



STIFTUNGSPARTNER

StiftungsPartner PERSPEKTIVEN

AUSGABE 01 / 23



/ Liebe Leserinnen und Leser,



RON GROßE
Kapitalmarktexperte

aufgrund des Zinshochs freuen sich konservative Anleger wieder über auskömmliche Renditen. In welchen chancenreichen Anlageseg-
menten sich derweil Investitionen anbieten, erörtern die Kapitalmarkt-
Experten Dr. Tobias Basse und Karl Dettmer in unserer neuen Ausgabe von StiftungsPartner Perspektiven.

Angesichts der vielschichtigen Fragestellungen müssen Stiftungen mit ihren Mitteln noch sorgsamer umgehen. Unser Gespräch mit Miriam Herzberg und Anja Kruse von der Evangelischen Stiftung Neuerkerode dreht sich um die aktuellen Herausforderungen, insbesondere auch beim Thema Fundraising.

Wie lassen sich aus Problemlagen teils überraschende Lösungen entwickeln? Darum geht es in unserem dritten Beitrag, der sich mit innovativen Ideen für nachhaltiges Wirtschaften befasst. So viel darf ich Ihnen schon verraten: Es geht delikater zu – denn Nachhaltigkeit sollte nicht immer mit Verzicht gleichgesetzt werden.

Ich wünsche Ihnen viel Freude mit unserer neuen Ausgabe StiftungsPartner Perspektiven!

**Mit herzlichen Grüßen,
Ihr Ron Große**

/



„Anleger freuen sich jetzt über auskömmliche Renditen bei Anleihen und attraktive Aktienbewertungen“

Im Interview mit
DR. TOBIAS BASSE UND KARL DETTMER

DAS ZINSUMFELD IST DER HAUPTTREIBER FÜR ALLE FINANZMARKTSEGMENTE, FASSEN DIE NORD/LB-EXPERTEN DR. TOBIAS BASSE, ANALYST UND VOLKSWIRT, UND KARL DETTMER, SPEZIALIST FÜR PORTFOLIOMANAGEMENT PRIVATE BANKING DER BRAUNSCHWEIGISCHEN LANDESSPARKASSE, IM INTERVIEW ZUSAMMEN. WÄHREND DIE US-NOTENBANK MIT IHREN ZINSERHÖHUNGEN KURZ VOR DEM ZIEL STEHEN DÜRFTE, SIND VON DER EUROPÄISCHEN ZENTRALBANK NOCH WEITERE ZINSSCHRITTE ZU ERWARTEN. FÜR SUBSTANZWERTE HELLT SICH DAS UMFELD GLEICHWOHL AUF.

/ Die Märkte wirken derzeit relativ ruhig, das eine oder andere Störfener könnte in diesem Jahr aber noch kommen, oder?

TOBIAS BASSE: Sieht man sich die deutsche Wirtschaft an, macht die Konjunkturlage einen besseren Eindruck als zunächst zu befürchten war. In den USA ist es allerdings ganz klar so, dass die schwierigen und turbulenten Zeiten noch vor uns liegen. Im zweiten und dritten Quartal dürfte es konjunkturell ruppiger werden. Die unlängst gesehenen Turbulenzen im US-Bankbereich, die zu breiten Mittelabflüssen und Umschichtungen geführt haben, waren für die US-Volkswirtschaft nicht hilfreich.



DR. TOBIAS BASSE
Analyst & Volkswirt

/ Dennoch erscheinen die US-Banken und auch die US-Regionalbanken stabiler als 2008.

BASSE: Ja, definitiv, mit 2008 ist das alles nicht zu vergleichen. Es handelte sich zuletzt um Sonderprobleme der jeweils betroffenen Banken, die nun wohl auch durch die Fed-Geldpolitik zutage getreten sind. Insgesamt hat das Risikomanagement der Banken aus dem Jahr 2008 gelernt. Risiken drohen jetzt vom US-Immobilienmarkt, sofern die Preise weiter fallen sollten. Eine Kernschmelze wie in der Subprime-Krise droht aber auch hier nicht: Die Finanzkrise 2008 war eine Folge des spekulativ aufgeblähten Immobilienmarkts in den USA. Die damaligen gewaltigen Unwuchten wurden durch intensive Verbriefungsgeschäfte globalisiert und brachten somit die ganze Welt finanziell ins Wanken. Heute ist das anders:

WÄHREND DIE KLEINEN
UND MITTELGROSSEN
US-BANKEN DAS NACHSEHEN
HABEN, PROFITIEREN DIE
„BIG PLAYER“ IN DEN USA
SOGAR EHER VON DEN
MITTELZUFLÜSSEN.

/ Was unsere Anlegerinnen und Anleger besonders interessiert: Wie weit geht der Zinserhöhungszyklus noch?

BASSE: Die Fed hat den maßgeblichen US-Leitzins erwartungsgemäß jüngst noch einmal um 25 Basispunkte erhöht. Damit liegt die Zinsspanne aktuell bei 5,00 bis 5,25 Prozent. Aber das dürfte es nun gewesen sein. Die EZB hingegen hat mit ihren Leitzinserhöhungen später angefangen; daher könnte von dieser Seite noch etwas mehr kommen. Der Devisenmarkt preist dieses Szenario schon sehr richtig ein: Die US-Geldpolitik hilft der Währung der Vereinigten Staaten somit bereits nicht mehr,



KARL DETTMER
Portfoliomanagement Private Banking

während die nun noch etwas forsichere Vorgehensweise der EZB den Euro zunächst tendenziell noch stärkt. Im Wechselkurs ist nun aber bereits viel eingepreist, auch wenn es zwischenzeitlich zu Übertreibungen kommen kann, was den Euro dann kurzfristig sogar auf 1,15 zum US-Dollar steigen lassen könnte.

