

Anlagedruck, fehlende Beratung, geringe Erfahrung



DIE STIFTUNG: Herr Riecher, die Braunschweiger Privatbank ist gerade einmal vier Jahre alt... wie kommt man in der heutigen Zeit auf die Idee, ausgerechnet eine Bank zu gründen?

Stefan Riecher: Wir wollten eine konsequente Revolution im Bankenmarkt starten und verstehen uns als „Neue Bank für ein neues Denken“. Für uns zählen die Prinzipien des ehrbaren Kaufmanns im Umgang mit unseren Kunden und der Verwaltung ihres Vermögens. Wir wollen wieder einen ehrlichen Nutzen für Anleger erbringen und zeigen, dass man mit nachhaltig orientierten Anlagen und gesundem Wachstum das Vermögen besser sichern und maximieren kann als mit der Spekulation auf unrealistische Renditen. Unsere „Muttergesellschaft“, die Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg, hatte seinerzeit im Markt die Chance für eine neue Bank erkannt, die eine verlässliche Wertephilosophie mit den hohen Ansprüchen im Private Banking und dem bodenständig-verlässlichen Arbeiten der Volks- und Raiffeisenbanken kombiniert. Das ist auch der Grund, warum neben Familienunternehmern und vermögenden Privatkunden immer mehr semiinstitutionelle Anleger uns ihr Mandat anvertrauen – und das nicht erst seitdem wir zusammen mit der DZ-Privatbank im letzten Jahr vom Fuchsbrief zum besten Vermögensmanager Deutschlands gekürt wurden.

DIE STIFTUNG: Sie müssen für Ihre Kunden – gerade Stiftungen, die so zum Teil ihre Programme finanzieren – trotz anhaltender Nullzinsphase Renditen erzielen. Das klingt nach der Quadratur des Kreises.

Riecher: Das ist aber unser Anspruch. Denn Stiftungen wollen ihre sozialen Maßnahmen fördern, und dabei spielt die Refinanzierung über die Rendite ihres Vermögens eine wichtige Rolle. Doch unser Wertekanon steht nicht im Widerspruch zu einkömmlichen Erträgen. Im Durchschnitt konnten wir mit nachhaltig strukturierten Anlagen für Stiftungen im Zeitraum von Ende Februar 2016 bis Ende Februar 2017 eine Netto-Rendite von mehr als drei Prozent erzielen, von denen rund zwei Prozent ordentliche Erträge waren. Und das in einem bekannt schwierigen Umfeld. Darauf können wir stolz sein.

DIE STIFTUNG: Herr Fröhndrich, Herr Riecher hat die Fuchsbriefe eingangs bereits erwähnt. Die Alfred-Flakowski-Stiftung hat jüngst mit Hilfe der Fuchsbriefe ihre Vermögensverwaltung neu ausgeschrieben. Warum?

Norbert Fröhndrich: Dazu darf ich kurz in die Historie gehen: Unsere Stiftung gibt es seit 1993. Der Gründer hat seinerzeit Immobilien und fünf Millionen als Stiftungskapital in Barmitteln bereitgestellt, unter anderem zur Förderung der Kinder-, Jugend- und Altenhilfe. Die Anlagestrategie sah einen Anteil von 80 Prozent Aktien vor. Mit dem Platzen der Internetblase 2001 mussten wir erhebliche Verluste verkraften, die sich natürlich auch auf die Stiftungsarbeit

ausgewirkt haben. Wir mussten die Förderprogramme zeitweise deutlich reduzieren. In der Folge haben wir die Aktienquote reduziert, hatten aber in der Finanzkrise 2008 wieder Verluste. Darauf haben wir beschlossen, in einem fast zweijährigen Prozess die Vermögensverwaltung ganz neu auszuschreiben.

DIE STIFTUNG: Herr van Ledden, Sie sind sowohl Geschäftsführer des Gesamtverbandes der Katholischen Kirchengemeinden Wolfsburg als auch der Antonius-Holling-Stiftung, die der katholischen Stiftungsaufsicht unterliegt. Wie legt Ihre Stiftung ihr Kapital an?

Wilhelm van Ledden: Vom Volumen her gehören wir mit 230.000 Euro Kapital sicherlich zu den kleineren Stiftungen in Deutschland. Alleine mit Anlageerträgen können wir selbst in guten Zeiten nicht unserem Zweck so nachkommen, wie wir es beabsichtigen. Deshalb sammeln wir zusätzlich jedes Jahr über 100.000 Euro über Fundraising ein, das wir vor allem für Kinder- und Jugendprojekte verwenden. Daher steht für uns der Kapitalerhalt im Vordergrund, und es ist uns wichtig, mit einer Bank zu arbeiten, die sozusagen von sich aus die strengen Anlagekriterien der katholischen Kirchengemeinden spiegelt.

DIE STIFTUNG: Ist das mit Investmentstandards wie den ESG-Kriterien heutzutage nicht mehr oder weniger üblich?

van Ledden: Keineswegs. Erst kürzlich habe ich wieder eine Hochglanzbroschüre erhalten, die mir Renditen für ein Hochhausprojekt in München versprochen hat, bei denen ich als Verantwortlicher für unser Stiftungsvermögen angeblich nicht „Nein“ sagen konnte. Der Prospekt landete direkt im Papierkorb. Aber offensichtlich gibt es immer noch genug Stiftungsverantwortliche, die solchen Angeboten nicht widerstehen können. Häufig aus einer Mischung aus Anlagedruck, fehlender Beratung und Unwissenheit.

Fröhndrich: Für uns war der Auswahlprozess einer neuen Vermögensverwaltung nicht zuletzt ein intensiver Lernprozess. Wie viele Stiftungen bestreiten wir unsere Aufgaben alle ehrenamtlich, und fundierte Kenntnisse in der Vermögensverwaltung können einfach nicht bei jedem Einzelnen vorausgesetzt werden. Daher war uns in der Auswahl des Anbieters wichtig, dass wir eine nachvollziehbare Kommunikation haben, die Quartalsberichte wirklich verstehen können und professionell betreut werden. Das ist keineswegs bei jeder Bank selbstverständlich.

Das komplette Interview mit **Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank, Norbert Fröhndrich, Vorstandsvorsitzender der Alfred-Flakowski-Stiftung** und **Wilhelm van Ledden, Geschäftsführer der Antonius-Holling-Stiftung** lesen Sie in DIE STIFTUNG 2-2017, die [am 12. April erscheint](#).

Von links: Stefan Riecher, Norbert Fröhndrich, Wilhelm van Ledden. Fotos: Volksbank BraWa, Alfred-Flakowski-Stiftung.