

02. Januar 2015 - 08:30 | Stiftungen – Roundtable (mit Video)

Kreativität für Gemeinnutzen

Gregory Lipinski

Für den regulären Anleger sind die niedrigen Zinsen ein Ärgernis, aber für Stiftungen können sie zum echten Problem werden. Ein Roundtable-Gespräch mit der Stadtparkasse Düsseldorf und Führungsspitzen von drei Stiftungen aus Nordrhein-Westfalen zu möglichen Lösungsansätzen.

Im [Video](#) erläutert Karin-Brigitte Göbel die Stiftungsstrategie der Stadtparkasse Düsseldorf.



Die Teilnehmer am SPARKASSEN-Roundtable **Nicolas Maas, Martina Grote, Karin-Brigitte Göbel** und **Friedrich Georg Conzen jun.** (v.l.n.r.).

(Fotos + Video: Magunia)

Ob Kultur, Gesundheit oder Soziales – Nordrhein-Westfalen zählt zu den Hochburgen deutscher Stiftungen. Die Niedrigzinsphase belastet alle, auch viele Stiftungen die gemeinnützige Zwecke verfolgen. Sie stellen sich mit kreativen Ideen und neuen Konzepten den wachsenden Herausforderungen.

Frau Grote, in Großbritannien ist vor 120 Jahren der National Trust entstanden. War diese nationale Stiftung, die gleichermaßen Landschaften und historische Gebäude fördern, Vorbild für die Nordrhein-Westfalen-Stiftung Naturschutz, Heimat- und Kulturpflege?

Martina Grote: Die NRW-Stiftung wurde 1986 gegründet, um bürgerschaftliches Engagement in Naturschutz und der Heimat- und Kulturpflege zu fördern. Vorbild war hierfür in der Tat der National Trust. Das hat bei der NRW-Stiftung einen persönlichen Hintergrund: Johannes Rau, der spätere Ministerpräsident von Nordrhein-Westfalen, hat über seine Frau Christina, die in England gearbeitet und studiert hat, den National Trust kennengelernt. Der National Trust sieht einen ganzheitlichen Ansatz vor, der die Bereiche Heimat, Naturschutz und Kulturpflege gleichermaßen fördert. Rau war von dem Konzept begeistert. Er hat es nach Nordrhein-Westfalen übertragen, um das Engagement der Bürger für ihr Land zu fördern.

Gibt es weitere Stiftungen dieser Art in Deutschland?

Grote: Nein, die NRW-Stiftung ist in Deutschland einzigartig. In anderen Bundesländern gibt es Kultur- oder Naturschutzstiftungen. Sie verfolgen aber keinen ganzheitlichen Ansatz, wie wir das

tun. Selbst in Bayern, einem Land mit einer großen Zahl an Stiftungen, gibt es unser Modell nicht. Hier werden Bereiche wie Kultur und Natur in getrennten Stiftungen gefördert.

Warum hat sich ihr Ansatz nicht in Deutschland verbreitet?

Grote: Es gibt viele Länder und Institutionen, die uns um dieses Stiftungsmodell beneiden. Sie würden gern unseren ganzheitlichen Ansatz übernehmen. Doch viele Natur- und Kulturstiftungen haben bereits bestehende Strukturen aufgebaut, die im Nachhinein nur schwer zu verändern sind. Ich halte unser Stiftungsmodell nach wie vor für zukunftsweisend.

Liegt der Schwerpunkt ihrer Förderung mehr auf Naturschutz oder eher auf Kulturpflege?

Grote: Unsere Fördermittel verteilen sich je zur Hälfte auf Naturschutz und Heimat- und Kulturpflege. Zudem schauen wir immer mit drei Brillen auf das Land. Wir sehen auf Westfalen, Rheinland und Lippe. Der Vorstand achtet deshalb darauf, dass die Gelder auch regional gerecht verteilt werden.

Gesicherte Grundfinanzierung



Martina Grote kann als Geschäftsführerin der Nordrhein-Westfalen-Stiftung mit geregelten Geldern von Land und Förderverein rechnen.

Die NRW-Stiftung hat schon mehr als 2300 Projekte gefördert. Wie finanziert sie sich?

