

Geschäftsfeld Stiftungen

Ideale Partner

Stiftungen stehen im Nimbus der Ewigkeit. Denn bei der Gründung und Verwaltung einer Stiftung geht es um mehr als eine einmalige Spende. Das Ziel heißt gesellschaftliche Verantwortung. Das passt zu den Genossenschaftsbanken. Von den über 25.000 Stiftungen in Deutschland sind viele von den Volksbanken und Raiffeisenbanken selbst gegründet worden.

Chris Fojuth und Hans-Dieter Meisberger

Warum das so ist, liegt auf der Hand: Das Wesen einer Genossenschaft ist bereits im § 1 des Genossenschaftsgesetzes verankert, bei dem die Förderung sozialer oder kultureller Belange im Fokus steht und gemeinnützigen Bestrebungen gedient werden soll.

Das klingt geradezu nach dem Auftrag, eine Stiftung zu gründen, und die Grundphilosophie der Stiftungen in der genossenschaftlichen FinanzGruppe ist nicht umsonst von diesem Grundgedanken

abgeleitet. Volksbanken und Raiffeisenbanken wollen heute zur Verbesserung der individuellen und gesellschaftlichen Lebensbedingungen in ihrer Region beitragen und deren Attraktivität steigern. Sie stehen für Kontinuität und Sicherheit. Das sind wichtige Aspekte für Stifter und Gremien von Stiftungen.

Darüber hinaus sind Genossenschaftsbanken selbst als Förderer in der Region aktiv und verfügen über relevantes Know-how und Erfahrungen. Oft ermöglicht durch über Jahrzehnte gewachsene enge Verbindung zum Mittelstand. Gleichzeitig sind sie das Bindeglied zu den sozialen und kulturellen Organisationen vor Ort. Die Genossenschaftsbanken sind das Scharnier zwischen allen relevanten Gruppen und können somit die Förderung regionaler Anliegen dauerhaft und nachhaltig begleiten.

Zugleich tun Volksbanken und Raiffeisenbanken gut daran, weitere Genossenschaftsmitglieder und Kunden anzuregen, sich durch Zuwendungen an den jeweiligen Stiftungen zu beteiligen oder mitzuwirken. Besonders aus

dieser Idee sind bundesweit schon viele kapitalstarke Genossenschaftsstiftungen gewachsen, von denen einige mittlerweile über ein beachtliches Stiftungsvermögen von über 10 Millionen Euro verfügen.

Insgesamt verwalten Stiftungen, die aus der FinanzGruppe heraus gegründet wurden, aktuell mehr als 350 Millionen Euro. Im Vergleich zum Volumen von vor 15 Jahren hat sich das Engagement in genossenschaftlichen verbundenen Stiftungen verdreifacht. Damit nicht genug: Aus der guten Idee hat sich für viele Institute inzwischen eine neue Lösungskompetenz entwickelt. Die eigene Stiftung kann beispielsweise bei Kunden ohne natürliche Nachkommen in der Beratung als sinnvolle Nachfolgelösung angeboten werden.

Wirkungsvolles und nachhaltiges gesellschaftliches Engagement ist den Volksbanken und Raiffeisenbanken – auch auf der übergeordneten Ebene als Vermögensverwalter – stets ein Anliegen. In der gesamten genossenschaftlichen FinanzGruppe werden im Stiftungsbereich aktuell mehr als



Chris Fojuth ist Abteilungsleiter, Leiter Stiftungen, Öffentliche Einrichtungen und NPOs – Region Nord im Stiftungsmanagement der DZ Privatbank S.A.

E-Mail: chris.fojuth@dz-privatbank.com



Hans-Dieter Meisberger ist Abteilungsleiter, Leiter Stiftungen, Öffentliche Einrichtungen und NPOs – Region Süd im Stiftungsmanagement der DZ Privatbank S.A.

E-Mail: hans-dieter.meisberger@dz-privatbank.com

Genossenschaftsbanken begleiten ihre Region dauerhaft und nachhaltig



3 Milliarden Euro an Stiftungsvermögen verwaltet. Mit den jeweiligen finanziellen Mitteln dieser Einleger werden alle denkbaren Stiftungsziele verfolgt, etwa soziales Engagement, Bildung, Kunst und Kultur, Heimatpflege sowie viele weitere gemeinnützige und mildtätige Zwecke.

Gründung einer Genossenschaftsstiftung

Schon heute halten viele Genossenschaftsbanken eine Generationenberatung vor. Hier werden Stiftungsformen und -arten häufig dann nachgefragt, wenn es keine (oder keine geeigneten) Erben gibt. Keinesfalls zum Selbstzweck: Ziel ist es, das Vermögen des jeweiligen Kunden über den Tod hinaus in der genossenschaftlichen FinanzGruppe weiter zu verwalten.

