



Es gibt viele Stiftungsanlässe, auf die sich Sparkassen einstellen müssen: Einige Kunden möchten Kindern in armen Ländern helfen, andere sorgen sich um depressive Mütter oder die geschädigte Umwelt...

STIFTUNGEN

Rat bei allen Anlässen

Wo immer sich stiftungsfreudige Kunden engagieren wollen – der Bedarf an Expertise ist groß. Gerade Sparkassen sind in der Lage, qualifizierte Beratung zu leisten und bei der Verwaltung der Gelder zu helfen. Wie das in der Praxis funktioniert, berichten Fachleute aus den Instituten.

■ VON STEFAN BOTTLER

Die Nöte von Frauen, die an Wochenbettdepressionen leiden oder ihre Kinder notorisch vernachlässigen, kennt Karin Witt aus eigener Erfahrung: Mehr als 30 Jahre lang hat die promovierte Psychotherapeutin in Düsseldorf eine Arztpraxis für Mütter in Not geleitet. „Viele vermeintliche Rabenmütter könnten ihre Kinder liebevoll erziehen, wenn sie nur ein wenig Unterstützung bekämen“, sagt die Ärztin. Als sie vor wenigen Jahren in den Ruhestand trat, gründete sie mit rund 80.000 Euro eine Stiftung. Jetzt können mit jährlich ungefähr 4000 Euro, die aus Zinsen und Spenden anfallen, Projekte für überforderte Mütter finanziert werden.

Den Anstoß für ihre Stiftung hatte Witt von der Sparkasse Düsseldorf erhalten. Auf den Stiftungstagen, die das Institut alle zwei Jahre ausrichtet, informiert sich die langjährige Kundin über erfolgreiche Gründungen. „Wir haben bei der Formulierung von Stiftungszweck und -satzung geholfen, Anlagestrategien entwickelt und bei der Öffentlichkeitsarbeit unterstützt“, erinnert sich Jutta Giffels, Expertin für Marketing und Fundraising bei der Sparkasse Düsseldorf.

Giffels ist Mitglied eines vierköpfigen Teams, das Kunden bei der Gründung von Stiftungen unterstützt. An Kandidaten fehlt es nicht. Vermögend, kinderlos, sozial engagiert – die Rentnerin Karin Witt gehört einer wachsenden Zielgruppe an, die regelmäßig den Rat ihrer Sparkasse beim Thema Geldanlage sucht. Wenn solche Kunden eine wirklich

nachhaltige Lösung wünschen, sollte ein Vermögensberater die Gründung einer gemeinnützigen Stiftung ins Spiel bringen, empfiehlt Michael Nießen, Leiter des Kompetenzzentrums der Stadtsparkasse Düsseldorf: „Wer seinen Nachlass ordnen will und keine Erben hat oder diesen nicht das gesamte Vermögen überlassen möchte, muss einen solchen Schritt ernsthaft in Erwägung ziehen.“

Viele Sparkassen können sich mit dem Thema Stiftungen ein interessantes Geschäftsfeld erschließen, das allerdings umfangreiche Fachkenntnisse und Marktkontakte voraussetzt. In intensiven Gesprächen müssen sie den Kunden bei der Wahl des Stiftungszwecks und -namens beraten, das geeignete Stiftungsmodell und die benötigte Kapitalmenge ermitteln sowie eine Anlagestrategie aufbauen. Gut vernetzte Institute vermitteln außerdem spezialisierte Rechtsanwälte, Notare und andere Experten, die die Formulierung und Beglaubigung von Stiftungssatzungen und Testamenten und andere standesrechtlich geschützte Dienstleistungen übernehmen.

Auch nach der Gründung müssen Stiftungen betreut werden. In Jahresgesprächen überprüfen Sparkassen das vorhandene Anlagemanagement und aktualisieren Finanzplanung und Risikoabsicherung. Bei nachgeordneten Dienstleistungen wie der Öffentlichkeitsarbeit kann ihr Rat auch gefragt sein. Viele Stifter sind für Tipps dankbar, wie eine Homepage aufzubauen ist, mit den Medien kommuniziert wird oder wie Spenden und Zustiftungen akquiriert werden.