Grote: Als Landesstiftung haben wir das Glück, dass wir uns im Wesentlichen über Lotteriererträge finanzieren können. In Nordrhein-Westfalen – wie auch in anderen Bundesländern – fließen dabei die Lotteriererträge in einen Pool, der dann an verschiedene Destinatäre, wie Dombauvereine, karitative Institutionen, aber auch Landestiftungen wie Sport- oder Kunststiftungen aufgeteilt wird. Aus diesem Pool bekommt auch unsere Stiftung einen bestimmten Prozentsatz. Insgesamt erhalten wir hieraus jährlich einen Betrag von 7,364 Millionen Euro.

Ist das Ihre einzige Einnahmequelle?

Grote: Nein, wir verfügen noch über einen Förderverein. Den nutzen wir, um zusätzliche Spenden oder Geld aus Erbschaften zu akquirieren. Die Gelder können von Einzelpersonen oder Unternehmen stammen, die unsere Idee unterstützen. Das ist unser zweites finanzielles Standbein. Jährlich steuert der Förderverein mit seinen 8700 Mitgliedschaften einen Betrag von 500 000 Euro zu unseren Einnahmen bei. Weil wir aber nicht wissen, wie sich die Welt des Lotteriespiels in den nächsten Jahren entwickelt, suchen wir nach weiteren finanziellen Standbeinen. Das ist ein wichtiger Bestandteil unserer Arbeit.

Wie hilft Ihnen die Stadtparkasse Düsseldorf, das Stiftungsvermögen zu vermehren?

Grote: Die Stadtparkasse Düsseldorf hat für uns einen eigenen Fonds aufgelegt, den sie für uns verwaltet. Dieser erwirtschaftet Zinserträge, die wir für unsere Vorhaben einsetzen. Das ist jedoch nicht die einzige Verbindung zur Stadtparkasse Düsseldorf. Frau Göbel, Vorstandsmitglied der Stadtparkasse, sitzt im Kuratorium unseres Fördervereins. Sie bekommt hautnah mit, wenn wir neue Projekte starten.

Hilft die Sparkasse auch durch ihr Netzwerk?

Grote: Die Stadtparkasse Düsseldorf knüpft für uns auch wichtige Verbindungen. So initiiert sie Unternehmer-Frühstücke, auf denen wir unsere Arbeit präsentieren können, um Spender anzusprechen. Das ist aber nicht alles. Sie spricht auch Sparkassenkunden an, die möglicherweise einen Teil ihres Vermögens für einen guten Zweck stiften möchten. Die Mitarbeiter von Frau Göbel sprechen Kunden darauf an, ob nicht die NRW-Stiftung für ihre Förderzwecke geeignet wäre. Das Netzwerk der Stadtparkasse Düsseldorf ist deshalb wichtiger Bestandteil, um weitere Gelder einzuwerben.

Wie ist der NRW-Stiftungsfonds ausgestaltet?

Grote: Unser Fonds wurde nach den Anlagerichtlinien unseres Vorstands aufgelegt. So darf er etwa nur eine bestimmte Quote an Aktien haben. Die Anlage der Gelder erfolgt dann in enger Absprache zwischen der Stadtparkasse Düsseldorf und der Stiftung. Die Anlage selbst erfolgt bei

der Sparkasse. Zweimal im Jahr findet eine Ausschusssitzung statt. Hier berichten die Manager der Sparkasse, was sie erwirtschaftet haben.

Nordrhein-Westfalen – Bundesland der Stiftungen



Laut Vorstandsmitglied **Karin-Brigitte Göbel** betreut die Stadtsparkasse Düsseldorf derzeit 171 Kundenstiftungen.

Frau Göbel, Sie sind Vorstandsmitglied der Stadtsparkasse Düsseldorf.

Stiftungsgründungen haben weiterhin Konjunktur in Deutschland. Im vergangenen Jahr wurden alleine 638 rechtsfähige Stiftungen bürgerlichen Rechts ins Leben gerufen. Vor allem Nordrhein-Westfalen gilt mit 131 Neugründungen als Hochburg für Stiftungen. Warum gerade hier?

