

Unternehmer-Brief 1/2008

Family Philanthropy in einem neuen Licht

Acht Regeln für aktive Stifter und Spender

von Dr. Felicitas von Peter und Gabriele Störmann

Für Imme Adler, Stifterin aus Hamburg, gehört Stiften und Spenden seit langem zum Alltag. Als Vorstand einer Stiftung, die sie zusammen mit ihren Eltern gegründet hatte, spendete sie über Jahre hinweg an Projekte, die entweder über Freunde und Bekannte an sie herangetragen wurden oder auf die sie über die Presse aufmerksam geworden war. Entsprechend dem Stiftungszweck, benachteiligten Kindern in Deutschland zu helfen, kamen ihre **Zuwendungen** vor allem Einrichtungen wie Kinderkrebshospitzen oder Kinderhospitzen zugute. Trotz regelmäßiger Berichte von den Institutionen über die Projekte und Aktivitäten hatte Imme Adler im Laufe der Jahre jedoch immer wieder das Gefühl, dass ihr Engagement ein Fass ohne Boden sei, dass sie immer weiter spenden könne, ohne damit die Ursachen der Probleme langfristig zu beheben. Wie konnte sie verhindern, dass die Organisationen nicht in alle Ewigkeit auf ihre Spenden angewiesen sein würden?

Das Beispiel von Imme Adler zeigt, wie schwierig es heute oft ist, die eigenen Mittel sinnvoll einzusetzen. Vor allem der Start stellt viele potentielle Stifter und Spenderinnen vor große Herausforderungen: Wie setze ich meine Ideen und Visionen in die Tat um? Welche

rechtliche und organisatorische Form soll ich meinem Engagement geben? Wie finde ich geeignete Förderprojekte und wie trete ich mit den Organisationen in Kontakt? Wie kann ich letztlich die Wirkung und den Erfolg meines Engagements messen?

Vor dem Hintergrund des wachsenden privaten Engagements, das durch die Neuerungen im deutschen Spenden- und Gemeinnützigkeitsrecht noch zusätzliche Anreize erhalten hat, sind diese Fragen für immer mehr Unternehmerfamilien von Bedeutung. Dazu kommt, dass sich der zivilgesellschaftliche Sektor

seit einigen Jahren einem profunden Wandel unterzieht: An die Stelle der klassischen Wohltätigkeit treten zunehmend unternehmerisch orientierte Ansätze. Dazu kommt, dass sich immer mehr Stifter bereits zu Lebzeiten maßgeblich engagieren; sie setzen sich klare Ziele, die sie konsequent verfolgen. Dabei erkennen Stifter und Spenderinnen zunehmend, dass ein modernes Verständnis von Philanthropie, die Kombination von finanziellen Ressourcen mit unternehmerischem Denken, Zeit und Know-How eine weitaus größere und nachhaltigere Wirkung erzeugt als es »reine« Geldspenden könnten. »Es gibt viele Unternehmensführer, die ein unglaubliches Potential haben, die strategisch denken können, die Dinge umsetzen



Auf ein Wort



Ein bewegtes Jahr liegt hinter uns. Und auch 2008 liegen wieder große Herausforderungen, aber auch große Chancen vor uns. Zugleich werden wir es wieder mit beachtlichen Risiken wie steigenden Rohstoffpreisen, der anhaltenden Finanzkrise u.ä. zu tun haben.

Letztlich sind dies vor dem Hintergrund der sehr langen Zeiträume, in denen Familienunternehmer denken, jedoch nur die üblichen Herausforderungen eines Jahresverlaufes. Viel bedeutsamer sind die Fragen, wie Wachstum langfristig gesichert werden kann, wie dauerhaft mit genügend, vor allem aber dem richtigen Kapital gearbeitet werden kann und wie man die richtigen Nachfolger in und für die Familie finden und weiterentwickeln kann.

Auch in 2008 werden wir bei INTES wieder einige neue Ideen verwirklichen, von denen wir überzeugt sind, dass sie unseren gemeinsamen Zielen nutzen. Junge Familienmitglieder, die beginnen, Verantwortung zu übernehmen, suchen den Erfahrungsaustausch und Netzwerke. Dafür werden wir eine aktive Plattform aufbauen und pflegen. Außerdem sehen wir im Aufbau einer Beteiligungsbörse für Familienunternehmen die große Chance, das richtige Kapital mit erfolversprechenden unternehmerischen Ideen zusammenzubringen.

