

Kein Erstkontakt ohne Kekse

Ein Tag mit einer Stiftungsberaterin **VON JENNIFER E. MUHR**

Mit Quick Wins, Underperformern, Capex und anderen Begriffen aus der Beratersprache haben sie nicht viel zu tun. Stiftungsberater müssen nämlich vor allem die Sprache ihrer Klienten beherrschen. Dieser und noch vielen anderen Herausforderungen stellt sich die Münchnerin Giulia Roggenkamp, Vorstand der Stiftungsberatung european foundation advisors AG. Wir haben sie einen Tag lang begleitet.

Erstaunlich schnell geht nach meinem Klingeln die Tür auf. Im ersten Stock steht Giulia Roggenkamp bereits an der Tür mit einem strahlenden Lächeln. Braun gebrannt vom Urlaub, der erst wenige Wochen zurückliegt, mit locker hochgesteckten Haaren, schwarzem Rock, grauer Strickjacke und einem Schal in rosa-orangen Tönen.

„Kommen Sie doch rein. Haben Sie gut hergefunden?“, fragt sie, bevor sie mir meinen Mantel abnimmt. „Ich würde Ihnen ja gerne einen Kaffee anbieten, aber der Bote, der die neuen Cups hätte bringen sollen, war noch immer nicht da“, entschuldigt sie sich.

Der Berufsweg muss nicht immer geradlinig verlaufen

Die Geschäftsräume sind ein Traum: hell und freundlich, sehr modern. Auf den Fensterbänken stehen weiße Schmetterlingsorchideen, die Einrichtung ist sehr reduziert. Eine Maisonette-Wohnung mitten in Bogenhausen, einem alten Münchner Villenviertel. Unten befindet sich das Büro der european foundation advisors AG. Üblicherweise arbeitet nur Giulia Roggenkamp hier. Ihre an der österreichischen Grenze lebende Geschäftspartnerin Dr. Towa-Christina von Bismark nutzt die oberen Räumlichkeiten als Wohnbüro, wenn sie für die european foundation advisors AG in München zu tun hat.

Obwohl die Stiftungsberaterin wirkt, als hätte sie nie etwas anderes gemacht, war ihr Weg alles andere als geradlinig.



Kein Leerlauf: Die Zeit zwischen zwei Terminen nutzt Giulia Roggenkamp für Telefonate.

Nach einem Studium in Germanistik, Medienrecht und Soziologie an der Ludwig-Maximilians-Universität München wollte Giulia Roggenkamp unbedingt in den Kultursektor. Daher machte sie eine Weiterbildung zur Kulturmanagerin bei der Business Akademie für Medien, Event und Kultur.

Doch in diesem Bereich einen Job zu finden, gestaltete sich schwieriger als erwartet. 2003 ging sie für ein Praktikum bei einer Immobilien-Firma nach Spanien, ihr dortiger Chef vermittelte ihr den Kontakt zu ihrem ersten Job, bei dem sie nun Veranstaltungen für Ärzte organisierte. Doch der Wunsch, im Kulturbereich zu arbeiten, blieb. So kam es, dass ihre nächste berufliche Station die Marketingabteilung eines Musik-Labels war, wo sie sich auch um den Musikfonds der Firma kümmerte. In diesen Fonds wurden Gelder eingezahlt, um mit den Erträgen Musikprojekte finanzieren zu können. Als sie vermehrt im Künstlermanagement arbeiten wollte, entließ sie ihr Chef.

Daraufhin beschloss Giulia Roggenkamp, bei der European Business School (EBS) ihren Stiftungsmanager zu machen. Zeitgleich empfahl ihr die Arbeitsagentur den Schritt in die Selbstständigkeit. Sie gründete die Firma Alta Cultura, die sich

auf die Marketing- und Markenberatung von Kulturbetrieben, Stiftungen und NGOs konzentrierte.

Auch als junge Mutter ist die Selbstständigkeit möglich

Bei einem Alumni-Treffen der EBS lernte sie Dr. Towa-Christina von Bismark kennen, und am 26. November 2010 gründeten die beiden die european foundation advisors AG. Alta Cultura verschmolz mit der neuen Firma. Den Kulturbereich musste die Geisteswissenschaftlerin aber nicht gänzlich aufgeben. Als Stiftungsberaterin hat sie auch mit etlichen Kulturstiftungen zu tun.