/ Interessant ist dabei die Frage: Kann es dem US-Dollar gelingen, seine Rolle als globale Reservewährung zu behalten?

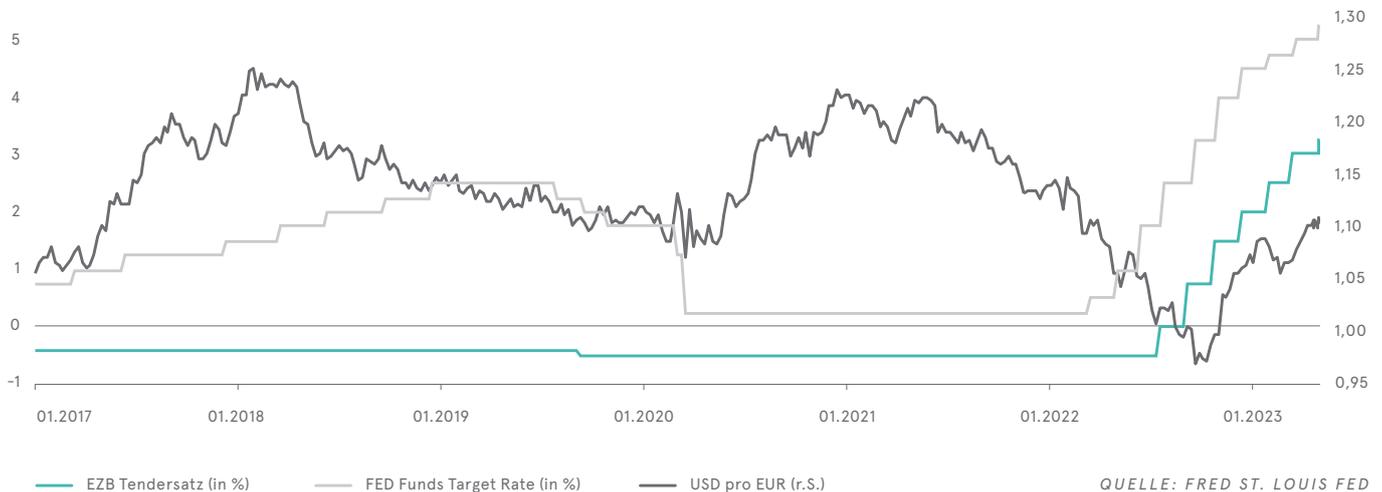
BASSE: In den USA ist bei Marktbeobachtern in diesem Zusammenhang eine gewisse Nervosität zu beobachten; auch die nordamerikanische Presse berichtet auffallend ausführlich. Ganz unbegründet sind die Sorgen nicht, aber eine „andere“ Weltleitwährung kann man nicht mal eben so aus dem Boden stampfen.

Es ist daher auch zu erwarten, dass der Greenback sich über die nächsten sechs Monate auf dem aktuellen Niveau stabilisiert und auch perspektivisch nicht unter extremen Druck kommen wird.

/ Wann sind in den USA die ersten Zinssenkungen zu erwarten?

BASSE: Einige Marktteilnehmer gehen davon aus, dass das noch dieses Jahr passiert. Wir sehen das eher nicht so. Wenn keine unerwartete Katastrophe eintritt – etwa am US-Immobilienmarkt, wo sich schon Brems Spuren zeigen – ist kaum vorstellbar, dass die Zinsen im aktuellen Umfeld schnell wieder gesenkt werden.

DIE NOTENBANKEN IN NEW YORK UND FRANKFURT HALTEN DEN US-DOLLAR IN BEWEGUNG



Die Fed ist derzeit ja schon froh, dass sie keine weiteren Zinserhöhungen vornehmen muss. Das Zurückrudern, dass man angesichts des leicht abklingenden Inflationsthemas von weiteren Zinsanhebungen absehen will, wirkt derweil ja fast schon wie eine Zinssenkung.

ZINSENKUNGEN SIND DAHER
UNSERER EINSCHÄTZUNG
NACH IM LAUFENDEN JAHR IN
DEN USA – ZUMINDEST OHNE
GROSSEN NOTFALL – WOHL
KEIN THEMA.

/ Um den Fortgang der Geldpolitik einschätzen zu können, muss man die Finanzsituation der privaten Verbraucher im Blick behalten; viele haben Nebenjobs, um sich im inflationären Umfeld noch etwas leisten zu können, die Arbeitslosigkeit bleibt niedrig. Insgesamt gilt aber:

Schlechte Nachrichten für Verbraucher sind positive Nachrichten für die Geldpolitik. Was heißt das für Substanzwerte?

BASSE: Der Markt preist jetzt leichte Rezessionsgefahren in den USA ein. Die Unsicherheit hat weiterhin Bestand, solange wir die hohen Inflationzahlen sehen. Für langfristige Investoren spielt das allerdings keine ganz so große Rolle, solange eine tiefe Rezession vermieden wird...

/ Ja, denn auf lange Sicht sind die Aktienmärkte weiterhin attraktiv. Wichtig ist, dabei zu sein. Wenn die Angst groß ist, so wie im November vergangenen Jahres, macht es Sinn, sich wieder einmal mit dem Aktienmarkt im Detail zu beschäftigen. Höhere Schwankungsbreiten sind auch im laufenden Jahr zu erwarten. Wer noch nicht investiert ist, dem werden damit Kaufkurse offeriert. Das gilt nicht zuletzt wegen der vergleichsweise niedrigen Aktienbewertungen, vor allem in Europa.

