in der Satzung ausdrücklich aufgenommen werden; genau dann spricht die Verwaltung von einer **Förderkörperschaft**.

Für die Satzungstechnik ist eine aktuelle Nuance besonders wichtig. Nach dem derzeitigen AEAO zu § 58 Nr. 1 AO müssen die Zwecke der hingebenden und der empfangenden

Körperschaft **nicht identisch** sein. Identität der Zwecke verlangt die Verwaltung erst bei § 58 Nr. 3 AO, also bei der Vermögensausstattung einer anderen steuerbegünstigten Körperschaft aus Überschüssen der Vermögensverwaltung, Gewinnen aus wirtschaftlichen Geschäftsbetrieben und bis zu 15 Prozent der sonstigen zeitnah zu verwendenden Mittel. Für die Beratungspraxis ist das eine zentrale Unterscheidung: Die laufende Mittelweitergabe nach § 58 Nr. 1 AO ist weiter geöffnet als die Vermögensausstattung nach § 58 Nr. 3 AO.

Hinzu tritt seit § 58a AO ein gesetzlicher Vertrauensschutz bei Mittelweitergaben. Danach darf eine steuerbegünstigte Körperschaft unter den gesetzlichen Voraussetzungen darauf vertrauen, dass die empfangende Körperschaft steuerbegünstigt ist und die Zuwendung für steuerbegünstigte Zwecke verwendet. Für die Fund-Raising-Gesellschaft ist das praktisch bedeutsam, weil gerade bei Weiterleitungen an andere Körperschaften Dokumentations- und Prüfpflichten bestehen, aber nicht jedes Risiko der Empfängerseite ungefiltert auf die Geberkörperschaft verlagert wird.

3. Zivilrechtliche Grundlage

3.1 Der Förderverein als typische Fund-Raising-Struktur

Die häufigste zivilrechtliche Hülle der Fund-Raising-Gesellschaft ist der eingetragene Verein. § 21 BGB ordnet an, dass ein Verein, dessen Zweck nicht auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb gerichtet ist, durch Eintragung Rechtsfähigkeit erlangt. § 26 BGB verlangt einen Vorstand, der den Verein gerichtlich und außergerichtlich vertritt; § 32 BGB weist die Grundentscheidungen grundsätzlich der Mitgliederversammlung zu. Diese Struktur eignet sich besonders für mitgliedschaftlich getragenes Fundraising, etwa im Umfeld von Schulen, Hochschulen, Museen, Krankenhäusern, Kirchengemeinden oder Kulturinstitutionen.

Der Verein ist zivilrechtlich besonders stark, wenn viele Förderer eingebunden, ehrenamtliche Organstrukturen genutzt und lokale oder institutionelle Bindungen gestärkt werden sollen. Genau deshalb ist der klassische Förderverein für spendengeprägte und mitgliedernahe Fundraising-Strukturen regelmäßig die erste Wahl. Seine Schwäche liegt dort, wo die Tätigkeit nicht mehr ideell oder fördernd, sondern primär wirtschaftlich-veranstaltungsbezogen oder professionell dienstleistend geprägt ist. Dann gerät das Leitbild des nichtwirtschaftlichen Vereins aus § 21 BGB an seine Grenze; § 22 BGB behandelt den wirtschaftlichen Verein gesondert.

3.2 Die Förderstiftung

Die Stiftung ist die zweite klassische Form der Fund-Raising-Gesellschaft. § 80 BGB definiert die Stiftung als mit Vermögen zur dauernden und nachhaltigen Erfüllung eines vom Stifter vorgegebenen Zwecks ausgestattete mitgliederlose juristische Person. § 81 BGB verlangt im Stiftungsgeschäft insbesondere Zweck, Namen, Sitz, Vorstandsbildung und die Widmung eines Vermögens. § 84 BGB bestimmt, dass die Stiftung einen Vorstand haben muss. Die Stiftung ist deshalb keine mitgliedschaftlich getragene Spendensammelorganisation, sondern eine vermögensgebundene, stiftergeprägte Förderstruktur.