Ich freue mich sehr darauf, diese Themen gemeinsam mit Ihnen und meinen Kollegen anzugehen!

Ihr

Christoph Achenbach

Geschäftsführender Gesellschafter
INTES Akademie für Familienunternehmen

INHALT

Auf ein Wort

(von Dr. Christoph Achenbach) 1

Themen des Monats

Family Philantropy in einem neuen Licht

(von Dr. Felicitas von Peter und Gabriele Störmann) 1

Der Entwurf des neuen Erbschaftsteuerrechts

(Dr. Karin Ebel und Dr. Corinna Reinke) 7

In eigener Sache

Neuer Kanzleiverbund 9

Namen und Nachrichten

Exklusiv-Umfrage:

Führende Familienunternehmer blicken auf 2008 10

Otto, Knauf, Jaguar u.a. 12

Neues aus Wissenschaft, Politik und Gesellschaft

Träger der Steuerlast, Publizitätspflicht, Neuer Aktienindex für Familienunternehmen und das Unternehmerporträt mit Dr. Patrick Adenauer 14

Standpunkte

Family Business Network – FBN

Interview mit dem Chairman Karl-Erivan Haub 17

Service

Financial Parenting, Lesetipps 18

Impressum 19

Zu guter Letzt 19

können. »Sie müssen sehen, dass ihr Wert in der Außenwirkung und den Kontakten liegt und nicht so sehr in ihrem Geld« ist Dr. Beate Heraeus, Vorstandsmitglied der Bertha Heraeus und Kathinka Platzhoff Stiftung überzeugt.

Doch Studien zeigen, dass viele vermögende Familien sich immer noch alleine gelassen fühlen, wenn es um die Fragen des »Was«, »Wie« und »Wo« geht. Bei Imme Adler war es ihr Vermögensberater, der sie auf die Möglichkeit professioneller Unterstützung hinwies. Zusammen mit spezialisierten strategischen Beratern arbeitete sie in einem ersten Schritt heraus, was an der Stiftungsarbeit für sie persönlich und für ihre Familie besonders wichtig war: Welche Anliegen und Themen lagen ihrer Familie besonders am Herzen? Was genau wollte sie mit dem Engagement erreichen? Was hätte ihre inzwischen verstorbene Mutter gewollt? Und wo konnte sie mit ihren Erfahrungen und Kontakten als Person am meisten bewirken? In diesem Rahmen stellte Imme Adler auch die geografische Region, in der sie aktiv sein wollte, noch einmal in Frage. In ihrer Heimatstadt gab es bereits eine Fülle von Projekten für benachteiligte Kinder. Wo also konnte sie mit ihrem Engagement eine größere Wirkung erzielen? Gemeinsam mit den Beratern fasste Imme Adler den Beschluss, sich künftig auf die neuen Bundesländer zu konzentrieren. Eine Vorrecherche in drei Bundesländern zeigte verschiedene Projekte mit ihren jeweiligen Lösungsansätzen und Aktivitätsbereichen auf. Nach der Auswahl einiger dieser Projekte besuchte die Stifterin die entsprechenden Organisationen zusammen mit den Beratern. Da es Imme Adler wichtig war, zunächst verschiedene Lösungsansätze für ein Problem kennenzulernen, entschied sie sich letztlich für ein Portfolio sich ergänzender Projekte mit unterschiedlichen Ansätzen. Im ersten Jahr der Förderung begleitete und verfolgte sie die Arbeit der Organisationen aktiv. Im darauf folgenden Jahr fokussierte Imme Adler ihr Engagement dann auf eines der geförderten Projekte.