KARL DETTMER: Mit Blick auf die Bewertungen sehen Dax und EuroStoxx in der Tat deutlich attraktiver als der S&P 500 aus. Hier sehen wir noch Aufholpotenzial. Zudem sind kleine und mittelgroße Unternehmen mittlerweile sichtlich chancenreicher bewertet als die Blue Chips, viele Anleger haben sie aber dennoch nicht auf dem Zettel. Vergleichen wir den FTSE Russel 2000, den größten Small-Cap-Kursindex der Welt, der die Aktien von 2.000 kleinen und mittleren US-Unternehmen abbildet, mit dem FTSE Russel 1000, der die 1.000 US-Unter-

nehmen mit der höchsten Marktkapitalisierung enthält, ist bei einer Normalisierung der Zinsen viel Aufwärtsdynamik bei Small- und Mid-Cap-Aktien zu erwarten.

/ Das käme den strapazierten Anlegern sehr gelegen...

DETTMER: Konservative Anleger, etwa aus dem Stiftungsumfeld, haben es in den letzten Quartalen schwer gehabt, wir kennen ihre Ansprüche. Die Entwicklung an den Märkten war miserabel, wenn nicht sogar grauenhaft.

*DURCH DIE ZINS-
ENTWICKLUNG DER
VERGANGENEN QUARTALE
HABEN SIE WIEDER MEHR
WASSER UNTER DEM KIEL.*

BASSE: Jetzt kommen sie wieder auf sehr auskömmliche Renditen, ja. Der gesuchte Diversifikationsaspekt gewinnt wieder an Bedeutung. Verlässliche Kupons helfen, durch schwierige Phasen am Aktienmarkt hindurch zu kommen. Das gab es in den vergangenen Jahren nicht. Mit einer negativen Rendite bei Bundesanleihen fiel sogar der Kapitalerhalt bei rein nominaler Betrachtung schwer. Die Rentenseite ist jetzt wieder attraktiver, erfordert aber eine hohe Flexibilität, weil hier letztlich auch die Währungsmärkte mit ihren potentiellen Prämien in die Performance hineinspielen.

/ Wie könnte ein kurzes Fazit ausfallen?

BASSE: Wir erwarten eine Entspannung bei der Entwicklung der Inflation. Das dürfte auch die Anleihenmärkte unterstützen. Für konservative Investoren bieten die Zinsmärkte beispielsweise im Laufzeitenbereich von drei bis vier Jahren wieder sehr attraktive Renditen.

Mit Blick auf den Aktienmarkt ist festzuhalten: Die Unternehmen sind aufgrund des mehrjährigen Krisenstakkato beträchtlich resilienter als früher geworden. Erst die Pandemie, dann die Lieferkettenprobleme, dann der Ukraine-Krieg und schließlich Inflation:

*DIE FIRMEN STELLEN
SICH EXTREM FLEXIBEL DEN
AUFGABEN, DAS LÄSST UNS
OPTIMISTISCH NACH VORNE
BLICKEN.*

DETTMER: Für uns gilt daher unverändert der bewährte Leitsatz: Strategie geht vor Taktik. Und was nehmen wir noch mit? Small und Mid Caps sind jetzt auffallend günstig, sowohl bei den Gewinnen als auch beim Kurs-Umsatz-Verhältnis. Sobald die Zinsdiskussionen in den Hintergrund treten, werden vermutlich Small und Mid Caps, die beiden Aktienkategorien mit den höchsten Renditeerwartungen, aus den Startlöchern kommen. Zudem bieten Investitionen in Qualitätsunternehmen langfristig einen realen Vermögensschutz.

DIE FRAGEN STELLTE HELGE REHBEIN.

FUNDRAISING IM STIFTUNGSUMFELD

„Im Miteinander liegt das Glück“

DIE BRAUNSCHWEIGISCHE LANDESSPARKASSE IST LANGJÄHRIGER PARTNER DER EVANGELISCHEN STIFTUNG NEUERKERODE (ESN) UND HILFT BEI VIELEN PROJEKTEN. DIE ESN-VERANTWORTLICHEN MIRIAM HERZBERG, LEITUNG UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION/FUNDRAISING, UND ANJA KRUSE, REFERENTIN FUNDRAISING, IM GESPRÄCH MIT RON GROBE, LEITER BERATUNGSSPEZIALISTEN UND DIETLIND MASSMANN, ERB- UND STIFTUNGS-MANAGERIN BEI DER BLSK.

/ Frau Herzberg, was macht die Zusammenarbeit zwischen BLSK und esn aus?

MIRIAM HERZBERG: Die Kooperation zwischen der Evangelischen Stiftung Neuerkerode und der BLSK gibt es schon sehr lange, viele unterschiedliche Spendenprojekte werden zuverlässig finanziert und zum Teil sogar gemeinsam entwickelt. Seit 2013 findet ein gemeinsamer Führungskräfte tag statt. Wir bekommen hier das Feedback, dass dieses Miteinander immer beide Seiten sehr bereichert. Die Teilnehmer der BLSK unterstützen und helfen und bekommen vor Ort einen guten Einblick in unsere Arbeit. Die Kolleg:innen in den Wohngruppen hingegen freuen sich über die Wertschätzung in schwierigen Zeiten, denn es ist oft ein sehr fordernder Job, mit Schwerst-Mehrfachbehinderten zu arbeiten.

/ Heute umfasst die esn als Konzern 17 Gesellschaften an 70 Standorten in Südostniedersachsen. Doch eigentlich fing vor mehr als 150 Jahren alles ganz klein an.

HERZBERG: Richtig, 1868 wurde die Stiftung gegründet – und war genau genommen von Anfang an ein Fundraising-Konstrukt. Der Pfarrer Gustav Stutzer erlebte, wie geistig behinderte Kinder auf dem Land sich selbst überlassen waren und wollte helfen. Geld hatte er keines, aber er suchte sich zwei Experten, die ihn in seinen Zielen unterstützten: Luise Löbbbecke, eine finanzkräftige Bankierstochter aus der Region, und den Nervenarzt Dr. Oswald Berkhan, der die fachliche Betreuung der Schützlinge übernahm.