Eingesetzt wird die Förderstiftung typischerweise dort, wo größere Vermögen, Zustiftungen, Nachlässe und langfristige Ertragsverwendung im Vordergrund stehen. Für Fundraising ist sie besonders attraktiv, wenn nicht nur laufende Spenden, sondern Zustiftungen, testamentarische

Zuwendungen und der dauerhafte Kapitalstockaufbau gewünscht sind. Ihre Stärke liegt in der Vermögensbindung und im hohen Vertrauen vieler Großspender. Ihre Schwäche liegt in geringerer Flexibilität und im höheren Formalisierungsgrad gegenüber dem Verein.

3.3 Die gGmbH und die gUG als professionalisierte Fund-Raising-Struktur

Die GmbH ist nach § 1 GmbHG zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck gründbar. Nach § 13 GmbHG ist sie als solche Trägerin eigener Rechte und Pflichten. § 35 GmbHG weist die gerichtliche und außergerichtliche Vertretung den Geschäftsführern zu. Erfüllt eine GmbH die gemeinnützigkeitsrechtlichen Anforderungen der AO, wird sie in der Praxis als gGmbH geführt. Für kleinere oder neu aufzubauende Fundraising-Strukturen kann auch die UG (haftungsbeschränkt) nach § 5a GmbHG genutzt werden.

Die gGmbH oder gUG eignet sich besonders, wenn Fundraising nicht nur ehrenamtlich, sondern mit professionellem Personal, standardisierten Verträgen, kampagnenförmiger Spendenwerbung, CRM-Strukturen und klarer Geschäftsführungsverantwortung betrieben werden soll. Gerade große Kliniken, Hochschulen, Kulturinstitutionen oder Wohlfahrtsträger wählen deshalb häufig die gGmbH-nahe Struktur, wenn Fundraising organisatorisch stark professionalisiert werden soll. Die gUG ist als Einstiegsvehikel praktisch relevant; der AEAO zu § 55 stellt ausdrücklich klar, dass ihre gesetzliche Rücklagenbildung nach § 5a Abs. 3 GmbHG nicht gegen das Gebot der zeitnahen Mittelverwendung verstößt.

3.4 Abgrenzung zur gewerblichen Fundraising-Dienstleisterin

Von der gemeinnützigen Fund-Raising-Gesellschaft ist die entgeltlich tätige Fundraising-Agentur oder Service-GmbH strikt zu trennen. Wer im Wesentlichen gegen Honorar Spendenkampagnen, Sponsoringakquise, Eventvermarktung oder Donor-Relations für Dritte betreibt, verfolgt regelmäßig kein gemeinnützigkeitsrechtlich privilegiertes Fördermodell, sondern ein normales Dienstleistungsunternehmen. Gemeinnützigkeit setzt nach § 55 AO Selbstlosigkeit voraus; nach dem AEAO zu § 55 handelt eine Körperschaft nicht selbstlos, wenn ihre Tätigkeit in erster Linie auf die Mehrung des eigenen Vermögens gerichtet ist.

Das schließt nicht aus, dass eine gemeinnützige Körperschaft eine eigene Servicegesellschaft unterhält. Der aktuelle AEAO zu § 55 betont aber, dass eine steuerbegünstigte Eigengesellschaft grundsätzlich nur dann in Betracht kommt, wenn ihre Leistungen angemessen vergütet werden. Für die Beratungspraxis heißt das: Eine ausgelagerte Fundraising-GmbH kann gesellschaftsrechtlich sinnvoll sein, sie ist aber nicht automatisch gemeinnützig; und wo sie gemeinnützig sein soll, muss die Leistungsbeziehung zum Gesellschafter marktgerecht und gemeinnützigkeitskonform gestaltet werden.