Der Beratungsbedarf ist also hoch. Allein die Stiftungsform wirft zahlreiche Fragen auf. Wenn ein Stifter sich selbst in seinem Lebenswerk einbringen möchte, sollte er sich für eine rechtsfähige Stiftung mit eigener Verwaltung entscheiden. Weil bei einer solchen Organisationsform auch diese aus den Erträgen finanziert werden muss, gilt ein Vermögen zwischen 150.000 und 250.000 Euro als Voraussetzung. „Vor allem jüngere Kunden wollen sich in ihrer Stiftung auch engagieren“, beobachtet Stefan Stamm, Leiter Generationen- und Stiftungsmanagement der Stadtsparkasse München. „Bei älteren Gründern ist dieser Wunsch weniger ausgeprägt. Viele entscheiden sich für eine Treuhandstiftung.“

3500 Gründungen seit 2007

Weil eine Treuhandstiftung als nicht selbstständige Organisationsform von einem externen Träger gemanagt wird, also auf vorhandene Strukturen aufbaut, kommt sie mit einem weitaus geringeren Vermögen im fünfstelligen Bereich aus. Marktkenner warnen jedoch vor Pauschalierungen. „Viel hängt vom Stiftungszweck ab“, sagt der Düsseldorfer Experte Nießen. Wer beispielsweise die Fütterung von hungrigen Tieren im Winter unterstützen will, kann mit 1.000 bis 2.000 Euro viel bewirken. Für einen solchen Ertrag reicht ein Stiftungsvermögen von deutlich unter 50.000 Euro völlig aus. Wer hingegen Forschung und Wissenschaft fördern möchte, kommt auch mit den Erträgen aus einem hoch sechsstelligen Vermögen nicht weit.

...andere fördern die Forschung, die Restaurierung historischer Musikinstrumente – oder die Tiere im Wald.

FOTOS: DPA



Mit solchen Problemen haben jedoch nur wenige Stiftungen zu kämpfen. Die weitaus meisten werden treuhänderisch verwaltet. Von 16 Neugründungen, die die Stadtsparkasse München 2010 unterstützt, wählten 13 eine Treuhandlösung. Für eine solche Organisationsform sprechen auch die unbürokratische Verfahrensweisen. Ein staatliches Anerkennungsverfahren plus laufender Aufsicht entfällt, es gibt kaum Nachfolgeprobleme im Stiftungsvorstand und Satzungsänderungen sind relativ einfach möglich.

Unabhängig von der Stiftungsform kann der Stiftungszweck frei gewählt werden. „Die Kunden wollen völlig unterschiedliche Vorhaben unterstützen“, sagt Stamm. „Das Spektrum reicht von der Hilfe für Straßenkinder in armen Ländern über Natur- und Umweltschutzprojekte aller Art bis hin zur Pflege von wertvollen Musikinstrumenten.“

Das drückt sich in Zahlen aus. Seit der Novellierung des Stiftungsrechts 2007 sind deutschlandweit mehr als 3500 Stiftungen gegründet worden. Viele Stifter lassen sich nicht zuletzt von steuerlichen Vorteilen überzeugen. Vorausgesetzt das Finanzamt erkennt die Gemeinnützigkeit an, können zehn Jahre lang insgesamt eine Mio. Euro von der Steuer abgesetzt werden. Außerdem fallen bei der Übertragung des Vermögens keine Schenkungs-, Erbschafts- und Grunderwerbssteuern an.

Für Sparkassen bietet das gemeinnützige Engagement vielfältige Chancen. In jedem Fall ist die Stiftung die bessere Lösung als die Spende, weil angelegte Gelder weiterhin im Haus sind. „Bei einer Stiftung bleibt das Vermögen erhalten“, bringt der Münchener Experte Stamm den Unterschied auf den Punkt. „Stifter und Institut wissen, wohin die Erlöse fließen.“ Viele Sparkassen fördern ohnehin mit eigenen Stiftungen Sport, Kunst oder karitatives Engagement in ihrer Region

und haben deshalb einen Kompetenzvorsprung gegenüber anderen Finanzdienstleistern.