Heute haben wir 3.500 Mitarbeitende und 200 Auszubildende, die täglich an 75 Standorten rund 4.500 Menschen versorgen.

/ Viele Stiftungen haben Probleme beim Erhalt des Grundstockvermögens sowie der Generierung der Erträge zur Erfüllung ihrer Stiftungszwecke. Welche Maßnahmen ziehen Sie heran, um ausreichende Mittel einzuwerben?

HERZBERG: Wir finanzieren uns zum einen durch die Zuwendungen verschiedener Kassen und Kostenträger, benötigen zum anderen aber auch begleitendes Fundraising.

ANJA KRUSE: Wir sind eine operative und keine fördernde Stiftung. Kurz gesagt, Fundraising ergänzt bei uns immer die Kostensätze, die von der öffentlichen Hand und den Kassen getragen werden. Erfolgreiches Fundraising ermöglicht den Menschen, die uns anvertraut sind, größere Teilhabe am Leben und der Gesellschaft und damit ein Mehr an Lebensqualität. Es ermöglicht ihnen das, was über den klassischen Kostenträgersatz nicht abgedeckt ist.

/

„ERFOLGREICHES FUNDRAISING ERMÖGLICHT DEN MENSCHEN, [...] GRÖßERE TEILHABE AM LEBEN UND DER GESELLSCHAFT UND DAMIT EIN MEHR AN LEBENSQUALITÄT.“

/

/ Vor welchen Herausforderungen stehen Sie beim professionellen Fundraising?

HERZBERG: In den vergangenen Jahren wurde viel gespendet. Aber es ist ungewiss, wie sich die Spendensituation in den kommenden Jahren entwickelt. Naturkatastrophen, der Ukraine-Krieg und veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen werden voraussichtlich das Spendenvolumen schmälern, das uns zugutekommt.

Das Spendenvolumen in Deutschland hat zwar in den vergangenen Jahren zugenommen, auch die durchschnittliche Spendenhöhe ist gestiegen. Die Zahl der Spender geht allerdings kontinuierlich zurück. Es hat eine Verlagerung in den Spendenzwecken stattgefunden.

In den vergangenen Jahren sind Spenden für die Spendenzwecke „Kirche und Religion“ (2021 -138 Mio. Euro), „Kinder und Jugendhilfe“ und „Krankheit und Behinderung“ (beide 2021 -79 Mio. Euro) rückläufig. Zugelegt haben die Not- und Katastrophenhilfe, Tierschutz, Umwelt- und Naturschutz, Denkmalschutz. Dies ist eine große Herausforderung für uns.



MIRIAM HERZBERG
Leitung Unternehmens-
kommunikation/Fundraising

/ Und die Zielgruppe für Spendenaufrufe, also die, die sich im weitesten Sinne kirchlich engagieren, wird nicht jünger, oder?

HERZBERG: So ist es, unsere Spender gehören oft der Altersgruppe 70+ an, aber das ist ja auch überhaupt nicht schlimm (lacht). Sie müssen kein Haus mehr abbezahlen oder Kindern das Studium finanzieren. Uns hilft unsere immense Bandbreite der Aufgaben im Hinblick auf die Stiftungszwecke. Dennoch muss es uns in den nächsten Jahren gelingen, jüngere Zielgruppen an uns zu binden. Das Kerngeschäft der esn ist und bleibt die Behindertenhilfe, die viele Menschen zum Glück intensiv unterstützen. Bei Interesse können Menschen ebenfalls unsere Arbeit mit Kindern fördern, aber auch Zwecke wie Sucht- oder Altenhilfe. Zum Kern der esn gehört ebenfalls das Krankenhaus Marienstift mit einer Palliativstation, die regelmäßig Zuwendungen erhält. Beim Fundraising besteht die Herausforderung stets darin, die richtigen Angebote mit den richtigen Personen aufeinander abzustimmen. Und das jeweils über den passenden Kanal. Ich würde einfach mal behaupten, dass uns das bisher sehr gut gelungen ist.



ANJA KRUSE
Referentin Fundraising

/ Welche Strategie steckt hinter Ihrer erfolgreichen Arbeit?

HERZBERG: Unser Fundraising besteht aus unterschiedlichen Elementen, die kurz-, mittel- und langfristig geplant werden. Es kann sich dabei um gezielte Mailings handeln, dauerhafte Spendenprojekte wie unsere „Herzenswünsche“, um große Events für viele Besucher oder auch kleine Veranstaltungen für eine exklusive Gruppe von Spendern, aber auch um ganz persönliche langjährige Kontaktpflege zu Menschen, die uns bzw. den Zielen der esn nahestehen. Wir sind sehr gut in der Region vernetzt und können uns auf sehr viele Menschen verlassen, die mit und für uns arbeiten. Für jeden – egal ob 5 oder 50.000 Euro gespendet werden – finden wir genau den Spendenzweck, der dem jeweiligen Spender wichtig ist. Im Rahmen unseres dauerhaft angelegten Spendenprojekts „Herzenswünsche“ lässt sich z.B. ein Rolli-Fahrrad für die Wohngruppe für 1.800 Euro beschaffen. Wir kaufen aber auch einen Eintracht-Braunschweig-Schlüsselanhänger für einen Senior im Altenheim, wenn das sein persönlicher Herzenswunsch ist. Und wenn die Spender es möchten, können sie ihr Geschenk persönlich übergeben. In diesem Zusammenhang waren die Corona-Jahre besonders bitter: Es braucht viel Zeit und Empathie, Menschen auch in schwierigen Situationen zusammenzubringen.

/ Stichwort langfristige Strategie im Fundraising: Wie lange dauert es, bis sich der gewünschte Erfolg einstellt?

