

Bericht eines anonymen Stiftungsgründers

„Nützlich sein, um sich gut zu fühlen“

In Luxemburg gibt es ein gutes Klima für Philanthropen / Einer von ihnen berichtet

VON CORDELIA CHATON

Wenn das Haus bezahlt und die Kinder groß sind, wenn die eigenen finanziellen Sorgen gelöst sind, wollen viele Menschen etwas für andere tun. Nur was – und wie? Der Gründer einer Stiftung in Luxemburg, der anonym bleiben möchte, berichtet vorab über seine Erfahrungen. Seine Stiftung wird in zwei Wochen der Öffentlichkeit vorgestellt.

„Ich weiß selbst, wie schwer es im Leben sein kann. Früher habe ich mal Zwanzig- bis Dreißigjährigen geholfen, die Probleme hatten. Wir sind hier in Luxemburg sehr privilegiert. Ich habe früher in Frankreich gelebt, da fand ich das soziale System nicht so gerecht. Trotzdem gibt es auch hier Armut und Missstände.

Die Idee, etwas zu machen, hatte ich schon lange. Das hat auch einen philosophisch-religiösen Hintergrund, der im Buddhismus wurzelt. Um sich selbst gut zu fühlen, muss man sich nützlich machen. Ich bin jetzt 51 Jahre und kann etwas zurückgeben.

Es war klar, dass ich meine Familie mit einbeziehen wollte. Meine Frau arbeitet ohnehin im Unternehmen mit, teilt alles mit mir. Sie unterstützte meine Idee von Anfang an. Aber auch mein wichtigster Kunde, der auch ein sehr guter Freund von mir ist, wollte mitmachen. Er unterstützt das Projekt finanziell, ich bin mehr für die intellektuelle Seite zuständig. Und meine Tochter, die gerade ihr Studium beendet hat, war ebenfalls sehr interessiert.

Wir wollten eine Stiftung, die verschiedene Bereiche mit Projekten abdeckt: soziales Engage-



Papageien gehören zu den bedrohten Arten. Ihnen will die neue Stiftung auch helfen. (FOTO: RENÉE VANDIVINNT-RIES)

ment, Umweltschutz und Tierschutz. Das Ziel ist, ein besseres Miteinander von Mensch, Tier und Erde zu erreichen.

Nun ist es gar nicht so einfach, ein solches Projekt zu finden. Wir haben deshalb mit Hilfe aus der Schweiz zusammengearbeitet, einem Unternehmen, das sich auf die Beratung von Stiftungen spezialisiert hat. Sie haben mit und für uns die Projekte definiert und kontrolliert.

Das erste Projekt ist eine Unterstützung von Friends international in Kambodscha. Die Nichtregierungsorganisation setzt sich seit 1994 für Straßenkinder ein und ist auch mehrfach dafür ausgezeichnet worden. Durch „Mith Samlanh“ werden zwölf Straßenkinderprojekte unterstützt.

Als Umweltprojekt haben wir eine brasilianische Organisation ausgewählt, die sich in der Nähe von Brasilia für eine neue Art des Obst- und Gemüseanbaus engagiert. Die „Agencia Mandala“ erlaubt dadurch Kleinbauern, sich selbst zu versorgen und gleichzeitig umweltverträglich zu wirtschaften.

Als Tierschutzprojekt haben wir „Renctas“ ausgewählt, eine brasilianische Nichtregierungsorganisation, die sich seit 1999 gegen den Handel mit Tieren – vor allem geschützten Arten – einsetzt. Wussten Sie, dass das nach Drogen und Waffen der drittgrößte Schmuggel weltweit ist? Von den 28 Millionen Tieren, die aus Brasilien geschmuggelt werden, stirbt jedes zehnte. Möglich

ist so ein Handel nur, weil die Spannen enorm sind. In Brasilien kostet ein blauer Papagei drei Kilo Zucker – und hier 60 000 Euro. Weil Tierschutz meiner Tochter sehr am Herzen liegt und sie auch die Kommunikation der Stiftung übernehmen soll, hat sie selbst zwei Monate in Brasilien mitgearbeitet. Sie steht voll hinter dem Projekt.

