

Wer A sagt, muss auch P sagen

Österreichisches Fachsymposium zur Philanthropieberatung analysierte am 23. Juni die aktuellen Reformbemühungen

P... wie Philanthropie, – ein Begriff, der noch seinen Platz in der allgemeinen Sprachanwendung sucht, auch in Österreich. Die Öffnung des österreichischen Marktes für gemeinnütziges Stiften wirft die Frage auf, ob Philanthropieberatung ein Must oder doch eher ein nice-to-have ist – auf die Suche nach Antworten machten sich Experten am 23. Juni bei einem Fachsymposium in Wien. Gastgeber waren der Fundraising Verband Austria, das Beratungsnetzwerk STEP und die Capital Bank.

Von Matthias Spiegelfeld

Wie berichtet, ist damit zu rechnen, dass die Rahmenbedingungen für gemeinnütziges Stiften in Österreich ab Anfang kommenden Jahres deutlich günstiger werden. Man erwartet ein zaghaftes, aber doch spürbares Aufblühen des Interesses potenzieller Philanthropen an sinnstiftendem Engagement und ein Erwachen der Institution gemeinnützige Stiftung aus dem Dornröschenschlaf. In den kommenden 15 Jahren soll die Anzahl gemeinnütziger Stiftungen in Österreich von derzeit 220 auf etwa 1.000 anwachsen, so die Pläne der Bundesregierung.

Eine Herausforderung, der sich auch Vermögensberater und Privatbanken stellen müssen. Entsprechend groß war daher das Interesse von Bankenvertretern, die etwa von Andreas Schiemenz, Direktor für Philanthropie & Stiftungen bei der HSH Nordbank in Hamburg, wissen wollten, wie eine Bank mit dem Thema „Gemeinnützigkeit“ umgehen soll. „Es geht im Kundengespräch nicht mehr um Margen und Dividenden, sondern um Motivation und Visionen“, sagte Schiemenz. „Dabei wird man sehr persönlich und trifft sich auf der emotionalen Ebene.“ Für die Bank sei das ein unverzichtbares Instrument zur Kundenbindung. Ganz nebenbei erwähnte er, dass in wenigen Jahren die Zahl der Stiftungen auf der Kundenliste der HSH Nordbank von 250 auf 738 angewachsen ist.

Auch in der Schweiz, wo Dr. Christin ter Braak-Forstinger die Beratungsgesellschaft PVA Advisory betreibt, wird Philanthropieberatung von Finanzdienstleistern zunehmend als Bestandteil einer ganzheitlichen Vermögensverwaltung gesehen. Strategische Beratung, Wirkungsmessung und Planbarkeit, werden von Philanthropen erwartet. Neben reiner Philanthropie, also ohne Return on Investment, sollten auch Impact Investment (z.B. Mikrofinanz) und Sustainable Investment im Beratungsportfolio enthalten sein. „Welche Variante auch immer gewählt wird, man will es miterleben, was mit dem Geld passiert“, sagte die gebürtige Österreicherin und plädierte für Projektreisen: „Am besten hinfahren und anschauen.“

Auf Emotion setzte auch der Schweizer Cédric Daetwyler als er vor vier Jahren vom Finanzdienstleister Credit Suisse als Senior Philanthropy Advisor an Bord geholt wurde. „Mit Horrorzahlen über die Bedürftigkeit der

Menschen hatten wir anfangs wenig Erfolg. Erst als wir die Programme für Philanthropen wie Business Cases verpackten, kamen auch die Interessenten. Die Begeisterung spüren wir dann bei Round Tables und ähnlichen Zusammentreffen, die wir regelmäßig für unsere Kunden organisieren.“ Mit der Einrichtung von zwei gemeinnützigen Dachstiftungen hoffte Credit Suisse auch kleineren Vermögen – Mindesteinlage 50.000 CHF – ins Haus zu bekommen. Tatsächlich werden ab und an auch mal 5 Mio. eingebracht.

Auf 5 Mio. im ersten Jahr hoffte auch Mag. Constantin Veyder-Malberg, Vorstand der Capital Bank in Wien, der 2014 die gemeinnützige Stiftung „Philanthropie Österreich“ als Dachstiftung gegründet hat. Das Ziel wurde weit verfehlt, aber der Philanthropie-Pionier bleibt zuversichtlich. „Ich bin mir sicher, dass es in 20 Jahren selbstverständlich sein wird, sich bei die Bank beraten zu lassen, wie man sein Geld ‚sinnvoll‘ wieder los wird“, formulierte es der Banker scherzhaft.

Denn einer hat es den Österreichern vorgemacht: Philipp Hof, Geschäftsführer im Münchner Haus des Stiftens, betreut seit 20 Jahren Philanthropen bei der Gründung und der Verwaltung gemeinnütziger Stiftungen. Inzwischen sind es 1.200. Das Stiftungszentrum übernimmt einerseits den Papierkram und macht die projektbezogene Zusammenarbeit zwischen Gebern und Nehmern für beide zum Erlebnis. Sein Credo: beraten, begleiten, begeistern. Am Ende stehe die Erkenntnis: Geben gibt. Aber auch in Deutschland, wo gemeinnütziges Stiften sehr ausgeprägt ist, herrsche noch die weitverbreitete Meinung vor, „privates Engagement nicht zu groß werden zu lassen und stattdessen bei Vermögenden höhere Steuern zu erheben“, so Hof.

Viel Überzeugungsarbeit war und wird nötig sein, um einerseits den Regierungen optimale Rahmenbedingungen abzurufen, den Privatbanken den Beitrag von Philanthropie zur Kundenzufriedenheit bewusst zu machen und Vermögenden den Mehrwert gemeinnützigen Engagements erkennen zu lassen.

Dem Philanthropieberater kommt dabei als Dienstleister der Bankkunden und Stiftungen eine Schlüsselrolle zu: Vision, Professionalität und Mehrwert für den Geber in die Tat umsetzen.

Weiterführende Links:

www.fundraising.at

www.credit-suisse.com

<http://haus-des-stiftens.org/>

www.hsh-nordbank.de

www.pva-advisory.com

www.step.org

www.stiftung-oesterreich.at

Quelle: <http://www.die-stiftung.de/news/wer-sagt-muss-auch-p-sagen-46054>