4. Steuerliche Grundlage mit Normen

4.1 Gemeinnützigkeitsrechtliche Grundarchitektur

Die steuerliche Grundarchitektur der Fund-Raising-Gesellschaft folgt den §§ 51 bis 63 AO. § 51 AO macht die Steuervergünstigung davon abhängig, dass die Körperschaft ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige, mildtätige oder kirchliche Zwecke verfolgt. § 52 AO definiert die gemeinnützigen Zwecke. § 55 AO fordert Selbstlosigkeit, § 56 AO Ausschließlichkeit und § 57 AO Unmittelbarkeit. Gerade an letzterer Stelle setzt § 58 AO als Ausnahmeregel für die

fördernde Mittelweitergabe an. Satzung und tatsächliche Geschäftsführung müssen zudem nach §§ 59, 60, 60a, 61 und 63 AO die steuerbegünstigten Voraussetzungen erfüllen.

Das bedeutet für die Fund-Raising-Gesellschaft: Ihre Gemeinnützigkeit beruht gerade nicht darauf, dass Mittelbeschaffung selbst ein steuerbegünstigter Zweck wäre. Vielmehr muss sie einen steuerbegünstigten Zweck aus § 52, 53 oder 54 AO satzungsmäßig benennen und die Mittelweitergabe als Form seiner Verwirklichung abbilden, soweit sie diese nicht nur ergänzend, sondern als tragende Struktur nutzt. Genau daran scheitern in der Praxis viele schlecht formulierte Fördervereinssatzungen.

4.2 § 58 Nr. 1 AO: Mittelweitergabe als Zweckverwirklichung

Für die laufende Fundraising-Praxis ist § 58 Nr. 1 AO die Schlüsselnorm. Sie erlaubt die Weitergabe eigener Mittel an andere Körperschaften oder juristische Personen des öffentlichen Rechts zur Verwirklichung steuerbegünstigter Zwecke. Nach dem aktuellen AEAO umfasst „Mittel“ sämtliche Vermögenswerte, also nicht nur Geld, sondern auch Nutzungsüberlassungen, Lieferungen und Dienstleistungen. Das ist für Fördergesellschaften von hoher praktischer Bedeutung, weil Fundraising nicht nur durch Spendenweiterleitung, sondern auch durch kostenfreie Räume, Personalgestaltung, Sachmittel, Kommunikationsleistungen oder IT-Infrastruktur erfolgen kann.

Grenzüberschreitend ist die Norm weiter als häufig angenommen. Nach dem aktuellen AEAO kommen als Mittelempfänger nicht nur inländische steuerbegünstigte Körperschaften, sondern auch bestimmte EU-/EWR-Körperschaften, inländische und ausländische juristische Personen des öffentlichen Rechts sowie ausländische Körperschaften in Betracht, wenn die spätere steuerbegünstigte Verwendung der Mittel hinreichend nachgewiesen wird. Für international ausgerichtete Förderstrukturen ist das ein erheblicher Gestaltungspunkt.

4.3 § 58 Nr. 3 AO: Vermögensausstattung anderer Körperschaften

Von der laufenden Mittelweitergabe ist die Vermögensausstattung einer anderen steuerbegünstigten Körperschaft nach § 58 Nr. 3 AO sauber zu trennen. Diese Norm erlaubt die Weitergabe der Überschüsse aus der Vermögensverwaltung, der Gewinne aus wirtschaftlichen Geschäftsbetrieben und darüber hinaus bis zu 15 Prozent der sonstigen zeitnah zu verwendenden Mittel zur Vermögensausstattung einer anderen steuerbegünstigten Körperschaft oder juristischen Person des öffentlichen Rechts. Der AEAO verlangt hier allerdings, dass die aus den Vermögenserträgen zu verwirklichenden steuerbegünstigten Zwecke der Empfängerkörperschaft mit den satzungsmäßigen Zwecken der gebenden Körperschaft übereinstimmen.