Finanziert werden müssen die Projekte natürlich auch. Wir haben 450 000 Euro für die ersten drei Jahre geplant. Unsere Unternehmen sind in einem Bereich tätig, der es uns erlauben sollte, genug Mittel zu generieren. Sollte das nicht der Fall sein, werden die Unternehmen – also meins und das meines Partners – einspringen. In Zukunft wollen wir natürlich mehr Mittel!

Die Unternehmen bringen auch Zeit mit ein. Pro Monat sind das etwa zwei Tage pro Manager. Wir haben hier im Unternehmen auch Spezialwissen, das wir gut für die Stiftung nutzen können. Die Kosten für Personal und Marketing der Stiftung müssen natürlich unter zehn Prozent liegen. Sollte es am Anfang Schwierigkeiten geben, springen die Unternehmen ein.

Wir haben jetzt seit eineinhalb Jahren die Gründung der Stiftung vorbereitet. Jetzt wird es was. Das löst bei mir das Gefühl einer enormen Verantwortung aus. Ich fühle

mich demütig. Ich danke der Vor-
sorgung, dass ich da sein und anderen helfen kann.

Für meine Tochter ist das ebenfalls sehr positiv. Sie hat ein bisschen gemodelt, aber als überzeugte Vegetarierin fand sie es schon ziemlich abstoßend, auf dem Laufsteg Pelze zu tragen, die die großen Marken verarbeiten. Jetzt fühlt sie sich nützlich und tut etwas, das mit ihren Überzeugungen im Einklang steht.

Wir hätten das alles nie geschafft, wenn wir nicht auch von Seiten der Bank sehr gut unterstützt worden wären. Wise hat uns geraten, zur Banque de Luxembourg zu gehen. Die hat hier in Luxemburg schon einen Ruf für Stiftungsgründungen. Ich arbeite beruflich auch für andere Banken, aber die Banque de Luxembourg ist wirklich ungewöhnlich; nicht so konservativ wie die anderen. Im Bereich Philanthropie sind sie eine sehr, sehr große Hilfe. Sie haben uns juristisch und finanziell beraten und waren ein unersetzlicher Partner. Sie wissen, was man tun muss. Ich kann schon sagen, dass es ohne sie die Stiftung so nicht gegeben hätte.

Froh sind wir natürlich auch über die Unterstützung der Luxemburger Dachstiftung; der Fondation de Luxembourg. Denn wir werden unter ihrem Schutz stehen.“

Wegweiser für Philanthropen

Die Banque de Luxembourg informiert Stifter mit drei neuen Broschüren

Die Banque de Luxembourg hat drei Wegweiser herausgebracht, die Philanthropen das Leben erleichtern sollen. Das Finanzinstitut, das im vergangenen Jahr eine große Konferenz rund um die Themen des Stiftens und Spendsens organisierte, ist für viele Interessierte tätig. Laut Philippe Depoorter, verantwortlich für den Bereich Philanthropie, steigt die Zahl seiner Kunden im Bereich Stiftungsgründung und -betreuung (siehe Interview).

In „Confidences des Philanthropes“ berichten sechs Unternehmerfamilien, wie und warum sie sich engagieren. „Familien und Familienunternehmen stehen ohnehin im Zentrum des Bankengeschäfts“, meint Depoorter, „wir begleiten sie bei Fragen

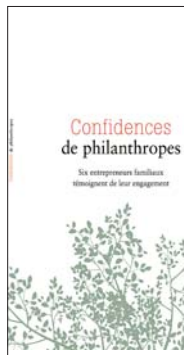
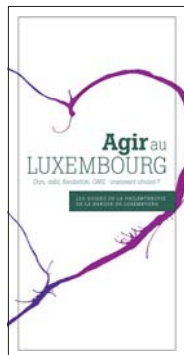
des Erbes – und natürlich auch bei darüber hinaus gehenden Projekten.“

