

Die Bundeswehr soll im Nahen Osten Frieden stiften. Heikle Missionen gibt's auch in der Kreditwirtschaft: ● Verpassen Genossenschaften das Geschäftsfeld Stiftungen? ● Gibt's bald eine neue Sparkasse in Braunschweig? ● Macht die bundesweite Direktbank für Kreditgenossenschaften Sinn? ● Was sind wesentliche Entscheidungen bei der 1822direkt? ● Als Beilage: Rechtsprechung aktuell. Nicht ums Friedenstiften, sehr geehrte Damen und Herren, aber um Stiftungen ging's vergangene Woche in Münster:

Gehen Stiftungen Genossenschaftsbanken stiften?

So hätte die Fragestellung vergangene Woche bei der Veranstaltung des **Instituts für Genossenschaftswesen/Münster (IfG)** zum Thema Stiftungen lauten können. Jedenfalls ist dies die Meinung von **Hans-Joachim Ewald**, dem Verbandspräsidenten des **Genossenschaftsverbandes Weser-Ems**. Das IfG hatte aber lieber positiv als Thema gewählt: 'Stiftungsgründung – ein Zukunftsmarkt für Genossenschaftsbanken'. Ewald, in der Organisation für seine klaren Worte bekannt und geschätzt, ließ in seinem Vortrag keinen Zweifel daran, daß seiner Meinung nach die genossenschaftliche Organisation beim Thema Stiftungen mit großem finanziellem Aufwand falsch aufgestellt ist. Eine der Ursachen sieht er in der mangelnden Unterstützung durch den BVR. Drei Jahre habe er sich leider erfolglos bemüht, dort für das Thema Stiftung im Sinne einer neuen Bankdienstleistung zu werben. Der BVR näherte sich dem Thema Stiftung allein über das Projekt Bürgerstiftung (Corporate Citizenship) und verfolge dabei auch noch den falschen Ansatz, für sich, statt für die Stifter zu werben. Nach seinen eigenen Schätzungen verschenkt die Organisation beim Thema Stiftung ein Potential von 10 Mio € Erträgen (ohne Cross Selling-Aktivitäten) und, was sicherlich schwerer wiegt: "Wir sind bei dem Thema Lichtjahre hinter den Sparkassen zurück." Er macht die Lethargie bei diesem Thema auch daran fest, daß er regelmäßig bei Veranstaltungen über und zu Stiftungen, etwa dem **Deutschen Stiftertag**, als einer der ganz wenigen genossenschaftlichen Repräsentanten vertreten sei, während Sparkassen und Privatbanken sich dort nur so tummelten. Ewald, selbst Gründer einer Stiftung, appellierte an die Zuhörer, sich als Genossenschaftsbank diesem Thema gerade unter dem Aspekt langjähriger Kundenbindung anzunehmen: "Es gibt heute noch 250 Stiftungen, die schon seit 1500 aktiv sind." Die Genossenschaftsbank sei quasi geborener Partner in der Region für Stifter: "Eine Volksbank geht nicht stiften, die bleibt vor Ort." Entscheidend sei aber, daß die Bank das Thema Stiftung nicht zur eigenen Profilierung betrachte: "Die Stifter wollen nicht für eine Bank werben. Der Stifter will etwas für sich tun. Er ist entscheidend."



Walter Weinkauff, Präsident des **Genossenschaftsverbandes Frankfurt**, stimmte Ewald in vielen Feststellungen zu, sah aber weniger den BVR als die Zentralbanken bei dem Thema gefordert: "Ich weiß nicht, ob der BVR da der richtige Ansprechpartner ist. Der maßt sich da vielleicht zuviel an. Ich sähe es viel lieber, wenn sich die Zentralbanken des Themas annehmen würden." Der Charme der Stiftung bestehe gerade darin, daß sie dafür Sorge, das Geld in der Region – dem Geschäftsgebiet der Bank – zu halten. Untersuchungen zeigten eindeutig, daß prosperierende Regionen auch eine ausgeprägte Stiftungskultur besäßen. Stiftung und Genossenschaftsbank paßten ideal zusammen. Auch Weinkauff sieht hier ein brachliegendes geschäftspolitisches Potential: "Einer von einer Million Bundesbürgern gründet eine rechtlich selbständige Stiftung, aber drei von Tausend sind für eine un-selbständige Stiftung empfänglich. Nimmt man einen angenommenen Markt von 50.000 Einwohnern ergibt dies 150 potentielle Stifter. Die sind für Gebühren in Höhe von 35.000 € und für Zinsinnahmen von 25.000 € gut." Dabei sei vor allem das Cross Selling-Potential enorm. Weinkauff verstieg sich zu

Bank intern – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantw. Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Thorsten Weber; stellv. Redaktionsdirektoren/Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Evelin Stiegemann, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt. (VWA) André Bayer.

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de, Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektor Rechtsanwalt Rolf Koehn, Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruha GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen gleich welcher Art werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 1615-522X

Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)

02 11 / 66 98-231

Fax: 02 11 / 69 12-440

e-mail: bank@markt-intern.de

...für das vertrauliche Gespräch



der These: *“Eine Genossenschaftsbank ohne Stiftungsmanagement ist keine richtige Genossenschaftsbank. Sie wird auf Dauer nicht überleben.”*

Soweit muß man vielleicht nicht gehen, aber daß das Thema Stiftungen in der genossenschaftlichen Organisation mehr Aufmerksamkeit verdient als es bisher erfahren hat, dies machte auch der Vortrag von **Hans-Hermann Schönberger**, Vorstand der **Grafschafter Volksbank**, und die abschließende Podiumsdiskussion deutlich. Schönberger nannte einen ganz simplen Grund, warum sich u. a. die drei Genossenschaftsbanken der Grafschaft Bentheim zur Stiftungsgründung entschieden haben: *“Bei uns in der Region studieren die Kinder häufig in entfernten Orten, und wenn sie später erben, ziehen sie das Vermögen ab. Hier kann die Stiftung dafür sorgen, daß ein Teil der Vermögen in der Region bleibt.”* Auch Schönberger wünscht sich Unterstützung in administrativen Fragen oder auch der Beratung potentieller Stifter durch zentrale Organisationen im Verbund. Als kleinere Volksbank sei man sonst schnell überfordert. In der Tat dürfte gerade beim Thema Stiftung auch die Größe der Institute häufig den Ausschlag geben, daß Sparkassen deutlich mehr Marktanteile als Kreditgenossenschaften besitzen. Stifter trauen größeren Instituten in diesem Bereich einfach mehr zu. Das muß aber nicht so sein. Es kommt nur darauf an, das in der Region vorhandene Vertrauen der Kunden auch beim Thema Stiftung zur Geltung zu bringen. Daß dies geht, hat die Veranstaltung in Münster gezeigt. Ewald brachte es abschließend auf den einprägsamen Nenner: *“Wer den Förderauftrag als Genossenschaftsbank komplett erfüllen will, der muß sich um Stiftungen als Dienstleistung für Privatkunden kümmern.”*