Karin-Brigitte Göbel: Stiftungen sind immer der Ausdruck für ein besonderes Engagement der Bürgerschaft. Nordrhein-Westfalen gehört zu den Bundesländern, in denen das Engagement der Bürger besonders ausgeprägt ist. Das ist die eine Seite. Die andere Seite ist, dass Nordrhein-Westfalen über eine alte Industriekultur verfügt. Immer dann, wenn in der öffentlichen Wahrnehmung Defizite vorhanden sind, hilft man mit Stiftungen – ob bei restaurierungsbedürftigen Schlössern oder Museen oder in anderen Bereichen wie Soziales, Gesundheit und Tierschutz. Und da gibt es auch in NRW immer noch viel zu tun.

Warum nehmen in NRW gerade die Treuhandstiftungen zu?

Göbel: Sie brauchen, wenn Sie eine Stiftung gründen, ein perfektes Management. Je nach Größe und Komplexität der Stiftungen sind damit schnell mehr als zwei Personen beschäftigt, denn die Aufgaben sind komplex. Die Gelder müssen richtig angelegt, entsprechende Nachweise hierfür geführt werden, neues Kapital muss angeworben und aufsichtsrechtliche Voraussetzungen beachtet werden. Ein Großteil der Stiftungen verfügt aber nur über ein Vermögen von 250 000 Euro, teilweise auch weniger. Das ist zu wenig, um dafür ein professionelles Management abzustellen. Die Treuhandstiftung ermöglicht es, viele Verwaltungsaufgaben auszulagern. Und der Stifter kann sich ganz auf den gemeinnützigen Zweck seines Vorhabens konzentrieren.

Wie viele Stiftungen betreuen Sie?

Göbel: Die Stadtsparkasse Düsseldorf betreut derzeit 171 Kundenstiftungen mit einem Vermögen von 150 Millionen Euro. Insgesamt sind rund 250 Stiftungen im Netzwerk – davon befinden sich aktuell 47 in Gründung. Die Gründung einer Stiftung ist zeitaufwendig, denn von der Idee, dem Finden des richtigen Stiftungszwecks, bis zur Anerkennung und dem Umsetzen der Statuten kann oft bis zu einem Jahr vergehen.

Hat die Zahl der Stiftungen in den vergangenen Jahren zugenommen?

Göbel: Wir sind 2006 mit der Idee gestartet, ein Kompetenzzentrum für Stiftungen aufzubauen. Damals haben wir insgesamt 60 Stiftungen betreut. Bis heute hat sich die Zahl mehr als verdreifacht. Zum Teil wurde der Stiftungsboom auch durch eine Gesetzesänderung gefördert. Dieser flacht jedoch angesichts der Zinsentwicklung derzeit etwas ab. Ich gehe aber davon aus, dass wir bald wieder steigende Neugründungen sehen werden.

Verdient die Stadtparkasse am Stiftungsmanagement?

Göbel: Als wir 2006 mit dem Kompetenzcenter Stiftungen gestartet sind, haben wir es als Cost-Center geführt. Unser primäres Ziel als örtliche Sparkasse war es, Stiftungen zu fördern und das ehrenamtliche Engagement in der Region zu stärken. Seit gut drei Jahren liefert unser Kompetenzcenter Stiftungen positive Ergebnisbeiträge ab. In den vergangenen Jahren ist das Vertrauen der Stifter in uns weiter gewachsen, und sie haben uns immer weitere Gelder übertragen. Viel bedeutender ist es für uns jedoch, dass unser Engagement im Stiftungsbereich positiv auf unser Unternehmen ausstrahlt, denn viele Stifter sind gleichzeitig Kunden unserer Sparkasse. Unser besonderes Engagement für Stiftungen ist deshalb in einem größeren Kontext zu bewerten.

Von der Restauration bis zum Betrieb



Als Vorstand der Stiftung Schloss und Park Benrath verantwortet Nicolas Maas Erhalt und die Nutzung des denkmalgeschützten Gebäudes.

Herr Maas, Sie sind kaufmännischer Vorstand der Stiftung Schloss und Park Benrath. Zu ihren Stiftungsgründern gehört unter anderem Unternehmerlegende Udo van Meeteren, ehemals Kommanditist des Bankhauses Trinkhaus & Burkhardt. Haben Sie noch weitere prominente Mitstifter?