Erfahrungen aus der Arbeit mit Dutzenden von Stifterinnen und Spendern lassen einige Schlussfolgerungen erken-

nen, die dabei helfen können, die gesellschaftliche Wirkung wie auch die persönliche Zufriedenheit mit dem eigenen Engagement als Stifter oder Spenderin zu maximieren – Ratschläge, die von Stiftern für Stifter zusammengetragen wurden:

1. Beginnen Sie so früh wie möglich.

Der beste Zeitpunkt zum Start Ihres gemeinnützigen Engagements ist jetzt. »Der Aufbau der Stiftung war im Grunde wie der Aufbau eines Unternehmens« bemerkte ein Stifter kürzlich, als er gefragt wurde, was er in seiner gemeinnützigen Laufbahn gelernt habe. »Ich musste zunächst den Markt kennenlernen, ausprobieren, Fehler machen und meine Strategie dann anpassen. Nichts in meinem Leben war herausfordernder aber gleichzeitig auch befriedigender. Im Nachhinein würde ich nur eines anders machen: ich würde früher anfangen.« Je früher Sie beginnen, desto eher haben Sie die Möglichkeit, ihr Engagement genau nach Ihren persönlichen Vorstellungen und Zielen zu gestalten, aus Erfahrungen und Fehlern zu lernen und den Kurs ggf. zu korrigieren und neu auszurichten. Wenn Sie sich noch nicht sicher sind, welche Ausrichtung und welcher Ansatz für Ihr Engagement optimal sind, starten Sie mit kleinen Beträgen und begrenztem Zeitaufwand. Wenn Sie Freude an der Arbeit finden, können Sie Ihr Engagement nach und nach aufstocken und ausweiten, sowohl zeitlich als auch finanziell.

2. Ihr soziales Engagement hat das gleiche Augenmerk verdient wie Ihr Unternehmen.

Gehen Sie von Ihren persönlichen Glaubenssätzen und Werten aus, und setzen Sie Ihr gemeinnütziges Vorhaben mit der gleichen Gewissenhaftigkeit in die Tat um, wie Sie es auch im Geschäftsleben tun. Wenn Sie aktiv stiften oder spenden möchten, benötigen Sie zunächst ein klares Bild von dem Problem, das Sie angehen wollen. Analysieren Sie dann, wo Ihre Hilfe am meisten gebraucht wird und wie Sie ihre persönlichen Ressourcen am

besten dafür einsetzen können. Stecken Sie sich klare Ziele, was Sie mit Ihrem Engagement erreichen möchten.

Bei der Suche nach Organisationen oder Förderprojekten ist eine Marktanalyse in der Regel hilfreich; sie liefert Ihnen einen Überblick über verschiedene Lösungsansätze für ein Problem. Welche Akteure tummeln sich bereits in dem Feld? Wie erfahren sind diese? Analysieren und bewerten Sie die Organisationen hinsichtlich ihrer Visionen und Ziele, ihrer Ressourcenausstattung, ihrer Expertise und der bisherigen Erfolge sowie hinsichtlich ihrer Lernansätze und ihrer Beziehungen zu anderen Akteuren. Nehmen Sie Kontakt zu den Organisationen auf; und falls Sie eine größere Zuwendung vorsehen, planen Sie einen vor Ort-Besuch bei der Organisation und sprechen Sie mit dem Management und den Mitarbeitern, aber auch mit anderen relevanten Stakeholdern. Setzen Sie sich Schwerpunkte für Ihr Engagement und konzentrieren und bündeln Sie Ihre Aktivitäten. Die Stifterin Ise Bosch, Autorin des hervorragenden Einführungsbandes »Besser Spenden« (Beck, 2007), bringt es so auf den Punkt: »Finden Sie heraus, bei welchem Projekt Sie sich wohlfühlen. Passt der Stil zu Ihnen? Wenn Sie Lust haben, mit diesen Menschen immer wieder, langfristig Arbeitszeit zu verbringen, dann ist die Chance groß, dass die Förderbeziehung auch schwierige Zeiten übersteht.«

3. Nutzen Sie die Vielfalt der Formen, sich zu engagieren.

Für Ihre Investition in das Gemeinwohl steht Ihnen grundsätzlich ein breites Spektrum an Investitionsformen zur Verfügung. Bevor Sie sich festlegen, betrachten Sie die unterschiedlichen Formen und ziehen Sie auch Alternativen zur klassischen, rechtlich selbständigen, gemeinnützigen Stiftung in Erwägung. Denn nicht für alle Ziele und Vorhaben

bietet diese die optimale Form Ihres gemeinnützigen Engagements.

