



STIFTEN FÜR DIE EWIGKEIT

Die Düsseldorferin Dr. Karin Witt unterstützt Mütter in Not. Dafür hat sie eine eigene Stiftung gegründet. Ihr Beispiel zeigt: Nicht nur Millionärinnen können Gutes tun, sogar über ihren eigenen Tod hinaus.

Frau Dr. Karin Witt strahlt auch dann noch Optimismus aus, wenn sie von erschütternden Erfahrungen aus ihrem Berufsleben als Ärztin und Psychotherapeutin erzählt: von Frauen, die als „Rabenmütter“ Schlagzeilen machten; von Wochenbettdepressionen oder Müttern, die ihre Kinder schlugen. Die 70-Jährige weiß aus Erfahrung: „Diese Frauen können gute Mütter sein – wenn sie nur ein wenig Unterstützung bekommen.“

Aus hat sie eine eigene Stiftung ins Leben gerufen – die Dr.-Karin-Witt-Stiftung. 80.000 Euro widmete sie diesem Zweck. Aus den Zinserträgen plus zusätzlichen Spenden konnte Dr. Karin Witt bisher rund 4.000 Euro jährlich in Projekte investieren, die Müttern in Not beistehen. Das Geld hätte die kinderlose Dame ebenso gut auf einmal spenden können. Doch das wäre nicht nach ihrem Geschmack gewesen: „Ich wollte etwas Nachhaltiges schaffen, einen Wert, der auch nach meinem Tod bestehen bleibt.“

Oben: Einen Flyer, der über ihre Stiftung informiert, hat Dr. Karin Witt immer griffbereit: „Wenn ich bei einem Konzert jemanden in ein Gespräch verwickle – zack! – drücke ich ihm das Kärtchen in die Hand.“

Rechts: Dr. Karin Witt und Jutta Giffels, Fundraising- und Marketing-Expertin der Stadtparkasse Düsseldorf, begreifen sich als Team: Gemeinsam entwickeln sie Möglichkeiten, um für weitere Spenden und Zuwendungen zu werben.

17.000 Stiftungen gibt es in Deutschland. Eine Gesetzesnovelle, die Stiftern Steuervorteile bringt, sorgt seit 2007 für einen kleinen Boom: 3.000 Neugründungen gab es in den vergangenen drei Jahren. Die Dr.-Karin-Witt-Stiftung gehört zu den kleineren und zeigt dadurch: Nicht erst für millionenschwere Vermögen ist die Gründung einer Stiftung sinnvoll.

„Mein drittes großes Abenteuer“, nennt Dr. Karin Witt ihr Projekt. Das erste Abenteuer war ihr Studium – mit 25 Jahren beendete sie ihr Dasein als ungelernete Schreibkraft, holte am Abendgymnasium das Abitur nach und schrieb sich an der medizinischen Fakultät ein. Als ihr zweites Abenteuer bezeichnet sie die eigene Praxis als Psychotherapeutin. Das dritte begann Ende 2008 auf den „Düsseldorfer Stiftertagen“, einer Informationsmesse der Sparkasse Düsseldorf, ausgerichtet von dem hauseigenen Kompetenz-Center Stiftungen. Dazu gehören unter anderen die Fundraising- und Marketing-Expertin Jutta Giffels und der Stiftungs- und Nachlassspezialist Volker Reichardt.

Seit den Stiftertagen sind Dr. Karin Witt und die Berater des Kompetenz-Centers Stiftungen ein Team. Immer wenn es etwas zu besprechen gibt, trifft man sich im Konferenzraum im 19. Stock des Sparkassenhauses. Zunächst bekam Frau Dr. Witt Hilfe bei der For-

Dann haben Sie dreißig Sekunden, um ihm zu sagen, wer Sie sind und was Sie tun. Dafür können Sie sich fünf passende Sätze zurechtlegen, die Ihr Anliegen auf den Punkt bringen.“

Jutta Giffels stellt Dr. Karin Witt auch zum Stiftungszweck passende Projekte vor, mit denen sie sich vernetzen könnte. Seit einem Jahr finanziert die Dr.-Karin-Witt-Stiftung eine Zusatzausbildung für Mitarbeiter des Sozialdienstes katholischer Frauen und Männer Düsseldorf (SKFM). Diese lernen, Müttern zu helfen, die im Alltag nicht zurechtkommen. Sie bringen ihnen Kochen bei, Wäschewaschen oder wie sie ihr Einkommen über den Monat gleichmäßig verteilen können. Zudem überlegen sie gemeinsam mit den Frauen, wie sie einen besseren Draht zu ihren Kindern herstellen können.

Heute hat Jutta Giffels zur Besprechung auch Unterlagen eines Vereins mitgebracht, der krebserkrankten Müttern und ihren Kindern unter die Arme greift – auch eine Möglichkeit für die Dr.-Karin-Witt-Stiftung, mit Projektmitteln auszuhelfen. Beratung zu Fundraising und Stiftungsmarketing gehörte bisher nicht zur klassischen Stiftungsberatung einer Sparkasse. Das Kompetenz-Center, das insgesamt 120 Stiftungen betreut, erreicht dadurch aber mehrere Dinge auf einmal: „Wir unterstreichen unsere Gemeinwohlorientierung – unsere Beratung ist für unsere Stiftungskunden kostenfrei und



mulierung des Stiftungszwecks und der Satzung. Dann entwickelte man stiftungsspezifische Anlagerichtlinien und Strategien, wie sie durch gezieltes Fundraising das Einwerben von Fremdmitteln effektiver gestalten kann.

Jutta Giffels ging gemeinsam mit der Stifterin Möglichkeiten durch, auch im privaten Umfeld für Spenden und Zustiftungen zu werben. Einen Tipp beherzigte Frau Dr. Witt sofort: Sie erstellte einen Mini-Flyer und hat ihn immer in der Abendhandtasche griffbereit: „Wenn ich bei einem Konzert jemanden in ein Gespräch verwickle – zack! – drücke ich ihm das Kärtchen in die Hand.“ Dr. Karin Witt lacht schelmisch, als sie das sagt. Man merkt, dass sie mit ihrer Stiftung nicht nur anderen etwas Gutes tut, sondern auch sich selbst.

„Kennen Sie den Elevator Pitch?“, fragt die Stiftungsberaterin ihre Klientin. Neugierig zieht diese die Augenbrauen hoch. „Stellen Sie sich vor, Sie treffen nachher unseren Bürgermeister im Fahrstuhl.

fördert das positive Image“, sagt Jutta Giffels und ihr Kollege Volker Reichardt ergänzt: „Außerdem werden Stiftungsgelder besonders betreut, da gerade für Stiftungen jeder Euro zählt.“

Die Dr.-Karin-Witt-Stiftung ist zwar noch klein, aber viel Arbeit macht sie trotzdem. Zweimal im Jahr trommelt die Stifterin das fünfköpfige Gremium zusammen. Sie schreibt Protokolle, sucht Kontakte zu Zeitungen in der Region, um die Stiftung bekannter zu machen. Sie hat sich sogar einen Computer angeschafft und EDV-Kurse besucht. Jetzt kann sie mit Word und Excel umgehen und E-Mails verschicken. Das mag für manche nach Büroalltag klingen. Für die Stifterin ist dieses gemeinnützige Engagement ein Ausgleich zum Geigespielen, Gartenpflegen und Organisieren von Festen für die Kirchengemeinde. Vor allem aber kann sie sich jetzt sicher sein, dass ihr Vermögen sinnvoll eingesetzt ist. „Kinder habe ich keine. Aber auch so kann ich mein Vermögen der Ewigkeit vererben.“