KRUSE: Neben aller Empathie braucht es „Sturheit“, beziehungsweise einen langen Atem. Das klassische, kirchlich geprägte, Geben lässt nach. Um weiterhin Spenden erhalten zu können, muss man also dauerhaft am Ball bleiben und flexibel in der Ansprache sein. Als qualifizierte Fundraiserin habe ich unseren esn-Vorstand vor einigen Jahren überzeugen können, dass wir – wenn wir langfristig Spenden generieren wollen – dafür

zunächst einmal Geld investieren müssen, auch wenn sich das erst Jahre später auszahlt. Das erste, das wir in diesem Zusammenhang brauchten, war eine gut strukturierte Spender-

datenbank. Wir müssen unsere Spender kennen; mit einer einfachen Adressenliste kommt man nicht weiter. Früher konnten wir als Fundraiserin nie genau nachvollziehen, was ein Spender konkret gespendet hatte und wo der Interessensschwerpunkt liegt. Um unsere Strategie langfristig auf den Weg bringen zu können, war somit zunächst eine leistungsfähige Datenbank nötig. Nach deren Einrichtung im vergangenen Jahr konnten wir zum Glück unseren Instrumentenkasten weiter aufklappen.

HERZBERG: Lassen Sie mich noch etwas zur Empathie sagen. Mit den modernen technologischen Möglichkeiten sind wir vom Bauchgefühl weggekommen und können jetzt genau kontrollieren und evaluieren, welche Wirkung die eingesetzten Spendengelder erzielen. Welche neuen Spender haben wir? Wie hoch ist deren Spendenaufkommen? Das bringt uns weiter – funktioniert aber nur gekoppelt mit weiterhin vorhandenem Bauchgefühl und eben mit Empathie. Wir und unsere Spender haben den unbedingten Willen, den uns Anvertrauten zu helfen und Lösungen in ihrem Sinne zu finden. Wer etwas an die esn spendet, soll genau sehen können, wofür das Geld verwendet wird und in welcher Form es hilft.

/

„DIESE BESONDERE TRANSPARENZ IST EIN GANZ ENTSCHEIDENDER MOTIVATOR.“

/

/ Begegnungen schaffen Verständnis und Vertrauen. Nicht nur bei Events, Sie hatten es erwähnt, kommt man sich näher. Bestimmt gibt es dafür einige Beispiele?

HERZBERG: Neuerkerode war schon immer ein Partydorf (lacht), unser geschichtlich interessierter Mitarbeiter hat immer wieder Perlen des freudigen Miteinanders aus den Akten gezogen. Wir feiern unter anderem in jedem Fall unser Sommerfest, den Weihnachtsmarkt, das Festival „Rock an der Wabe“ und unseren Inklusionslauf. Alle zu uns gehörenden Gesellschaften haben darüber hinaus ihre eigenen Sommerfeste und ihre eigenen Orte der Begegnungen, man kommt immer gerne zusammen und genießt das Miteinander.

Ein weiteres gutes Beispiel ist unser „Zentrum Würde“. Wir haben die Friedenskapelle am Krankenhaus Marienstift in Braunschweig als ein Leuchtturmprojekt festgelegt. Sie soll renoviert werden, damit ein Begegnungsraum entstehen kann für alles, was mit dem Thema Würde in Zusammenhang steht: Es kann das Thema Tod sein, Letzte-Hilfe-Kurse, Trauerseminare, aber auch kulturelle Begegnungen, Konzerte oder Ausstellungen. Bei der Summe, die wir für die Sanierung benötigen, reicht es nicht, nur zum Tag des offenen Denkmals einzuladen oder eine Spendenaufrufanzeige in der Zeitung zu veröffentlichen. Wir brauchen die direkte, stetige Ansprache vor Ort, aber auch den regelmäßigen Kontakt zu potentiellen Spendern durch Einladungen, Spenden-Newsletter und das Berichten über unsere Aktivitäten.

/

**„FUNDRAISING UND
KOMMUNIKATIONSABTEILUNG
MÜSSEN DESHALB GANZ ENG
VERZAHNT ARBEITEN. NUR SO
LASSEN SICH DIE MENSCHEN
MITNEHMEN.“**

/



/ Könnten Sie das nötige Zusammenspiel von Fundraising und Kommunikation noch genauer beschreiben? Welche Erfahrungen haben Sie hier konkret?

HERZBERG: Bevor ich zur esn kam, habe ich 12 Jahre lang die Pressearbeit des Fußballvereins Eintracht Braunschweig geleitet und die Eintracht-Stiftung gegründet. Die Stiftung musste bekannt gemacht werden, um Gelder zur Sportförderung und politischen Bildung einwerben zu können. Also haben wir regelmäßig über die Aktivitäten der Stiftung kommuniziert. Als Leiterin Unternehmenskommunikation bei der esn betreue ich in Personalunion auch das Fundraising, zusammen mit Anja Kruse und unterstützt von zwei weiteren Kollegen. Insofern ist selbstverständlich, dass wir neben der klassischen Öffentlichkeitsarbeit und der internen Kommunikation ganz viel Wert auf die Fundraising-Kommunikation legen.

KRUSE: Von anderen Organisationen und Unternehmen höre ich, dass die Zusammenarbeit von Fundraising und Kommunikation nicht immer leicht ist. Die Spenderansprache ist eben etwas ganz anderes als die klassische Öffentlichkeitsarbeit, das zeigt die Erfahrung.

HERZBERG: Ganz wichtig ist die engagierte Zusammenarbeit über alle Gesellschaften hinweg. Bei uns läuft das Fundraising zentral, damit keine Reibungsverluste entstehen oder Vertrauen enttäuscht wird. Bei einem Spendenaufkommen und Fördermitteln von durchschnittlich 1 Million Euro jährlich ist die präzise, hochprofessionelle Arbeit unerlässlich. Kleine Stiftungen stehen hier vor großen Herausforderungen, spätestens, wenn es um große Förderanträge oder die Verwendungsnachweise geht, aber auch bei der personellen Ausstattung sowie den Möglichkeiten zur Diversifizierung hinsichtlich der Kapitalanlage.