Nun beginnt Giulia Roggenkamp den Tag zu planen, denn gute Organisation ist die halbe Miete. Zunächst stehen einige Telefonate im Büro an. Es ist alles sehr aufgeräumt, die lichtdurchfluteten Räumlichkeiten sind in klassischem Weiß gehalten, ein Kinderbuch liegt auf dem Schreibtisch. „Das ist ein Geschenk für Casimir, mit einer Widmung des Autors“, erzählt sie.

Als ihr kleiner Sohn noch ein Baby war, nahm sie ihn fast täglich mit ins Büro. Doch inzwischen nimmt der schon ein Jahr alte Casimir gerne alles in die



hände, was er zu fassen bekommt. „Er hat einfach zu viel Chaos gemacht. An einem Arbeitstag musste ich bis zu sechs Mal alles wieder aufräumen“, meint sie lächelnd. „Im Moment ist er zu Hause bei seinem Mann, der noch ein paar Tage Putz hat.“

Der erste Termin dient dem gegenseitigen Kennenlernen

Bevor der erste Kunde des Tages kommt, muss die Unternehmerin noch einkaufen fahren, da es an Getränken und Keksen fehlt. Sie steigt in ihren kleinen Fiat 500 und fährt durch eine alte Villengegend Richtung Supermarkt. „Bei uns zu Hause

kauft mein Mann ein. Ich hasse es einzukaufen“, verrät die junge Mutter lächelnd.

Zurück im Büro erwartet sie einen potenziellen Kunden zur Erstberatung. Die erste Stunde ist immer kostenlos. „Damit der Kunde und wir uns erst mal kennenlernen können. Dann können wir abschätzen, ob wir demjenigen helfen können, und der Kunde kann sich überlegen, ob er uns sein Vertrauen schenken möchte“, erklärt die Stiftungsberaterin, während sie den Besprechungstisch vor-

bereitet. Kaum ist alles fertig, läutet es auch schon an der Tür.

Wolfgang Siemon kommt beschwingten Schrittes die Treppe herauf. Er möchte gerne einen Stiftungsfonds¹ zum Thema O

¹ Gemeint ist in diesem Fall weder die Spezialform einer Zustiftung noch ein Anlageprodukt, sondern eine zeitlich befristete Bündelung verschiedener Vermögen zur Förderung eines gemeinnützigen Zwecks. Diese wird mitunter ebenfalls als Stiftungsfonds bezeichnet.

○ **Auszeit gründen.** Geduldig lässt sich die Beraterin die ganze Idee und wie es dazu kam erklären und betont die Vorteile einer Treuhandstiftung gegenüber einem Fonds. Die Tatsache, dass Treuhandstiftungen zum Teil schon ab 5.000 EUR gegründet werden können und zudem das Geld nicht mehr entnommen werden kann (anders als beim Fonds), scheint zu überzeugen. Die weitere Beratung wird unter anderem mit Überlegungen zur Formulierung eines passenden Stiftungszweckes genutzt: Die Stiftung soll Menschen unterstützen, die eine Auszeit brauchen. Burnout-Prävention soll genauso ein Teil sein wie Meditation. Das Projekt bekommt den Arbeitstitel „Stiftung für Auszeit“. Der Kunde wirkt zufrieden und sagt, bevor er geht, dass er sich wieder melden wird.

Die Anforderungen variieren von Klient zu Klient

„Die Bezeichnung Stiftungsberater wird von den meisten Menschen immer nur auf den Teil der Vermögensberatung bezogen und verstanden“, erklärt mir Giulia Roggenkamp nach dem ersten Termin. „Mein Job verbindet eigentlich sehr viele Disziplinen miteinander. Ein wenig Recht, BWL und VWL sowie in meinem Fall eine Spezialisierung auf Marketing, Kommunikation und Stiftungsmanagement gepaart

Was machen die Klienten heute?

Wolfgang Siemon hat sich für die Gründung einer gemeinnützigen GmbH entschieden. Die Anerkennung der Gemeinnützigkeit steht noch aus, aber eine erste Einschätzung des Finanzamts zur Anerkennung aller Zwecke liegt bereits vor. Bezüglich des Namens ist noch keine endgültige Entscheidung gefallen.

Die ECCS Stiftung von Dr. Thomas Ochsenkühn wurde am 19. Februar in München einem Fachpublikum aus Ärzten und Patienten vorgestellt.