Wenn solches imageförderndes Know-how bereits vorhanden ist, bietet sich die Unterstützung von Kundenstiftungen geradezu an. Das jedenfalls ist die Erfahrung der Förde Sparkasse. „Wir haben entsprechende Dienstleistungen dem hauseigenen Stiftungsmanagement zugeordnet, das 1967 gegründet worden ist und heute sechs Sparkasseninitiativen mit einem Gesamtkapital von sechs Mio. Euro unterstützt“, sagt Konstantin Rohde, Stiftungsexperte des Kieler Instituts. Mit diesem Konzept ist eine Dachorganisation für Treuhandstiftungen vorhanden. Außerdem können Spenden und Zustiftungen für die eigenen Stiftungen leichter akquiriert werden. „Wir erreichen mit diesem Konzept auch institutionelle Gründer wie Vereine und Verbände leichter“, sagt Rohde. So betreut das Institut die Stiftung eines regionalen Förderkreises für krebskranke Kinder, der eine Erbschaft bekommen hatte.



„Für viele Dienstleistungen empfiehlt sich die Suche von Partnern.“

Jutta Giffels, Stiftungsexpertin der Stadtsparkasse Düsseldorf

Andere Institute haben gute Erfahrungen mit externen Partnern gemacht. Die Stadtsparkassen Düsseldorf und München überlassen die Verwaltung von Treuhandstiftungen der Deutschen Stiftungsagentur in Neuss. „Auch für andere Dienstleistungen, die üblicherweise nicht zu den Kernkompetenzen einer Sparkasse gehören, sollten Partner gesucht werden“, empfiehlt Expertin Giffels von der Stadtsparkasse Düsseldorf. Ihr Institut hat ein Netzwerk von rund 30 Unternehmen und Freiberuflern aufgebaut, dem auch Druckereien, Softwarefirmen, Werbetexter und Journalisten angehören. Für nahezu jedes Thema kann das Institut einen Ansprechpartner nennen. Ansonsten berät es auch beim Fundraising und Stiftungsmarketing.

Einer Umfrage des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV) zufolge

erwarten dies mehr als 80 Prozent der Stiftungen von ihrer Hausbank. „Hier können Sparkassen ein Alleinstellungsmerkmal aufbauen“, sagt Giffels – allerdings müsse entsprechendes Know-how verfügbar sein.

Der Weg zur Gründung kann sich trotzdem hinziehen, was nicht verwundert: Schließlich trifft der Stifter eine endgültige Entscheidung. Gestiftetes Vermögen kann nicht in privates zurückgeführt werden. „Häufig vergehen mehrere Jahre, bis der Kunde sich zur Stiftungsgründung entschließen kann“, sagt Stamm. Zwischenlösungen können den Prozess beschleunigen. Manchem Kunden fällt die Gründung leichter, wenn er nur einen kleinen Teil des Vermögens seiner Stiftung überträgt und diese als Erbe für den Restbetrag einsetzt.

Stiftertage ziehen Kunden an

Auch die Suche nach einem überzeugenden Stiftungszweck oder die Entscheidung über die Stiftungsform erweist sich mitunter als schwierig. Manchmal ist gestiftetes Geld in einer Zustiftung für eine bestehende Organisation besser aufgehoben, weil diese den geplanten Stiftungszweck bereits erfüllt oder der vorgesehene Beitrag für eine Neugründung nicht ausreicht. „Der Name des Stifters geht allerdings unter – es sei denn, er gründet eine Unterstiftung für einen besonderen Zweck“, gibt Nießen zu bedenken. Die Erfahrung zeigt, dass Stifter zu ihrem Vorhaben nicht gedrängt werden dürfen. Mit interessierten Kunden sollte ein Institut lose in Kontakt bleiben: Weil viele ohnehin „ihre“ Sparkasse regelmäßig aufsuchen, gibt es erfahrungsgemäß immer wieder Gelegenheit, sie auf ihr Vorhaben anzusprechen.

Ansonsten können Stiftertage entscheidende Anstöße geben. Wenn einen Nachmittag lang Experten ihren Rat anbieten und Stifter ihre Gründungen vorstellen, zieht dies viele Kunden an, die sich ebenfalls ein solches Vorhaben überlegen. Zum jüngsten Stiftertag der Stadtsparkasse München im Oktober kamen immerhin 200 Personen. ■