Nicolas Maas: Mitstifter sind neben Udo van Meeteren die Landeshauptstadt Düsseldorf, die Stadtparkasse Düsseldorf, der Freundeskreis Schloss und Park Benrath, die Firmen Henkel und Siemens, das Land Nordrhein-Westfalen sowie der Landesverband Rheinland. Gegründet wurde die Stiftung im Jahr 2000. Damals war ein Seitenflügel des Schlosses verfallen. Die Stadt Düsseldorf, die Eigentümer der Gebäude und des Parks ist, hat sich für die Rechtsform der Stiftung entschieden, um Geld für die Restaurierung einzuwerben und den Betrieb der Liegenschaften sicherzustellen.

Hat sich diese Konstruktion weiterentwickelt?

Maas: Heute ist die Stiftung breiter angelegt. Sie dient nicht nur dazu, die Gebäude instand zu halten, sondern auch, sie in denkmalgerechter Weise zu nutzen und der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Das geschieht in vielfältiger Weise: Wir bespielen drei Museen und den Park. In unseren Räumlichkeiten finden große und kleine Veranstaltungen statt – von der standesamtlichen Trauung bis zu Großveranstaltungen wie dem Barockfest. Auch haben wir gewerbliche Untermieter wie eine Business School, eine Tanzschule, die Stadtbücherei oder eine Tanzcompagnie. Gerade das Vermietungsgeschäft ist wichtiger Bestandteil unserer Erlöse.

Ist das die einzige Einnahmequelle?

Maas: Nein, wir erhalten von der Stadt Düsseldorf einen jährlichen Betriebskostenzuschuss. Der macht den größten Anteil der Einnahmen aus. Wir erhalten den Zuschuss, weil unser gesamtes Portfolio an zusätzlichen Erlösen derzeit nicht ausreichen würde, um unsere Kosten zu decken. Wir sind aber dabei, diesen öffentlichen Zuschuss kontinuierlich abzubauen. Denn der Geldsäckel der öffentlichen Hand wird immer leichter. Unser Ziel ist es, uns durch Eintrittsgelder, Vermietungsgeschäft und Zinserträge von Steuergeldern unabhängig zu machen. Wir hoffen, dass sich die Zinssituation wieder bessert. Das gilt es zu managen.

Wie hilft Ihnen die Stadtparkasse Düsseldorf dabei?

Maas: Sie unterstützt uns sehr durch ihre Beratung bei Anlagegeschäften. Dabei befinden wir uns in einer Art Zwitterstellung. Weil wir die Gebäude der Stadt verwalten, müssen wir gewisse kommunale Grundsätze einhalten, die sich in den Anlagerichtlinien widerspiegeln. Das heißt, neben den allgemeinen Risikovorgaben sind auch die kommunalen Risikovorgaben zu berücksichtigen. Die Stadt ist neben der Stadtparkasse beratend tätig. Die Stadtparkasse

Düsseldorf tätigt dann die Anlagegeschäfte. Sie kommt gerade in der Niedrigzinsphase mit variablen Ideen auf uns zu.

Was sind das für Ideen?

Maas: Wir befinden uns in der Anlagestrategie zwischen zwei Polen: Sicherheit und Risiko. Wir wägen deshalb genau ab, ob wir in Rohstoffe wie Gold oder Silber investieren oder nicht. Hier bin ich auf die Fachkompetenz der Stadtparkasse Düsseldorf angewiesen. In meiner Zeit als kaufmännischer Vorstand bin ich mit den Anlageberatungen der Stadtparkasse immer sehr zufrieden gewesen.

Stiftungen leiden unter Niedrigzins



Mit Fonds und einem Anlage-Mix versucht die Sparkasse Düsseldorf über drei Prozent Rendite zu erreichen, so Karin-Brigitte Göbel.

Frau Göbel, wie stark belastet die Niedrigzinsphase die Stiftungen?

Göbel: Sehr, denn Stiftungen dürfen aus dem eingebrachten Stiftungsvermögen nur die Zinserträge verwenden, um ihre Projekte zu fördern. Verfügt man über einen kleinen Kapitalstock, sollte deshalb genau überlegt werden, ob eine Stiftungsgründung sinnvoll ist. Anstelle einer eigenen Stiftung wählen deshalb viele den Weg der Zustiftung. Es gibt oft Stiftungen, die einem gemeinnützigen Zweck dienen, der genau dem gewünschten Engagement entspricht. Dies ist eine gute Möglichkeit, das eigene Vermögen sinnvoll einzusetzen, insbesondere in Zeiten niedriger Zinsen.

