



Alexander Brochier, Unternehmer, Stifter und Mitbegründer des Kinderfonds Stiftungszentrum

LEUCHTENDE AUGEN, LACHEN & FREUDE

im Gespräch mit Christoph Mecking, Stiftung&Sponsoring



S&S: Sehr geehrter, lieber Herr Brochier, am 12. Mai wurde Ihnen in Dresden der Deutsche Stifterpreis 2006 verliehen. Was bedeutet diese Ehrung für Sie und Ihre Arbeit?

Brochier: Die Ehrung war ein gewaltiges Ereignis in meinem Leben. Sie kam völlig unerwartet und ist eine große Ehre für mich. Ich fühle mich in meiner Stiftungsarbeit bestätigt und noch mehr motiviert, dieser Auszeichnung auch im Nachhinein gerecht zu werden. Die Zielzahlen habe ich noch in Dresden nach oben korrigiert.

S&S: 1992 haben Sie Anteile Ihres Unternehmens verkauft und Ihre eigene Stiftung, die Alexander Brochier Stiftung, gegründet. Welchen Zwecken widmet sie sich?

Brochier: Ursprünglich war es das Ziel meiner Stiftung, gewaltgeschädigten und traumatisierten Kindern und Jugendlichen zu helfen. Im weiteren Verlauf kam das Ziel hinzu, den Stiftungsgedanken zu verbreiten und eine neue Definition des Stifters zu geben. Bisher waren es regelmäßig ältere und sehr vermögende Menschen, jetzt kann dies jeder von uns sein.

S&S: Was hat Sie zu Ihrer Gründung bewogen, was war der „wake up call“?

Brochier: Die Erstellung meiner eigenen Grabrede als Aufgabe in einem Manager-Seminar. Der Wunsch etwas besonders Sinnvolles zu tun, gepaart mit einer Portion Eitelkeit und schlechtem Gewissen ob meiner privilegierten Ausgangssituation führte dann zur Gründung.

S&S: Sie blicken mittlerweile als Stifter auf mehr als 15 Jahre Erfahrung zurück. Bei der Preisverleihung in Dresden sagten Sie, es gäbe trotz aller Schwierigkeiten nichts Erfüllenderes als die Arbeit in der eigenen Stiftung. Was ist für Sie das Besondere?

Brochier: Das Besondere ist der unmittelbare Einfluss auf das Glück des Menschen. Die Ergebnisse sind sehr schnell zu erkennen, in den leuchtenden Augen, im Lachen und in der Freude. Es gibt nichts Erfüllenderes. Eine weitere Besonderheit sind die Menschen im Non-Profit-Bereich. Solche Perlen findet man im „normalen“ Geschäftsleben seltener.

S&S: Und auf welche Schwierigkeiten spielten Sie an?

Brochier: Mit der Gründung einer Stiftung verbindet man anfänglich nicht unbedingt Bürokratie, Verwaltungsprobleme und getürkte Projekte. Bis man den „Markt“ kennt, gute von

schlechten Projekten unterscheiden kann, lernt, ganz gezielt zu helfen und weiß, wie man andere begeistert, Satzungen erstellt, Beiräte und Vorstände findet oder gemeinnützige Veranstaltungen durchführt – bis dahin ist so manche Hürde zu überwinden.

S&S: Waren diese Erfahrungen auch ein Grund für die Errichtung des Kinderfonds Stiftungszentrum? Was ist die Idee?

Brochier: Natürlich war dies ausschlaggebend. Nach jahrelangen Irrfahrten wollte ich eine Einrichtung schaffen, die meinen Stiftern all dies erspart. Nicht jeder sollte das Rad neu erfinden müssen. Die Idee ist, dass ein Service-Büro dem Stifter all die Arbeiten abnimmt, die nicht unmittelbar mit der Zweckerfüllung seiner Stiftung zu tun haben. Er soll sich allein um sein Projekt, seine Ziele kümmern können.

S&S: Können Sie die Vor- und Nachteile einer solchen Dachstiftung für die Stifter kurz skizzieren?

Brochier: Es fällt mir schwer, Nachteile zu finden, vielleicht bei einem schlechten Treuhänder. Die Vorteile hingegen liegen auf der Hand: Die Stiftung wird auf fremde Kosten – die des Kinderfonds – gegründet und es besteht die Möglichkeit, sich auch bei kleinem Vermögen voll dem Projekt zu widmen, ohne sich um lästige Verwaltungsangelegenheiten zu kümmern.