Für die Beratungspraxis ist diese Unterscheidung zentral. Die Fund-Raising-Gesellschaft kann also einerseits laufende Mittel weitergeben, ohne dass Geber- und Empfängerzwecke identisch sein müssen. Will sie andererseits den Vermögensstock einer anderen gemeinnützigen Körperschaft aufbauen, greift § 58 Nr. 3 AO mit engeren Voraussetzungen. Viele Gestaltungen vermengen diese beiden Ebenen und verlieren dadurch entweder Satzungs Klarheit oder Mittelnachweise.

4.4 Körperschaftsteuer- und Gewerbesteuerbefreiung

Erfüllt die Fund-Raising-Gesellschaft die gemeinnützigkeitsrechtlichen Voraussetzungen, greift auf der Ertragsteuerseite § 5 Abs. 1 Nr. 9 KStG. Die Steuerbefreiung setzt zusätzlich

voraus, dass Vermögen und etwaige Überschüsse dauerhaft nur zur Erreichung der steuerbegünstigten Zwecke verwendet werden. Gewerbesteuerlich korrespondiert dazu § 3 Nr. 6 GewStG. Diese Befreiungen gelten allerdings nicht schrankenlos, sondern nur im Rahmen des gemeinnützigkeitsrechtlich zulässigen Bereichs.

Sobald die Fund-Raising-Gesellschaft einen steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb unterhält, greift § 64 AO ein. Übersteigen die Einnahmen einschließlich Umsatzsteuer aus wirtschaftlichen Geschäftsbetrieben, die keine Zweckbetriebe sind, insgesamt nicht 50.000 Euro im Jahr, fallen insoweit keine Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer an. Wird die Grenze überschritten, ist der wirtschaftliche Geschäftsbetrieb grundsätzlich steuerpflichtig. Die Frage, ob eine konkrete Fundraising-Aktivität noch Zweckbetrieb im Sinne des § 65 AO oder bereits steuerpflichtiger Geschäftsbetrieb ist, wird deshalb schnell zu einer Kernfrage.

4.5 Verwaltungskosten und Fundraising-Aufwand

Gerade für Fund-Raising-Gesellschaften ist § 55 AO in Verbindung mit dem AEAO zu § 55 besonders wichtig. Die Verwaltung verlangt, dass Verwaltungsausgaben einschließlich der Werbung um Spenden einen angemessenen Rahmen nicht überschreiten. Nach dem AEAO ist dieser Rahmen jedenfalls dann überschritten, wenn eine sich weitgehend durch Geldspenden finanzierende Körperschaft nach einer Aufbauphase ihre Mittel überwiegend nicht für die steuerbegünstigten Satzungszwecke, sondern für Verwaltung und Spendenwerbung verwendet. Es gibt also keine pauschal gesetzlich festgelegte Kostenquote, wohl aber eine klare Angemessenheitsgrenze.

Für den Steuerberater ist das einer der wichtigsten Praxispunkte des gesamten Themas. Gerade professionell geführte Fundraising-Gesellschaften neigen dazu, Spendenwerbung, Agenturkosten, CRM-Systeme, Kommunikationsbudgets und Personalkosten massiv auszubauen. Das ist nicht per se schädlich, kann aber die Selbstlosigkeit gefährden, wenn die Körperschaft nach ihrem Gesamtbild in erster Linie Spenden einnimmt, um weitere Spenden zu generieren, statt den steuerbegünstigten Zweck tatsächlich zu finanzieren.

4.6 Spendenabzug, Zuwendungsbestätigung und Zuwendungsempfängerregister

Für den Spender ist § 10b EStG die zentrale Norm. Abziehbar sind Zuwendungen an Körperschaften, die nach § 5 Abs. 1 Nr. 9 KStG steuerbefreit sind, sowie an bestimmte weitere Empfängergruppen. Für die Fund-Raising-Gesellschaft bedeutet das: Ist sie selbst steuerbegünstigt anerkannt, sind Zuwendungen an sie grundsätzlich spendenabzugsfähig, auch wenn sie die Mittel später an andere steuerbegünstigte Körperschaften weiterleitet. Die formalen Nachweise richten sich nach § 50 EStDV.