Die Auswahl beeinflussen letztlich unterschiedliche Kriterien und Faktoren gleichzeitig. Dabei sollten Sie sich u.a. die folgenden Fragen stellen:

- Möchten Sie langfristige Effekte erzielen oder kurzfristige Erfolge? Wenn Sie z.B. eine größere Anschaffung (mit)finanzieren wollen oder möglichst schnell akute Not, beispielsweise in Krisengebieten lindern wollen, bieten sich einmalige oder regelmäßige Spenden an. Dies gilt auch, wenn Sie sich noch nicht eindeutig auf einen Tätigkeitsbereich festlegen wollen. Wenn Sie aber langfristig ein



bestimmtes Anliegen verfolgen oder die Ursachen eines gesellschaftlichen Problems nachhaltig bekämpfen wollen, sollten Sie über eine Stiftung oder eine Zustiftung nachdenken.

- Gibt es bereits Organisationen, die das gleiche Ziel mit dem gleichen oder einem ähnlichen Ansatz wie Sie verfolgen? Wenn es bereits Organisationen gibt, die erfolgreich in Ihrem Sinne wirken und mit denen Sie zusammenarbeiten können, müssen Sie das Rad nicht neu erfinden. »Das Zusammengehen einzelner Stiftungen bei gemeinsamen Themen kann eine

unglaubliche Dynamik auslösen, die unsere Gesellschaft wirksam nach vorne treibt« beschreibt Dr. Beate Heraeus das Potential dieser Kooperationen. Neben einer einmaligen Spende oder regelmäßigen Zuwendungen können auch Zustiftungen in das Grundstockvermögen einer Organisation von Nutzen sein. Diese sind nach dem neuen Gemeinnützigkeitsrecht steuerlich der Neuerrichtung einer Stiftung gleich gestellt.

- Wie viel Geld und Zeit möchten Sie einsetzen? Falls Sie eine eigene Stiftung gründen und auch auf lange Sicht nicht mehr als 5 Mio. € in den Kapitalstock einbringen möchten, sollte die treuhänderische Stiftung das Mittel

Ihrer Wahl sein. Eine treuhänderische Stiftung unterscheidet sich nach außen und in der Reichweite ihrer Aktivitäten kaum von einer selbständigen Stiftung. Darüber hinaus ist diese Rechtsform weitaus flexibler (d.h. kann nach ersten Erfahrungen an die Wünsche des Stifters angepasst werden) und erfordert keine eigene Verwaltungsorganisation. Zudem unterliegt die unselbständige oder treuhänderische Stiftung im Gegensatz zur selbständigen nicht der staatlichen Stiftungsaufsicht. Als Stifter sparen Sie außerdem Zeit, weil Sie die administrativen Aufgaben auslagern und an den Treuhänder oder die Dachstiftung abgeben

können. Die Treuhandstiftung lässt sich jederzeit in eine selbständige Stiftung umwandeln. Dies bietet sich z.B. dann an, wenn Sie planen, zuerst einen kleineren Betrag in die Stiftung einzubringen, das Kapital aber zu einem späteren Zeitpunkt signifikant aufzustoßen.

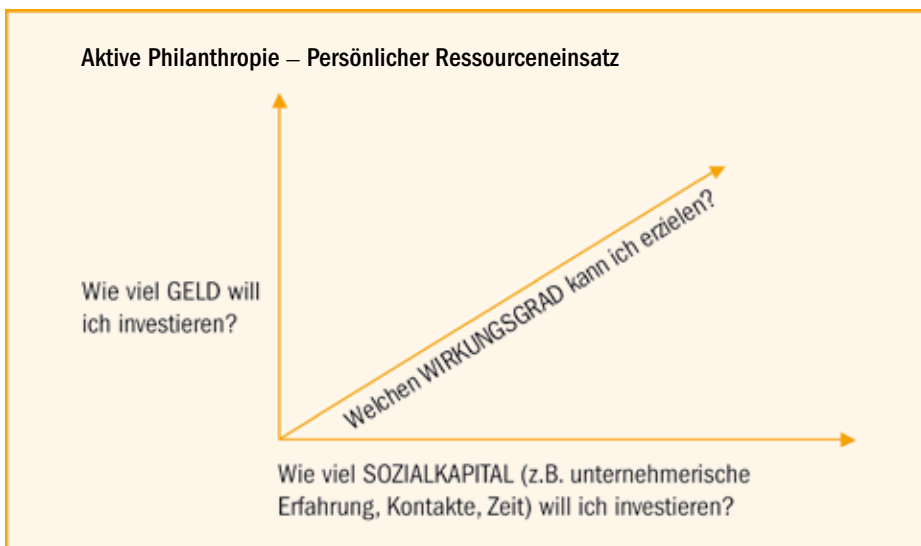
- Ist es wahrscheinlich, dass der gemeinnützige Zweck, für den Sie sich engagieren möchten, in einem absehbaren Zeitraum erfüllt werden kann? In diesem Fall sollten Sie über eine Verbrauchsstiftung nachdenken. Im Gegensatz zur klassischen, für