S&S: Der Markt der Stiftungsverwalter ist in den letzten Jahren stark angewachsen. Welche signifikanten Veränderungen stellen Sie fest? Worauf sollten Stiftungswillige bei der Auswahl des Verwalters achten?

Brochier: Es geben sich immer mehr Leute als Stiftungsverwalter aus. In Wirklichkeit erbringt die Mehrheit aber nur eine Teilleistung. Juristen und Steuerberater kennen sich in rechtlichen und steuerlichen Fragen aus, Banken sind kompetent in der Vermögensverwaltung und andere sind reine Buchhaltungsbüros. Es fehlen Anbieter, die das gesamte Leistungsspektrum abdecken, d.h. z.B. solche, die auch in der Lage sind, Projekte zu erkennen, zu beurteilen, zu leiten und zu beraten. Es muss auch Sozialkompetenz vorhanden sein. Am ehesten ist dies noch bei großen Stiftungen zu erkennen.

S&S: Wie stehen potenzielle Stifter Ihrem Angebot, über Treuhandstiftungen zu informieren, diese zu gründen und zu betreuen, gegenüber? Hat es hier in den letzten Jahren Veränderungen gegeben?

Brochier: Es gibt generell eine wachsende Zahl von Stiftungsinteressenten, die nach Kenntnisnahme über die Mög-

lichkeiten unseres Zentrums sehr viel schneller gründen als früher. Aufgrund der besseren Information und dem regen Austausch mit anderen Stiftern können wir eine deutliche Herabsetzung der Hemmschwelle erkennen. Die wachsende Zahl der Stifter generiert wiederum noch mehr Interessierte und die Seriosität des Zentrums spricht sich herum. Mundpropaganda ist sehr wichtig für uns, da wir keinen Euro in Werbung investieren.

S&S: Der Zuwachs kleiner und kleinster Stiftungen in Deutschland trifft nicht nur auf Zustimmung, sondern wird oft auch kritisch betrachtet. Wie schätzen Sie die Wirkungskraft eines solchen dauerhaften gesellschaftlichen Engagements gegenüber alternativen Möglichkeiten wie z.B. der Spende ein?

Brochier: Für den Dachstifter macht es natürlich einen großen Unterschied, ob er einmalige Spender oder dauerhafte Stifter gewinnt. Projekte können langfristiger geplant werden und irgendwann ist vielleicht sogar mit der Erbschaft des Stifters zu rechnen. Oft beginnen Stifter auch mit sehr kleinen Beträgen, um die Leistungsfähigkeit des Zentrums zu testen und stocken dann schrittweise auf. Meiner Meinung nach können gar nicht genug Menschen auf diesem Weg zu einem gemeinnützigen Engagement gebracht werden. Viele von ihnen lecken dabei Blut und legen dann erst richtig los. Natürlich gibt es auch viele, die unterschiedliche Projekte je nach Kassenlage unterstützen wollen. Für diese Menschen ist eine Spende sinnvoller.

S&S: Welche Ziele haben Sie sich für das zukünftige Wirken Ihrer Stiftung und des Stiftungszentrums gesetzt?

Brochier: Die Ziele sind derzeit, das Zentrum für „kleine“ Stiftungen ab 5.000 € zu werden. Als Hausnummer habe ich die Zahl von 10.000 Stiftungen genannt. Bei der Zahl potenzieller Stifter könnte dies durchaus in wenigen Jahren erreicht werden. Persönlich möchte ich mein Heim in Tschechien auf 16 Kinder erweitern, eine tschechische Plattform für Kinderheime schaffen und das Konzept der Aktiven Kinderwerkstatt aus Nürnberg in ganz Deutschland verbreiten. Ein Zentrum für die Unterstützung von Bürgerstiftungen fehlt übrigens auch noch.

S&S: Ende September fand in Wolfsburg der Kongress „Kinder.Stiften.Zukunft“ statt, organisiert von der Bertelsmann Stiftung und der Cleven-Becker-Stiftung. Die Veranstaltung widmete sich der Aufgabe, bereits bestehende erfolgreiche Initiativen gemeinnützigen Engagements für Kinder und Jugendliche zu vernetzen, Ressourcen zu bündeln und den Wissensaustausch zwischen den Akteuren zu fördern. Sind diese Ziele erreicht worden?