Zuwendungsbestätigungen dürfen allerdings nur unter den Voraussetzungen des § 63 Abs. 5 AO ausgestellt werden. Die Einkommensteuer-Hinweise stellen ausdrücklich klar, dass eine Zuwendungsbestätigung steuerlich nicht anerkannt wird, wenn die Anlage zum Körperschaftsteuerbescheid oder der Freistellungsbescheid älter als fünf Jahre oder die Feststellung nach § 60a AO älter als drei Jahre ist. Hinzu tritt das Zuwendungsempfängerregister nach § 60b AO, das vom Bundeszentralamt für Steuern geführt wird. Für Fund-Raising-Gesellschaften ist das Register kein bloß technisches Zusatzinstrument, sondern zunehmend Teil ihrer Legitimations- und Compliance-Struktur gegenüber Spendern.

4.7 Umsatzsteuerliche Grundlage

Umsatzsteuerlich ist die Fund-Raising-Gesellschaft nicht automatisch steuerfrei. Nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 UStG sind entgeltliche Leistungen grundsätzlich steuerbar; Unternehmer ist nach § 2 UStG, wer eine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit selbständig ausübt. Das gilt auch für gemeinnützige Körperschaften. Entgeltliche Benefizveranstaltungen, Sponsoringleistungen, Werbepakete, Merchandising oder entgeltliche Dienstleistungen der Fund-Raising-Gesellschaft sind deshalb umsatzsteuerlich stets gesondert zu prüfen. Für bestimmte Umsätze steuerbegünstigter Körperschaften kann nach § 12 Abs. 2 Nr. 8 UStG der ermäßigte Steuersatz in Betracht kommen; ein genereller Freibrief für Fundraising-Umsätze ist das jedoch nicht.

5. Wann und warum wird die Fund-Raising-Gesellschaft eingesetzt?

Die Fund-Raising-Gesellschaft wird eingesetzt, wenn Mittelbeschaffung organisatorisch von der operativen Zweckverwirklichung getrennt werden soll. Das ist besonders naheliegend bei Krankenhäusern, Schulen, Hochschulen, Museen, Orchestern, sozialen Einrichtungen oder kirchennahen Trägern, wenn ein eigener fördernder Rechtsträger Spenden, Zustiftungen, Sponsoring und Nachlässe bündeln und anschließend zweckgerichtet an den operativen Träger weiterleiten soll. Rechtlich trägt diese Trennung § 58 AO; zivilrechtlich lässt sie sich über Verein, Stiftung oder gGmbH abbilden.

Der Förderverein ist dabei typischerweise die richtige Form, wenn Mitgliedschaft, Ehrenamt, lokale Verankerung und niederschwellige Spendenwerbung im Vordergrund stehen. Die Förderstiftung passt, wenn Vermögensbindung, Zustiftung, Nachlassfundraising und langfristiger Kapitalstockaufbau dominieren. Die gGmbH oder gUG ist zweckmäßig, wenn professionelles Kampagnenfundraising, hauptamtliches Personal, standardisierte Dienstleisterverträge und eine stärker unternehmensähnliche Governance gewünscht sind. Diese Formwahl ergibt sich weniger aus einem dogmatischen „Richtig oder Falsch“ als aus der unterschiedlichen Binnenverfassung der jeweiligen Rechtsträger.

Eingesetzt wird die Struktur außerdem dort, wo der operative Träger selbst steuerlich, organisatorisch oder reputationsbezogen keine ideale Spendensammelplattform ist. Eine Universität oder Klinik kann etwa durch einen vorgelagerten Förderverein oder eine Förder-gGmbH eine deutlich klarere donor-facing-Struktur schaffen, ohne ihre operative Rechtsform zu verändern. Gerade für institutionelles und größeres Fundraising ist das häufig der eigentliche praktische Nutzen des Modells.