Welche Rendite erwirtschaften Sie für die Stiftungen?

Göbel: Wir versuchen zurzeit, mit den Fonds und mit dem Mischen verschiedener Anlagen eine durchschnittliche Rendite von mehr als drei Prozent zu erreichen. Je nach Anlagespektrum der Stiftung liegen wir manchmal darüber. Es ist uns wichtig, den Stiftungen bei der Beratung das gesamte Spektrum an Anlagemöglichkeiten aufzuzeigen. Wir verfolgen immer eine auf Nachhaltigkeit ausgelegte, konservative, langfristige Anlagealternative und positionieren uns nur strikt nach den Vorgaben der Stiftung.

Präferieren Sie bestimmte Anlagen?

Göbel: Die meisten Stiftungen haben individuelle Anlagerichtlinien des Stiftungsvorstands. Darin ist geregelt, welche Anlageklassen zulässig sind, wie etwa Wertpapiere, klassisch verzinsliche Papiere, dividendenorientierte Titel oder Aktienportfolien mit Anteilen an Emerging-Market-Papieren etc. Manchmal gehören auch Edelmetalle dazu. Diese Vorgaben werden mit der Stiftung erarbeitet und festgelegt.

Mischen Sie auch Fonds der Sparkassen-Finanzgruppe bei?

Göbel: Ja, wir nutzen auch Stiftungsfonds aus der Sparkassenfamilie sowie eigene Fonds. Stiftungen wählen oft auch „Total-Return-Konzepte“, um eine bessere Kalkulationsbasis zu haben.

Stadtmuseum Düsseldorf mit neuem Stiftungsmodell



Friedrich Georg Conzen jun. von der Stiftung Freunde des Stadtmuseums Düsseldorf setzt auf einen geteilten Vermögensstock.

Herr Conzen, Sie sind designiertes Vorstandsmitglied der Stiftung Freunde des Stadtmuseums Düsseldorf, das sich gerade in der Gründung befindet. Wie stellen Sie sich in der Niedrigzinsphase auf?

Friedrich Georg Conzen: Die Etats der Museen, um Kunst anzukaufen, sind in den vergangenen Jahren gesunken. Viele Museen möchten aber dennoch ihre Sammlung erweitern, wenn sich eine gute Gelegenheit dazu bietet. Es ist aber mitunter nicht so einfach, einem städtischen Institut etwas zu stiften. Leichter ist es, wenn das Kunstwerk direkt einer Stiftung übergeben wird. Zudem müssen die Kunstgegenstände in einem Museum unterhalten werden. Dies kostet Geld, das idealerweise aus den Zinserträgen des Stiftungsvermögens stammen sollte. Weil das aber in den nächsten Jahren eventuell nicht klappen wird, haben wir uns ein neues Stiftungskonzept überlegt.

Wie sieht dieses Konzept aus?

Conzen: Wir haben den Gesamtvermögensstock geteilt. Der erste Vermögensstock ist darauf angelegt, das eingebrachte Vermögen zu erhalten. Das heißt, vorhandene Projekte können nur mit den erwirtschafteten Erträgen gefördert werden. Der zweite Vermögensstock ist anders ausgerichtet und bietet ähnliche Möglichkeiten wie eine Spende an einen Freundeskreis. Hier können Spenden oder gestiftetes Geld gleich in direkte Vorhaben fließen – etwa in Ankäufe von Kunst oder in Restaurierungen.

Werden beide steuerlich gleich gefördert?

Conzen: Nein, der Vermögensstock 1 ist steuerlich deutlich besser gestellt als der Vermögensstock 2. Beim Vermögensstock 1 wird die Einlage auf den individuellen Einkommenssteuersatz angerechnet. Beim Vermögensstock 2 sind – wie bei einer Spende – bis zu 20 Prozent des Gesamtbetrags der Einkünfte als Sonderausgabe steuerlich abzugsfähig. Stifter sollten sich deshalb individuell anschauen, für welchen Vermögensstock sie sich entscheiden.