/ Gibt es eigentlich auch Spenden oder Zustiftungen, die für Sie problematisch sind?

HERZBERG: Wir schauen uns genau an, wer spenden oder uns etwas hinterlassen möchte. Es gibt Personen, von denen wir kein Geld nehmen würden.

KRUSE: Wir folgen einem ethischen Leitbild im Fundraising, wir wissen, wer eindeutig nicht zu uns passt. Ähnlich wie Greenpeace, die nur Privatspenden zulassen, haben auch wir klare Werte, von denen wir nicht abweichen werden.

Es gibt aber auch eine technische Seite, z. B. wenn wir aus einem Nachlass Immobilien erhalten. Unsere Bauabteilung muss dann die Machbarkeit prüfen, d.h. klären, ob die Immobilie für unsere Zwecke geeignet ist oder lediglich der Verkaufserlös für die Stiftungszwecke verwendet werden kann.

/ Ich möchte nochmal einmal auf das Thema Begegnungen zurückkommen. Wie von Ihnen erwähnt, gibt es seit fast

10 Jahren für Mitarbeitende der BLSK im Rahmen des jährlichen sozialen Tages die Möglichkeit, sich nicht nur einen Einblick in die Arbeit der esn zu verschaffen sondern gerade durch gemeinsame Aktivitäten Verständnis füreinander zu entwickeln. Ich habe zum Beispiel mit den Bewohnern gemeinsam gekocht. Alle waren mit Eifer und ganz viel Freude dabei, das hat mir unglaublich viel Kraft gegeben und es wirkt lange nach. Auch im Gespräch mit Ihnen beiden ist die Empathie augenfällig, die Sie Menschen entgegenbringen. Dafür bin ich, ist die BLSK, Ihnen sehr dankbar. Als weitere Parallele zwischen esn und BLSK freut es mich zu hören, dass man erst einmal umsichtig investieren muss, um später schöne Erfolge ernten zu können. Darauf bauen auch wir in unserer täglichen Arbeit.

HERZBERG: Ja, ohne einen Businessplan geht es nicht. Mit unseren über 3.000 Mitarbeitern agieren wir in der Region wie ein mittelständisches Unternehmen – nur mit einem etwas anderen Ansatz.

„ABER SOWOHL FÜR NACHHALTIG WIRTSCHAFTENDE UNTERNEHMEN ALS AUCH FÜR DIE EVANGELISCHE STIFTUNG NEUERKERODE GILT: IM MITEINANDER LIEGT DAS GLÜCK.“

„Nachhaltige Ideen können begeistern“

EIN SPLEEN WURDE ZUM GESCHÄFT: DER INNOVATIONSBERATER LUKAS BOSCH BETRIEB IN BERLIN EINEN FOODTRUCK. AUF EINLADUNG VON RON GROBE UND AFRA KIRCHER VOM TEAM PRIVATE BANKING DER BRAUNSCHWEIGISCHEN LANDESSPARKASSE KAM ER JETZT IN DEN TRAFU-HUB UND BRACHTE SELBSTGESAMMELTE AMERIKANISCHE FLUSSKREBSE AUS DER HAUPTSTADT MIT. BEIM GEMEINSAMEN GRILLEN ERZÄHLTE ER VON INNOVATIVEN IDEEN FÜR NACHHALTIGES WIRTSCHAFTEN.

/ Die Roten Amerikanischen Sumpfkrebse im Berliner Tiergarten gelangten aus einem Aquarium ins neue Ökosystem und vermehrten sich. Wie kommt man dazu, amerikanische Flusskrebse zu vermarkten, die in Berliner Teichen herumlungern?

LUKAS BOSCH: Ein Bericht in der Zeitung brachte mich auf die Idee. Inzwischen hat sich eine solche Überpopulation der invasiven Art eingestellt, dass sie zu einem echten Problem für die Biodiversität und Gesundheit der befallenen Ökosysteme wird. Dabei schmecken die Krebse hervorragend; diese meistgezüchtete Krebsart der Welt ist ein Graus für Naturschützer, aber eine erlesene Delikatesse.

Aus einem Spleen wurde das Label Holycrab! zu einem Teil meines Berufslebens. Auch als Berater treibt es mich an, neue Produkte, neue Services, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, dazu habe ich auch das Buch „ÖKonomie“ herausgebracht.

/ Afra, bei uns im Private-Banking-Team analysierst du Unternehmen im Hinblick auf ihre Nachhaltigkeit. Du hast ein Urlaubserlebnis zu berichten?

AFRA KIRCHER: Auch auf Ibiza gibt es invasive Arten. Vor meinem Roller querte eine Schlange den Weg. Es war wie in einem Western: Sie bäumte sich auf, zischelte – mit einem Kickstart war ich weg.

BOSCH: Auf Ibiza waren es Palmen, die aus Nordafrika zur Strandbeschattung gekauft wurden, wo mitunter die Schlangen drinsäßen. Die chinesische Wollhandkrabbe, die wir ebenfalls anbieten, ist im Ballastwasser von Frachtschiffen in den Hamburger Hafen verbracht worden. In China wird sie gezüchtet, für ein Exemplar bezahlt man 40 US-Dollar. Bei uns wurde sie bislang meist entsorgt, weil es keine Nachfrage dafür gab. Wir beziehen sie jetzt von Fischern aus Elbe, Havel und Rhein und vermarkten sie unter anderem in Form einer Krabbenessenz.

/ Welche Entwicklungen gibt es im Finanzbereich, gerade mit Bezug auf Biodiversität? Es handelt sich ja um einen Megatrend, die Ökosysteme der Welt zu schützen und zu erhalten.