6. Typische Risiken und Fehlerquellen

Die erste Fehlerquelle ist die falsche dogmatische Etikettierung. Eine Fund-Raising-Gesellschaft wird häufig als „gemeinnützig, weil sie Spenden sammelt“ verstanden. Das ist unzutreffend. Gemeinnützig ist nicht das Sammeln von Geld als solches, sondern nur die satzungsgemäße und tatsächliche Förderung steuerbegünstigter Zwecke in den Grenzen der §§ 51 ff. AO. Die Mittelweitergabe ist nur eine zulässige Form der Zweckverwirklichung; sie ersetzt den steuerbegünstigten Zweck nicht.

Die zweite große Fehlerquelle liegt in der Satzung. Fehlt bei einer reinen Förderkörperschaft die ausdrückliche Abbildung der Mittelweitergabe als Art der Zweckverwirklichung, passt die

Satzung nicht zur tatsächlichen Geschäftsführung. Ebenso problematisch ist die Verwechslung von § 58 Nr. 1 AO mit § 58 Nr. 3 AO. Wer laufende Mittelweitergabe, Vermögensausstattung, Zustiftung und freie Rücklagen nicht sauber trennt, erzeugt fast zwangsläufig Mittelfehlverwendungs- oder Nachweisprobleme.

Die dritte Fehlerquelle betrifft Verwaltung, Werbung und Fundraisingkosten. Gerade professionell geführte Förder-gGmbHs und große Fördervereine überziehen nicht selten ihre Spendenwerbung oder ihre internen Kostenstrukturen. Das Gesetz nennt zwar keine feste Quote. Der AEAO zu § 55 ist aber eindeutig: Wird nach der Aufbauphase überwiegend für Verwaltung und Spendenwerbung statt für die steuerbegünstigten Zwecke ausgegeben, ist die Selbstlosigkeit gefährdet.

Die vierte Fehlerquelle liegt in der Vermischung von Spenden, Sponsoring und entgeltlichen Leistungen. Sponsoring, Werbepakete, Benefizgala-Tickets, Merchandising und Serviceverträge sind steuerlich nicht dasselbe wie Spenden. Gerade Fund-Raising-Gesellschaften verwischen diese Grenzen häufig in ihrer Außendarstellung. Ertragsteuerlich kann daraus ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb werden; umsatzsteuerlich kann ein voll steuerbarer Leistungsaustausch vorliegen.

Die fünfte Fehlerquelle betrifft Zuwendungsbestätigungen. Ausgestellt werden sie häufig trotz veralteter Feststellungs- oder Freistellungsbescheide oder ohne saubere Trennung zwischen echter Spende und entgeltlicher Gegenleistung. Gerade Fund-Raising-Gesellschaften mit intensiver Kampagnenarbeit und großem Spendenvolumen müssen hier formell besonders diszipliniert sein. Das Zuwendungsempfängerregister erleichtert die Sichtbarkeit, ersetzt aber weder die Satzungsconformität noch die materielle Prüfung der einzelnen Zahlung.

Die sechste Fehlerquelle ist die kommerzielle Überdehnung der Struktur. Wenn die Körperschaft wirtschaftlich im Kern wie eine Fundraising-Agentur auftritt oder ihre Tätigkeit in erster Linie auf die Mehrung des eigenen Vermögens gerichtet ist, gerät sie in Konflikt mit § 55 AO. Der Verein ist dann häufig schon zivilrechtlich die falsche Hülle; die steuerbegünstigte Körperschaft verliert jedenfalls ihr tragendes Selbstlosigkeitsfundament.

