

„Die Zeiten des kollektiven Kuschelns sind vorbei“

Im Gespräch mit *Kathrin Succow* (Ditare et Donare GbR) über die Gründung der Beratungsgesellschaft Ditare et Donare

DIE STIFTUNG: Sie haben gemeinsam mit dem Münchner Rechtsanwalt Dr. Michael Stingl die Beratungsgesellschaft „Ditare et Donare – Stiftungen, Vereine, Nachfolge“ ins Leben gerufen. Wo sehen Sie im Dritten Sektor den Bedarf für eine weitere Vereins- und Stiftungsberatung?

Kathrin Succow: Aufgrund unserer langjährigen Branchenerfahrung sehen wir echten Bedarf für einen ganzheitlichen Beratungsansatz – von der Gestaltungsplanung in der Vermögensnachfolge über klassische Verwaltungstätigkeiten bis hin zu einer professionellen Strategieberatung im Dritten Sektor. Hierbei wird es künftig zunehmend um langfristige und komplexere Fragestellungen und Lösungsansätze gehen. Stiftungen wollen in der Öffentlichkeit immer stärker als einzigartig und mit Profilschärfe wahrgenommen werden. Die Zeiten des „kollektiven Kuschelns“ sind auch für die Stiftungsbranche vorbei. Es geht um strategische Positionierung, um gezielte Präsenz, positives Image und nicht zuletzt auch um „Marktanteile“, wenn ich die wachsende Zahl mittelsammelnder Stiftungen und Vereine bedenke.

DIE STIFTUNG: Die Erkenntnis, dass es Rechts- und Steuerberatung auch für NPOs nicht umsonst gibt, hat sich mittlerweile durchgesetzt. Wie hoch schätzen Sie die Bereitschaft ein, für eine Engagement- oder Fundraisingberatung ebenfalls Geld auszugeben?

Succow: Bereits in den ersten Wochen seit der Gründung von Ditare et Donare erreichten uns genau aus diesem Bereich viele Anfragen. Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsen denken viele Stiftun-

gen und Vereine über Mitteleinwerbung nach. Spendensammelnde Organisationen brauchen tragfähige Fundraisingkonzepte, um operativ erfolgreich sein zu können. Das setzt ein Investment an Zeit, Kreativität und auch Mitteleinsatz voraus.

DIE STIFTUNG: Was können Sie denn für Menschen tun, die sich fragen, wie sie den allerersten Spendeneuro sammeln sollen, oder deren Pläne für ihr bürgerschaftliches Engagement nicht über „irgendwas Soziales“ hinausgehen?

Succow: Je klarer ein geplantes „Wunsch-Engagement“ durchdacht und formuliert ist, desto überzeugender wird das Ergebnis sein. Es geht darum, beiden Anforderungen gerecht zu werden: einerseits die Menschen, die im Rahmen ihrer Vermögensplanung ein gemeinnütziges Engagement anstreben, zu begeistern und ihrem Anliegen eine sinnvolle Struktur zu geben und andererseits bestehenden Organisationen neue Wege aufzuzeigen. So kann es darum gehen, unkonventionelle Partnerschaften zu initiieren. Es ist an der Zeit, die Vielzahl der unterkapitalisierten selbstständigen Stiftungsgründungen ohne realistische Chance auf Spendeneinwerbung ernsthaft zu hinterfragen.

DIE STIFTUNG: Sie blicken bereits auf einen bunten beruflichen Werdegang zurück, der vom öffentlichen Dienst über Verbandsarbeit bis hin zur Leitung des Stiftungsbereichs in Privatbanken führte. Was reizt Sie nun am Start in die Selbstständigkeit?

Succow: Seit der Verleihung des Alternativen Nobelpreises an meinen Vater Michael Succow im Dezember 1997 und sei-



Kathrin Succow ist Geschäftsführerin der im April gegründeten Ditare et Donare GbR mit Büros in Berlin und München.

nem Versprechen an Jakob von Uexküll, mit dem Preisgeld eine Stiftung zu errichten, fasziniert mich das Stiftungswesen. Zehn Jahre deutschlandweite hauptamtliche Tätigkeit im Stiftungsbereich sowie 15 Jahre ehrenamtliches Engagement fürs Stiften bilden für mich die solide Basis für ein eigenes Unternehmen. Die Gründung war die folgerichtige Entscheidung, 23 Jahre Berufserfahrung, ein tragfähiges Netzwerk und viele persönliche Zugänge im eigenen Unternehmen zusammenzuführen.

DIE STIFTUNG: Dann hoffen wir, dass Sie auch damit Erfolg haben werden. Frau Succow, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Gregor Jungheim.