Warum haben Sie sich für eine Treuhandstiftung entschieden?

Conzen: Wir haben als Treuhänder den Freundeskreis des Stadtmuseums gewählt. Hier sind Steuerberater und Rechtsanwälte vertreten, die uns beraten können. Das verringert die laufenden Kosten des Stiftungsbetriebs. Zudem haben wir im Freundeskreis einen Pool an wohlgesonnenen Leuten, die die Stiftung mit Kapital und ihrem Netzwerk unterstützen.

Sinkende Erträge bremsen Stiftungen aus



Nicolas Maas und Martina Grote haben dank guter Betreuung trotz niedriger Zinsen noch finanziellen Spielraum mit den Stiftungen.

Frau Grote, wie macht sich bei Ihnen das Zinsniveau bemerkbar?

Grote: Wir selbst merken es natürlich, und wir merken es bei den Stiftungen, die wir als NRW-Stiftung mit auf den Weg gebracht haben und die inzwischen zehn bis 15 Jahre alt sind. Dazu gehören große Stiftungen wie die Stiftung Neanderthal-Museum oder die Stiftung Künstlerhof Schöppingen. Es gibt darunter aber auch kleine Stiftungen, die nur mit einem Kapital von 500 000 Euro ausgestattet sind. Vor dem Hintergrund niedriger Zinsen ist die Situation für Stiftungen mit dünner Kapitalausstattung sehr schwierig. Sie können nicht mehr so viel fördern wie bisher und müssen zum Teil sogar Personal einsparen.

Herr Maas, wie sieht es bei Ihnen aus?

Maas: Wir sind bei der Stiftungsgründung sehr langfristige Anlagen eingegangen, die aus den Hochzeiten des Zinsniveaus stammen. Diese laufen nun sukzessive aus. Konkret: Wurde unser Anlagevermögen bei Stiftungsgründung noch mit sechs Prozent verzinst, liegt es heute bei unter drei Prozent. In den vergangenen fünf Jahren sind deshalb unsere jährlichen Zinserträge auf das angelegte Kapital von sieben Millionen Euro um rund 50 Prozent gesunken. Wir haben es deshalb schwerer, den routinemäßigen Bauernhalt für Gebäude zu finanzieren. Dennoch verfügen wir auch angesichts der guten Betreuung durch die Sparkasse Düsseldorf noch über genügend finanziellen Spielraum, um Projekte zu finanzieren.

Frau Göbel, was raten Sie den Stiftern, wie sie ihr Stiftungsvermögen in diesem Kapitalmarktumfeld vermehren können?

Göbel: Sie sollten einen zeitlich diversifizierten Anlagehorizont wählen. Das heißt, es ist wichtig, dass Anlagen zu unterschiedlichen Zeitpunkten auslaufen, um ein abruptes Einbrechen der Einnahmen zu verhindern. Zudem sollten sie für eine größere Diversifikation in den Anlageklassen sorgen. Wenn das nicht zur Finanzierung von Projekten ausreicht, bleibt noch die Suche nach weiteren Zustiftern oder Partnern, die ihren Stiftungszweck unterstützen.

Gibt es noch andere Wege?

Göbel: In den USA haben viele Stiftungen neue Wege eingeschlagen, um Gelder zu akquirieren. Diese Möglichkeiten werden inzwischen auch von deutschen Stiftungen ausgeschöpft. Dazu gehören Fundraisingkonzepte und Onlinespenden-Buttons. Eine weitere Möglichkeit ist „Giro-Cents“, das Kundenspendenprogramm der Sparkassen. Damit kann jeder mit kleinen Centbeträgen einen großen Beitrag leisten.

Von Firmenkooperation bis Crowdfunding – Erlösquellen für Stiftungen



Friedrich Conzen hatte eine eigenständige Stiftung im Blick, wurde aber von der Sparkasse schnell auf den Boden der Realität zurückgeholt.

Gibt es einen Zuwachs beim Onlinestiften?

Maas: Ja, das nimmt deutlich zu. Als wir vor eineinhalb Jahren unsere neue Internetseite online gestellt haben, haben wir online ein Spendenformular aufgesetzt. Zunächst kamen vor allem Fünf-Euro-Spenden, inzwischen sind es vierstellige Beträge.