Ein Interview mit Dr. Ochsenkühn in der Rubrik „Stiftl meets Stifter“ finden Sie unter www.die-stiftung.de/projekte-praxis/stiftl-meets-stifter.

mit Philanthropie, Menschenkenntnis, dem Interesse an neuen Gesellschaftsströmungen und dem Wunsch, etwas Sinnvolles in dieser Welt zu bewirken.“

Auf die Frage, wie denn dieser Kundenkontakt zustande gekommen sei, strahlt sie und erzählt stolz, dass sie und ihre Geschäftspartnerin noch nie Werbung gemacht haben, sondern von persönlichen Empfehlungen leben. Und das scheint zu reichen.

Der nächste Termin ist nach der Mittagspause in einem Krankenhaus in der Innenstadt – mit einem Kunden, der bereits länger von der european foundation advisors AG betreut wird: PD Dr. med. Thomas Ochsenkühn hat die Europäische Crohn und Colitis Stiftung ins Leben gerufen, die u.a. den von den Krankheiten Betroffenen eine kompetente Plattform und Anlaufstelle bieten will.

Nachdem Giulia Roggenkamp sich an der Rezeption des Krankenhauses angemeldet hat, erscheint kurz darauf Dr. Ochsenkühn und begrüßt sie herzlich. Gemeinsam laufen sie über einen Innenhof in ein Nebengebäude und fahren mit dem Aufzug bis ganz oben. Hier hat der sympathische Arzt gerade erst seine neuen Räumlichkeiten bezogen, wie er stolz mitteilt. Seine Sekretärin bietet selbstgemachten Kuchen an, dann gibt es erst mal eine kleine Führung durch die Räumlichkeiten. „In diesem Behandlungszimmer hat noch keiner gelegen, auch die Apparate sind nagelneu“, erzählt Dr. Ochsenkühn stolz.

Wichtig ist, Öffentlichkeit für die Stiftungen zu generieren

In seinem Büro beginnt die Planung einer Veranstaltung, um die Stiftung und die Krankheiten, um die sie sich kümmert, bekannter zu machen. Wie lassen sich die chronisch entzündlichen Darmerkrankungen Morbus Crohn und Colitis ulcerosa in die Öffentlichkeit bringen? Wie kann man Menschen für die gefährlichen Folgen zu späten Erkennens oder zu zaghafter Therapie sensibilisieren? Für 2013 steht eine Kampagne an, die das Bewusstsein für diese Erkrankungen schärfen soll, dafür

müssen Veranstaltungen geplant und ein Zeitplan erarbeitet werden. Schnell besteht Einigkeit darüber, dass zunächst eine Veranstaltung im Krankenhaus Ärzten, Betroffene und spezialisierte Unternehmen zusammenbringen soll.

Die Möglichkeit der Europäisierung offenhalten

Nach ein paar Minuten kommt auch Towa-Christina von Bismark in das neue Besprechungszimmer. Da die european foundation advisors AG auf die Europäisierung und Internationalisierung von Stiftungen spezialisiert ist, wundert es nicht, dass auch die Crohn und Colitis Stiftung sich diese Möglichkeit offenhält. Giulia Roggenkamp und Towa-Christina von Bismark helfen ihren Kunden dabei, die Stiftungen so auszurichten, dass sie später auch als Europäische Stiftung (FE) fungieren können. Eine solche Organisation gilt dann in der gesamten EU als gemeinnützig, wenn sie in einem der Mitgliedsländer anerkannt wurde. In die Satzung wird daher ein Passus aufgenommen, dass die Stiftung in eine europäische Stiftung umwandelbar ist.

Bislang ist aber noch ungeklärt, ob es zu dieser neuen Stiftungsform auch tatsächlich kommen wird. Doch Dr. Ochsenkühn möchte sich diese Option in jedem Falle offenhalten: „Diese Krankheit macht nicht vor Ländergrenzen halt. Es soll schließlich allen Betroffenen geholfen werden“, so der engagierte Arzt.

„Wenn die Stiftung gegründet ist, geht es erst richtig los. Sie selbst und Ihre Arbeit müssen bekannt gemacht, Zustiftungen und Spenden eingeworben werden“, erklärt Giulia Roggenkamp. Verschiedene Termine werden erwogen und verworfen, es wird überlegt, wer eingeladen werden soll.

Und dann ist der Tag auch schon um. Draußen ist es bereits dunkel, und es beginnt leicht zu schneien. Bevor die beiden Frauen ins Auto steigen, sagt Giulia Roggenkamp lächelnd: „Ich hoffe, dass Sie heute einen Einblick in die Arbeit einer Stiftungsberaterin gewinnen konnten.“ Nun, das auf jeden Fall. ■