Die Gründung einer eigenen Stiftung fügt sich nahtlos in diesen Ansatz ein und kann das Leistungsportfolio der Bank vor Ort sinnvoll ergänzen. Darüber hinaus können sich Cross-Selling-Ansätze ergeben, etwa in der Testamentvollstreckung oder in der Immobilienverwaltung.

Die Thematik der Stiftungsgründung ist allerdings komplex und erfordert einen hohen Beratungsbedarf, der nicht unterschätzt werden sollte. Denn nach der Gründung können relevante Unterlagen, wie eine Stiftungssatzung, grundsätzlich nicht mehr geändert werden. So gilt es, auf der einen Seite die Stiftung mit klaren Leitplanken für die nächsten Generationen auszustatten, auf der anderen Seite, den zukünftigen Stiftungsorganen eine größtmögliche Flexibilität zu ermöglichen.

Wenn es an die Umsetzung geht, sind daher Partner gefragt, die Stiftungen ganzheitlich begleiten können: von der Gründung bis zur Vermögensverwaltung. Es gibt einige klassische Fragen, mit denen sich die Entscheider einer Genossenschaftsbank auseinandersetzen müssen. Die wichtigsten lauten:

- Welches Alleinstellungsmerkmal soll die Stiftung haben (Leuchtturmprojekte)?
- Welchen Zweck soll die Stiftung verfolgen?
- Wie können die Bürger des Geschäftsgebiets später für poten-

zielle Zustiftungen gewonnen werden, damit die verfasste Idee auch nachhaltig trägt?

Nach Anerkennung der Genossenschaftsstiftung haben alle Bürger im Geschäftsgebiet der Bank die Möglichkeit, sich zu engagieren. Sei es über eine Spende oder Zustiftung – auch andere, durchaus komplexere Formen sind möglich. Die Stiftung kann somit weit über den bestehenden Kundenstamm hinaus attraktiv sein.

In der Praxis ist es dann oft sinnvoll, wenn künftige Stifter einen Teil ihres Vermögens schon zu Lebzeiten unwiderruflich einbringen. Hier kann der Stifter oder die Stifterin aktiv zum Erfolg seiner oder ihrer eigenen Idee beitragen. Ergänzt werden kann dieses Vorhaben durch eine testamentarische Regelung, indem Vermächtnisse ausgesprochen werden oder die Stiftung als Erbin eingesetzt wird. Auch der vielfache Wunsch von Stifterinnen und Stiftern, den eigenen Namen über den Tod hinaus zu erhalten, lässt sich berücksichtigen. Das ist schon mit einer einfachen Zustiftung unter dem Dach einer Genossenschaftsstiftung grundsätzlich möglich.

Stiftungen als Kunden

Aufgrund der regionalen Verwurzelung und des gesellschaftlichen Engagements sind einige Stiftungen mitunter schon Kunde bei einem genossenschaftlichen Institut. Aber auch wenn sie es (noch) nicht sind – Stiftungen sind ideale (institutionelle) Zielkunden für die genossenschaftliche FinanzGruppe. Sie schätzen die Solidarität des Geschäftsmodells und die kompetente Beratung und Verwurzelung vor Ort.

Bei dieser Kundengruppe ist der Bedarf nach Beratung dazu genauso gegeben, wie bei den privaten Stiftungsgründerinnen und -gründern, denn die Komplexität im Alltag von Stiftungsorganen hat in den vergangenen Jah-

Genossenschaftsbanken stehen für Kontinuität und Sicherheit

ren deutlich zugenommen. Erst hat die Niedrigzinsphase kaum Erträge für den Stiftungszweck ermöglicht, nun mindert die Inflation das (real) zu erhaltene Stiftungsvermögen.

Erst jüngst hat der Gesetzgeber mit der bundeseinheitlichen Reform des Stiftungsrechts viele Anpassungen vorgenommen. So wurde unter anderem die Haftung von Stiftungsorganen neu definiert. Für die vielen ehrenamtlichen Stiftungsvertreter ist eine partnerschaftliche und ganzheitliche Beratung daher ein gesuchter Mehrwert.

Insgesamt halten Stiftungen in Deutschland ein Vermögen von über 100 Milliarden Euro. Mit Blick auf die zuvor beschriebenen 3 Milliarden Euro verwalteten As-

sets unter dem Dach der FinanzGruppe bestehen also noch erhebliches Wachstumspotenzial und attraktive Marktchancen.

Nachhaltiger Kapitalaufbau

Trotz schwieriger wirtschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen werden jedes Jahr über 1.000 Stiftungen bundesweit neu begründet. Diese positive Entwicklung zeigt: Stiftungen schaffen etwas Bleibendes und orientieren sich nicht am aktuellen Tagesgeschehen, denn sie verknüpfen ehrenamtliches Engagement mit dem Aufbau gesellschaftlichen Kapitals. Durch viele Zustiftungen können sie langfristig Vermögen aufbauen, um aus den Erträgen und zusätzlichen Spenden gemeinnützige und mildtä-