Unterstützen Sie auch Crowdfunding?

Maas: Ja, wir haben hierfür ein aktuelles Beispiel. In Düsseldorf hat zu Pfingsten ein Sturm gewütet, der mehr als 70 000 Bäume im Stadtgebiet zerstört hat. Darunter war auch unsere Trauerweide, die mitten auf der Insel unseres Schlossweiher stand. Obwohl wir keinen Aufruf gestartet haben, war die Anteilnahme der Düsseldorfer Bevölkerung groß. Uns haben so viele Anrufe von Bürgern wie nie erreicht, die alle spenden wollten, um die Sturmschäden in unserem schönen Park zu beheben.

Frau Grote, sind sie auch beim Crowdfunding dabei?

Grote: Nein. Wir verfolgen seit einigen Jahren eine andere Strategie und gehen viele Unternehmenskooperationen ein. Ganz aktuell unterstützt uns die Rewe Dortmund mit einem Spendenprojekt. Aus dem Erlös der neuen Bubi-Heimatmilch werden von jedem verkauften Liter Milch fünf Cent und von jedem Joghurt drei Cent gespendet. Der Spendenerlös kommt dann Naturschutz- und Kulturprojekten der NRW-Stiftung im Geschäftsgebiet des Unternehmens zugute.

Haben Sie noch andere Beispiele für solche Zusammenarbeit?

Grote: Ja, wir arbeiten eng mit der Provinzial-Versicherung in Westfalen und dem Rheinland zusammen. Hier wählen wir geeignete Vorhaben auf regionaler Ebene aus – so hat die Versicherung Geld für eine neue Brandschutztür im denkmalgeschützten Parkbad Süd in Castrop-Rauxel gegeben.

Herr Mass, gibt es bei Ihnen auch Firmenkooperationen?

Maas: Ja, mit dem Intercontinental Düsseldorf. Das Hotel liegt direkt an der Königsallee, während das Schloss Benrath am südlichen Rand von Düsseldorf liegt. Uns ist jedoch sehr gelegen, dass wir auch in der Innenstadt verankert sind, um für unsere Führungen und Programme werben zu können. Hierzu nutzen wir die Kooperation mit dem Hotel. Wir können dort Teile unserer Ausstellungen präsentieren oder publikumswirksame Werbemaßnahmen für das Barockfest durchführen. Im Gegenzug erhalten Hotelkunden besondere Führungen oder Vorteile für unsere

Veranstaltungen, die in dieser Form so nicht buchbar sind. Von dieser Zusammenarbeit profitieren beide Partner.

Herr Conzen, die Stadtparkasse Düsseldorf hat ganze 167 Stiftungen ins Leben gerufen. Wie hat die Stadtparkasse Ihnen konkret unter die Arme gegriffen?

Conzen: In der Anfangsphase hat uns die Stadtparkasse Düsseldorf grundsätzlich über unsere Möglichkeiten aufgeklärt. Wir hatten zunächst eine eigenständige Stiftung im Blick, doch die Sparkasse hat uns schnell auf den Boden der Realität zurückgeholt. Zudem gab es im Vorstand des Freundeskreises unterschiedliche Vorstellungen, wie die Stiftung aussehen sollte. Denn der eine ist Betriebswirt, der andere Jurist, der Dritte ein Ingenieur. Das Kompetenzteam Stiftung der Stadtparkasse Düsseldorf hat sich in der Gründungsphase als ein idealer Sparringspartner herausgestellt. Es hat uns dabei geholfen, unsere unterschiedlichen Vorstellungen zu harmonisieren. Das hat wunderbar geklappt. Erst dann kamen weitere Tipps, etwa, wie wir die Stiftung rechtlich aufsetzen sollten.

Wie lange dauert ihre Gründungsphase bereits, und wann starten Sie?

Conzen: Das ist die Frage, ob man den Zeitpunkt der Idee nimmt oder den Zeitpunkt des ersten Gesprächs mit der Stadtparkasse Düsseldorf. Ich denke, wir sind jetzt eineinhalb Jahre dabei und können demnächst endlich an den Start gehen.