Für jene Kunden, die mit dem Gedanken der Gründung einer Stiftung spielen, ist der „Itinéraire du Donateur“ geschrieben. Depoorter und seine Mitarbeiterin Anne Canel geben Stiftern eine Reihe von Fragen mit auf den Weg, die ihnen helfen, ihre Projekte zu strukturieren und sich über das Ziel ihrer Stiftung im Klaren zu sein. Das reicht von der Frage nach dem Warum bis hin zum Empfänger: Wen will die Stiftung unterstützen – und wie findet man ihn? „Agir à Luxembourg“ schließlich enthält viele Adressen und praktische Hinweise. Denn seit dem Kolloquium im April vergangenen Jahr hat sich in Luxemburg

nicht nur das Gesetz zugunsten von Stiftern verändert. Es existiert jetzt auch eine Dachstiftung, unter deren Schutz andere Stiftungen stehen können. Sie bietet zahlreiche Services an. Auch Fragen wie Spende oder Stiftung, gemeinnütziger Verein oder Stiftung werden mit ihren Folgen aufgeschlüsselt.

Neue Tendenzen lassen sich auf der Internetseite www.philanthropie.lu verfolgen. Für Fachleute interessant ist ein Symposium rund um das Thema Philanthropie, das die Banque de Luxembourg am 9. Oktober veranstaltet.

Dort wird es um Themen wie Stiftungsmanagement, neue Formen des Fundings, neue Strukturen sowie die Veränderungen der vergangenen Monate gehen. (cc)



DREI FRAGEN AN

Philippe Depoorter,
Leiter des Bereichs Philanthropie und
Direktor der Banque de Luxembourg.

1 Warum bringt die Banque de Luxembourg drei Broschüren zum Thema Philanthropie heraus?

Die Nachfrage nach Informationen im Bereich Stiftungen ist stark angestiegen. Aber derzeit ist es nicht so einfach, daran zu kommen. Da wir immer mehr Kunden haben, die über die Gründung einer Stiftung nachdenken, ist das ein Service, den wir ihnen bieten. Die zwei Wegweiser „Itinéraires de Donateurs“ und „Agir au Luxembourg“ gehen ganz pragmatisch auf die Fragen und Sorgen der Kunden ein; von der Frage, warum eine Stiftung geeignet ist bis hin zu Adressen. Wir stellen sie jedem, der an einem philanthropischen Projekt interessiert ist, natürlich kostenlos zur Verfügung.

2 Wer sind die neuen Kunden im Bereich Philanthropie?

Es gibt immer noch Leute, die über ein gewisses Vermögen – aus Immobilien oder Wertanlagen bestehend – verfügen, und die im Rahmen ihrer Nachlassplanung, sei es z.B. weil sie keine Erben haben, sich für Wohltätigkeitszwecke interes-

sieren. Es gibt aber auch ganz neue Profile, vor allem Unternehmer, die Zeit und Geld in ein philanthropisches Projekt investieren wollen. Oft wird die ganze Familie an einem Stiftungsprojekt beteiligt. Sie wollen in gewisser Art und Weise nicht nur Geld spenden, sondern mitwirken. Unsere dritte Veröffentlichung „Confidences de philanthropes“ ist ein Sammelband mit Aussagen von Unternehmern, die uns die Möglichkeit gegeben haben, sie in ihrem Projekt zu begleiten.

3 Was erwartet sich jemand von einer Stiftung für sich selbst?

Das Bewusstsein um den sozialen Impact eines Projektes ist viel größer geworden. Die neuen Philanthropen sehen in ihrer Spende viel mehr als ein Investment. Sie wollen tatsächlich eine Verbesserung in dem Bereich, der ihnen am Herzen liegt, herbeiführen und folgen dem Verlauf des Projektes so wie sie es aus ihrer beruflichen Tätigkeit gewohnt sind.

■ Interview: Cordelia Chaton