KIRCHER: Jedes Unternehmen achtet darauf, wie hoch die CO₂-Emissionen bei der Produktion und in den Lieferketten sind. CO₂ und Klima hängen ganz eng mit der Artenvielfalt zusammen. Viele Meeresbewohner sind bedroht. Hunderte Millionen Menschen sind von der Fischerei als Lebensgrundlage abhängig. Sie sind von Hunger und Arbeitslosigkeit bedroht, wenn sich nichts ändert.



AFRA KIRCHER
Expertin für Nachhaltiges Investieren

BOSCH: In der Wirtschaft geht es um Profitabilität und Effizienz, aber auf Dauer geht nichts ohne das Verständnis, dass wir Menschen in Ökosystemen agieren. Wenn wir uns dauerhaft an die Seite stellen, beginnt das Ganze zu kippen. Es kippt dann nicht nur die Ernährungssicherheit, sondern schlichtweg das Funktionieren der Gesellschaften insgesamt, sich äußernd in Verteilungskämpfen und Flüchtlingsströmen, was wirtschaftlich gesprochen ein Desaster für funktionierende Märkte wäre.

/ Afra, wie wird Nachhaltigkeit heute in die unternehmerische Praxis eingebunden?

KIRCHER: Der Geschäftsleitung ist zumeist bewusst, dass sich das Unternehmen bewegen muss. Inhabergeführte Unternehmen haben es oft leichter in die Umsetzung zu kommen, weil die Strukturen schlanker und das Commitment stärker sind. Insgesamt muss sich aber die Denkweise der Gesellschaft ändern, damit nachhaltige Veränderungen zum Besten der Welt eintreten.

/ Wie kann das gelingen?

KIRCHER: Der britische Fashion-Konzern Burberry agiert hier wegweisend, nichts soll mehr auf dem Müll landen. Der Modehersteller kooperiert beispielsweise mit einer Organisation in UK, die unverkaufte Ware an Arbeitslose ausreicht, die inklusive eines Bewerbungscoachings dann bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben.

/ Lukas, du hast klein angefangen, jetzt lieferst du deutschlandweit. Sind Startups auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit schneller?

BOSCH: Man muss mit etwas Gutem gutes Geld verdienen dürfen – und mit etwas Schlechtem verdient man eben weniger gut. Es ist aber egal, wer sich verdient macht, ob große oder kleine Unternehmen. Die Fragen, die uns beschäftigen, dürfen nicht mehr in der CSR- oder Compliance-Abteilung verschwinden. Wir brauchen sie auf der Agenda von Produktentwicklung und Strategie, also ganz oben. Nachhaltigkeit ist heute ein Business-Case: Es entsteht Zugzwang durch die Politik und den Markt.

/ Afra, was können Verbraucherinnen und Verbraucher konkret tun?

KIRCHER: Wir haben einen großen Hebel. Wir haben den Stimmzettel nicht nur alle vier Jahre in der Hand, sondern jederzeit im Supermarkt und bei anderen Alltagsfragen: Wie fahre ich zur Arbeit?



/ Die Debatte um Nachhaltigkeit wird oft auf Wachstum oder Verzicht verkürzt. Lukas, wie lässt sich eine grüne Ökonomie mit wirtschaftlichem Erfolg und Umweltschutz in Einklang bringen?

BOSCH: Nachhaltigkeit ist ein Kontinuum. Schauen wir uns den Sneaker-Hersteller Veja an. Das französische Unternehmen steht für Transparenz, Biomaterialien und Fairtrade-Beschaffung. Auch den roten Farbton wollen sie mit nachhaltigen Pigmenten erzeugen, aber noch muss die klassische Farbenchemie erhalten. Dass dies maximal transparent auf der Unternehmenswebsite nachzulesen ist, schafft Vertrauen. Die Kundschaft wird

zum Komplizen: Ich kaufe den Schuh, weil ich möchte, dass sie vielleicht irgendwann die ersten sind, die rot gefärbtes Leder wirklich nachhaltig hinkriegen. Hier werden Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit im Geschäftsmodell in Einklang gebracht.

/"NACHHALTIGKEIT DARF NICHT IMMER MIT VERZICHT GLEICHGESETZT WERDEN."

Davon brauchen wir mehr. Nachhaltigkeit darf nicht immer mit Verzicht gleichgesetzt werden. Es ist schwer, den Leuten klarzumachen, dass Verzicht sexy ist. Wenn Nachhaltigkeit aber nicht Verzicht bedeutet, kann Nachhaltigkeit sehr sexy sein – nämlich dann, wenn wir sie mit Genuss und Lebensfreude verbinden. Das kann der nun regional und im Sinne des Naturschutzes entnommene Louisiana-Flusskrebs auf dem Teller sein aber auch ein hübsches Paar Sneaker, das sich hinsichtlich des Coolness-Faktors in keiner Weise hinter anderen Schuhen zu verstecken braucht. Genau das ist ein essenzieller Erfolgsfaktor für eine gelingende Transformation in der Wirtschaft:

/"NACHHALTIGE PRODUKTE KÖNNEN UND MÜSSEN MINDESTENS SO VIEL SPASS MACHEN, WIE IHRE WENIGER NACHHALTIGEN PENDANTS."

DIE FRAGEN STELLTE RON GROBE.

RISIKEN. BITTE BEACHTEN SIE: Der Fonds kann einen wesentlichen Teil seines Vermögens in Anleihen anlegen. Deren Emittenten können zahlungsunfähig werden, wodurch die Anleihen ihren Wert ganz oder teilweise verlieren. Aktienkurse können stark schwanken,

damit auch der Wert des Fonds. Durch die Anlage im Fremdwährungsbereich können Wechselkursrisiken entstehen, falls diese nicht abgesichert sind. Die Aufzählung ist nicht vollständig. Ausführliche Informationen zu den Risiken finden Sie im Verkaufsprospekt.