Brochier: Zu allererst: Die Veranstaltung wird zunächst im Zweijahresrhythmus weitergeführt, wobei wir uns auch gerne einbringen. Für den Anfang jedenfalls bin ich von den Ergebnissen überrascht. Viele Projektinitiativen konnten neue Partner gewinnen. Die „Branche“ hat dadurch enorm gewonnen. Auch wir konnten viele neue, gute Kontakte knüpfen. Durch die Vernetzung mit anderen Stiftungen wollen wir an

Projekten wie „the League“ mitarbeiten. Die positiven Folgen wird man bald erkennen.

S&S: Sie haben über die Bedeutung strategischer Kooperationen im gemeinnützigen Sektor referiert. Was waren Ihre Hauptthesen?

Brochier: Dass gemeinnützige Arbeit, ähnlich wie die in der freien Wirtschaft, nicht ohne Kooperationen erfolgreich sein kann. Die gegenseitige Ergänzung und Hilfe und der dauerhafte Gedankenaustausch sind unverzichtbar. Es ist wie eine Treppe, zu der jeder eine Stufe bereitstellt. Man kommt schneller voran. Nicht jeder muss immer alles aus jedem Bereich wissen und können. Anders als in der Wirtschaft sollte die Hemmschwelle ‚Konkurrenzangst und Geheimnisverrat‘ hier wegfallen. Die Partner wird man sich dennoch auch hier ganz genau ansehen müssen.



S&S: Auf dem Kongress wurde auch an effektiven Methoden gemeinnützigen Tuns gearbeitet. Welche möchten Sie hier empfehlen?

Brochier: Von großer Bedeutung scheint mir der Bereich Evaluation zu sein. Für Sponsoren, Stifter, Öffentlichkeit, Mitarbeiter und nicht zuletzt die Betroffenen ist es enorm wichtig zu wissen, wie sinnvoll die Arbeit und der Einsatz der Mittel sind, welche konkreten Ergebnisse erzielt werden. Ebenso wurde über Strategien und Kommunikation unter Beteiligung der Zielgruppen diskutiert, mit sehr interessanten Ergebnissen.

S&S: In Ihrer Stiftung sind Sie selbst als Vorstandsvorsitzender aktiv. Aber auch als einer der Gründerväter der Bürgerstiftung Nürnberg, als Vorsitzender des Albert-Schweitzer-Familienwerks Bayern oder als stellvertretender Vorsitzender des Kuratoriums der Nürnberger Stiftung Stadtökologie setzen Sie sich für das Gemeinwohl ein. In erster Linie sind Sie jedoch Unternehmer. Wie lassen sich all diese Aktivitäten miteinander verbinden?

Brochier: So leidlich. Ich bin in der glücklichen Lage, dank hervorragender Mitarbeiter, nur noch relativ selten in das operative Geschäft eingreifen zu müssen. Das gibt mir Zeit



für Familie, Freunde und mein Hobby, die Stiftungsarbeit. Zudem kann ich die Infrastruktur meines Unternehmens sehr gut für diese Tätigkeiten einsetzen. Im Schnitt verende ich für die von Ihnen genannten Aufgaben etwa einen Tag pro Woche, also überschaubar, nachdem ich nicht Golf spiele.

S&S: Womit beschäftigt sich Ihre Unternehmensgruppe?

Brochier: Meine Unternehmen bewegen sich alle im Bereich Gebäudetechnik und Gebäudemanagement. Als ursprünglich reine Handwerker sind wir auf dem Weg, zu Dienstleistern für Gebäude aller Art zu werden.

S&S: Gründer des Unternehmens ist Ihr Großvater, der 1873 ein Sanitärinstallationsgeschäft in Nürnberg eröffnete. Später übernahmen Ihr Vater und Ihr Onkel das Unternehmen, bis schließlich Sie 1976 in das Familiengeschäft einstiegen. War dieser starke Familiensinn auch ein Auslöser dafür, sich für benachteiligte Kinder und deren Zukunft einzusetzen?