7. Kurzer Praxisfall

Eine Universitätsklinik gründet eine eigenständige Förder-gGmbH. Deren Satzung benennt die Förderung des öffentlichen Gesundheitswesens und bestimmt ausdrücklich, dass dieser Zweck durch Einwerbung und Weitergabe von Mitteln an die Klinik sowie an weitere steuerbegünstigte Forschungsträger verwirklicht wird. Zivilrechtlich ist die Struktur über §§ 1, 13, 35 GmbHG tragfähig; steuerlich kann sie als Förderkörperschaft unter § 58 Nr. 1 AO funktionieren, wenn die Satzung den steuerbegünstigten Zweck und die Mittelweitergabe sauber abbildet und die tatsächliche Geschäftsführung dem entspricht.

Die Förder-gGmbH sammelt Spenden, erhält Zustiftungen und veranstaltet zusätzlich ein Benefizdinner mit Sponsorenpaketen. Die reinen Spenden können bei den Gebern nach § 10b EStG abziehbar sein; die Körperschaft darf Zuwendungsbestätigungen aber nur unter den Voraussetzungen des § 63 Abs. 5 AO und mit aktueller Feststellung oder Freistellung ausstellen. Die Sponsorenpakete und Eintrittsgelder des Benefizdiners sind demgegenüber nicht automatisch Spenden. Sie sind vielmehr daraufhin zu prüfen, ob ein entgeltlicher Leistungsaustausch vorliegt; ertragsteuerlich kann dies in den wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb führen, umsatzsteuerlich in die Steuerbarkeit nach §§ 1, 2 UStG.

Leitet die Förder-gGmbH einen Teil ihrer laufenden Spendeneinnahmen an die Klinik weiter, bewegt sie sich im Rahmen des § 58 Nr. 1 AO. Will sie darüber hinaus einen Vermögensstock für eine selbständige Forschungsstiftung aufbauen, ist gesondert zu prüfen, ob § 58 Nr. 3 AO eingreift und ob die satzungsmäßigen Zwecke beider Körperschaften insoweit übereinstimmen. Gleichzeitig darf die Förder-gGmbH nicht den größten Teil ihrer Spendeneinnahmen für Marketing, Spendenwerbung und interne Overheadstrukturen verwenden; sonst gerät § 55 AO in den Vordergrund. Der Fall zeigt, dass Fundraising, Vermögensausstattung und Veranstaltungsumsätze steuerlich drei verschiedene Themen sind, auch wenn sie in derselben Körperschaft zusammenlaufen.

8. Ergebnis

Die Fund-Raising-Gesellschaft ist kein eigener Gesellschaftstyp, sondern ein gemeinnützigkeits- und organisationsrechtliches Strukturmodell. Ihr steuerrechtlich präzisester Ausdruck ist die Förderkörperschaft nach § 58 AO. Zivilrechtlich kann sie als Verein, Stiftung, gGmbH oder gUG ausgestaltet werden; steuerlich hängt ihre Tragfähigkeit an den §§ 51 ff. AO, an der sauberen Satzungstechnik, an der tatsächlichen Geschäftsführung und an der strikten Trennung von Spende, Mittelweitergabe, Vermögensausstattung und wirtschaftlichem Geschäftsbetrieb.

Eingesetzt wird die Struktur sinnvollerweise dann, wenn Mittelbeschaffung organisatorisch vom operativen Zweckträger getrennt werden soll, wenn donor-facing Governance benötigt wird oder wenn Spenden, Zustiftungen und Nachlässe in einem eigenen Rechtsträger gebündelt werden sollen. Gefährlich wird sie, wenn das Fundraising selbst zum eigentlichen Geschäftszweck entgleitet oder wenn die Mittelweitergabe satzungs- und nachweistechisch nur unvollständig abgebildet wird. Für den Steuerberater lautet die Kernregel daher: Die Fund-Raising-Gesellschaft ist kein bloßes Kommunikationsinstrument, sondern eine rechtlich hoch präzise Förderarchitektur. Ihre Qualität entscheidet sich nicht an der Höhe der eingeworbenen Mittel, sondern an der sauberen Trennung von Förderfunktion, Rechtsform und steuerlicher Sphäre.