RON GROBE
Kapitalmarktexperte

Braunschweigische Landessparkasse
Ein Unternehmen der NORD/LB
Friedrich-Wilhelm-Platz
38100 Braunschweig

Mehr Informationen zum **StiftungsPartner A** finden
Sie unter www.nordlux-fonds.lu/StiftungsPartnerA

Diese Werbemittelung ist erstellt worden von der Nordlux Vermögensmanagement S.A., um professionelle Anleger und qualifizierte Kontrahenten über bestimmte Sachverhalte in Bezug auf den Fonds zu informieren. Die Nordlux Vermögensmanagement S.A. untersteht der Aufsicht der Commission de Surveillance du Secteur Financier. Eine Überprüfung oder Billigung dieser Werbemittelung oder des hier beschriebenen Produktes durch die zuständige Aufsichtsbehörde ist grundsätzlich nicht erfolgt. Diese Werbemittelung dient allein Informationszwecken. Alle hierin enthaltenen tatsächlichen Angaben, Informationen und getroffenen Aussagen basieren auf Quellen und Angaben der Nordlux Vermögensmanagement S.A., sofern nicht anders angegeben. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Information oder jeglicher Bedingungen eines zukünftigen Geschäftsangebots unter den hier genannten Voraussetzungen kann keine Gewähr übernommen werden. Die aufgrund dieser Quellen in der vorstehenden Werbemittelung geäußerten Meinungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile unseres Hauses dar, für deren Richtigkeit und Vollständigkeit keinerlei Gewähr übernommen werden kann. Die vorstehenden Angaben beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser Werbemittelung. Eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann daher nicht gegeben werden. Dementsprechend ist eine Änderung unserer Meinung jederzeit möglich, ohne dass diese notwendig publiziert werden wird. Die Bewertung einzelner Finanzinstrumente aufgrund historischer Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen ist daher kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Vielmehr können etwa Fremdwährungskurse oder ähnliche Faktoren negative Auswirkungen auf den Wert von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten haben. Soweit im Rahmen dieser Werbemittelung Preis-, Kurs- oder Renditeangaben oder ähnliche Informationen in einer anderen Währung als Euro angegeben sind, weisen wir hiermit ausdrücklich darauf hin, dass die Rendite einzelner Finanzinstrumente aufgrund von Währungsrisiken steigen oder fallen kann. Da wir nicht überprüfen können, ob einzelne Empfehlungen sich mit Ihren persönlichen Anlagestrategien und -zielen decken, haben unsere Empfehlungen nur einen unverbindlichen Charakter und stellen insbesondere keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar, sondern geben lediglich eine zusammenfassende Kurzdarstellung wesentlicher Merkmale des Fonds. Die Empfänger der vorliegenden Informationsschrift sollten deren Inhalt deshalb nicht als derzeit gültige oder zukünftige Beratung oder Erteilung von Ratschlägen in Bezug auf rechtliche, steuerliche oder anlagebezogene Fragen verstehen. Die vollständigen Angaben zum Fonds sind den wesentlichen Anlegerinformationen und dem Verkaufsprospekt, ergänzt durch den jeweiligen letzten geprüften Jahresbericht und den jeweiligen Halbjahresbericht, falls ein solcher jüngeren Datums als der letzte Jahresbericht vorliegt, zu entnehmen. Diese Unterlagen stellen die allein verbindliche Grundlage des Kaufs dar. Sie sind in elektronischer oder gedruckter Form bei Ihrem Kundenberater oder bei der Nordlux Vermögensmanagement S.A. kostenfrei erhältlich. Die ausgegebenen Anteile dieses Fonds dürfen nur in solchen Rechtsordnungen zum Kauf angeboten oder verkauft werden, in denen ein solches Angebot oder ein solcher Verkauf zulässig ist. So dürfen die Anteile dieses Fonds weder innerhalb der USA – einschließlich der dazugehörigen Gebiete – noch an oder für Rechnung von US-Personen zum Kauf angeboten oder an diese verkauft werden. Diese Werbemittelung und die in ihr enthaltenen Informationen dürfen nicht in den USA verbreitet werden. Die Verbreitung und Veröffentlichung dieser Werbemittelung sowie das Angebot oder ein Verkauf der Anteile können auch in anderen Rechtsordnungen Beschränkungen unterworfen sein. Soweit Sie weitergehende Informationen oder eine anleger- und objektgerechte Beratung wünschen, empfehlen wir Ihnen, sich mit Ihrem Kundenberater in Verbindung zu setzen. Die Weitergabe dieser Werbemittelung an Dritte sowie die Erstellung von Kopien, ein Nachdruck oder sonstige Reproduktionen des Inhalts oder von Teilen dieser Werbemittelung sind nur mit unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung zulässig. Die LRI Invest S.A. (LRII) agiert als Verwaltungsgesellschaft des Fonds und ist eine Aktiengesellschaft nach luxemburgischem Recht mit Sitz in Luxemburg (9A, rue Gabriel Lippmann, 5365 Munsbach). Die LRII entspricht den Anforderungen der Richtlinie 2009/65/EG des Rates zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften betreffend bestimmte Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren („OGAW“) sowie der Richtlinie 2011/61/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 8. Juni 2011 über die Verwalter Alternativer Investmentfonds („AIFM“). Der Gesellschaftszweck besteht in der Auflegung und Verwaltung gemäß den genannten Richtlinien zugelassener luxemburgischer und/oder ausländischer Organismen für gemeinsame Anlagen („OGA“) und Alternativer Investmentfonds („AIF“) sowie in weiteren, im weitesten Sinne der Gesetz vom 17. Dezember 2010 über OGA und vom 12. Juli 2013 über AIFM zulässigen Tätigkeiten. Hierzu zählen, neben den administrativen Tätigkeiten, insbesondere Anlageverwaltung und Vertrieb.