Brochier: Gründer war bereits mein Urgroßvater Paul Brochier. Ich bin die vierte Generation und die fünfte wartet schon (hoffentlich!). Sicher hat all mein Tun viel mit Familie und Geborgenheit zu tun. Dieses heimelige Gefühl zu vermitteln war der Ausgang. Familie, in welcher Form auch immer, ist

ZUR PERSON

1950 in Nürnberg geboren. Studium der Betriebswirtschaftslehre. 1976 Einstieg in den elterlichen Betrieb. 1991 Verkauf von Unternehmensanteilen und Errichtung der Alexander Brochier Stiftung. 1995 Gründung der Stiftung Kinderfonds, die die Errichtung von Treuhandstiftungen auch mit geringem Kapitaleinsatz ermöglicht. 1997 Gründung einer Non-Profit-Servicegesellschaft, die später in Stiftungszentrum.de umbenannt wird. Sie berät, betreut und verwaltet Treuhandstiftungen. 2004 Einrichtung von Stiftungszentrum.info mit dem Zweck, die Öffentlichkeit über Treuhandstiftungen zu informieren. 2005 Erhöhung des Grundstockvermögens der Brochier Stiftung auf 5 Mio. €. Am 12. Mai 2006 Auszeichnung mit dem Deutschen Stifterpreis.

für mich ein zentraler Pfeiler in Gesellschaft und Demokratie und in der Marktwirtschaft.

S&S: Mitte Oktober haben Sie Teile des insolventen Rohr- und Anlagenspezialisten Hans Brochier Holdings Ltd. übernommen. Sie haben dazu kommentiert, es handele sich um eine „Rückkehr zu den eigenen Wurzeln“. War dies das einzige Motiv?

Brochier: Eines von mehreren. Der Name hatte durch die Insolvenz sehr gelitten. Viele der Mitarbeiter sind mir noch bekannt und ich weiß um ihre Qualitäten. Die Managementfehler waren mir auch nicht verborgen geblieben und so war die Chance auf eine erfolgreiche Zukunft unter dem alten Namen groß. Wirtschaftliche und „familiäre“ Gründe hielten sich also in etwa die Waage.

S&S: Welche Parallelen sehen Sie bei der Führung eines Unternehmens und einer Stiftung?

Brochier: Beides bedarf eines wirtschaftlichen Umgangs mit den vorhandenen Mitteln. Betriebswirtschaftliches Gedankengut kann aus einer 1 €-Spende oft noch viel mehr herausholen. In vielen gemeinwohlorientierten Projekten mangelt es signifikant an Führungsqualitäten. Ziele, Strategien und deren Umsetzung mit geeignetem, motiviertem Personal sowie ein permanentes Controlling sind in beiden Bereichen jedoch gleich wichtig. Übrigens auch das Marketing. Ich stelle bei mir selbst sehr viele Parallelen fest, was manches erleichtert.

S&S: Inwiefern konnten Ihre Stiftung und Ihr Unternehmen von einander profitieren?

Brochier: In der Stiftungsarbeit lerne ich persönlich viel hinzu, was mir im Unternehmen Nutzen bringt und umgekehrt. Das Unternehmen an sich profitiert wahrscheinlich in Bezug auf sein Image. Im Gegenzug stellt es der Stiftung viele Ressourcen zur Verfügung. Der Aufbau des Stiftungszentrums erfolgte nach unternehmerischen Grundsätzen, z.B. in Organisation, Strategieentwicklung, Datentechnik, Personal und „Kunden“- d.h. „Stifter“-Ausrichtung.

S&S: Was ist Ihr schönstes Erlebnis als Stifter?

Brochier: Es sind mir viele wunderschöne Erinnerungen im Gedächtnis. Aufführungen von ehemaligen Straßenkindern, Geschenke von traumatisierten Kindern und Jugendlichen, die Eröffnungen von Kinder- und Jugendeinrichtungen, lachende Kinder auf Pferden, die Augen von 2.500 Kindern, als sie das erste Mal in die Spielhalle unserer Geburtstagsveranstaltung mit über 90 Attraktionen traten und 2.500 individuell selbstgemalte Dankkarten, die Unterschriften unter jeder neuen Stiftung, die Berichte von Stiftern anlässlich unserer Stiftertreffen, die erste Vorführung unseres Jubiläumfilms auf Großleinwand und nicht zuletzt die Preisverleihung in der Frauenkirche! Mein Kopf ist voll.

S&S: Herr Brochier, herzlichen Dank für das Gespräch.