die Ewigkeit' gegründeten Stiftung braucht diese ihren Kapitalstock über einen festgelegten Zeitraum komplett für den guten Zweck auf. Eine angemessene Dauer für den Bestand der Stiftung sollte auch hier gewährleistet sein. Der Maßstab dafür hängt u.a. vom gewählten Stiftungszweck ab. So kann der Wiederaufbau einer Kirche oder einer Bibliothek eher abgeschlossen und »erfüllt« sein als z.B. die Berufsausbildung sozial benachteiligter Jugendlicher eines bestimmten Stadtteils.

- In langfristigen Kooperationsprogrammen mit renommierten Organisationen wie dem WWF oder Human Rights Watch können Sie von erfahrenen Fördermittelempfängern, die Projekte vor Ort durchführen, lernen. Viele der größeren gemeinnützigen Organisationen agieren auch als Mittler, die Sie mit kleineren Organisationen vor Ort bekannt machen können.
- Solche Kooperationen schaffen Freiraum für weitere gezielte Investitionen, die einen praktischen Ansatz erfordern und in denen Sie mehr beitragen können als ihre finanziellen Mittel – nämlich Ihre Zeit, Ihr Know-how und Ihre Kontakte.

5. Entwickeln Sie vertrauens- und respektvolle Beziehungen zu Ihren Destinatären.

In erfolgreichen Projekten begegnen sich Förderer und Geförderte(r) als gleichwertige Partner. Während der Stifter oder die Spenderin hilfreiche Ressourcen beiträgt wie Geld, Zeit, Kontakte oder unternehmerisches Know-how, ist die geförderte Organisation in der Regel ein Experte auf dem Gebiet, in dem sie sich engagiert. »Immer wieder mache ich die Erfahrung, dass die ART des Spendens oder Stiftens für die Ziele der Arbeit enorm wichtig ist – Organisationen brauchen flexible, vertrauensvoll gegebene Gelder. Es ist also enorm wichtig, selbst entschieden zu haben, was man will, sich die richtigen Partner und Partnerinnen zu suchen und dann auch wirklich auf sie zu setzen. Organisationen verbringen zu viel Zeit mit den unentschiedenen Geldgebern und zu bürokratischen, festgelegten Stiftungen, das schadet ihrer Arbeit enorm« weiß Spendenexpertin Bosch. Für eine konstruktive Partnerschaft definieren Sie gemeinsam mit der geförderten Organisation Ziele und Meilensteine und unterstützen Sie die Organisation dabei, diese zu erreichen – nicht nur, indem Sie in die Programme und Projekte investieren, sondern auch in die Entwicklung der Organisation an sich. Haben und schaffen Sie Vertrauen und pflegen Sie eine offene Kommunikation. Dies ermutigt die Organisation auch ihrerseits, alle bedeutenden Informationen über die Entwicklung der gemeinsamen Vorhaben zu teilen.



4. Nutzen Sie einen Portfolio-Ansatz.

Nutzen Sie für Ihr Engagement einen Portfolio-Ansatz – insbesondere dann, wenn Sie größere Summen investieren möchten und wenn Sie gerade erst in das gemeinnützige Umfeld einsteigen. Ihre Spenden oder Zustiftungen könnten sich also wie folgt aufteilen:

- Durch Ko-Finanzierungen mit Stiftern, die Ihre Vorstellungen und Ziele teilen, können Sie von den Erfahrungen der anderen lernen, und Sie erhalten Zugang zu deren Netzwerken und Kontakten mit zivilgesellschaftlichen Organisationen und Experten.

- Nutzen Sie alle Ressourcen, die Sie zur Verfügung stellen können – dies beinhaltet z.B. auch, dass Sie die finanzielle Anlage Ihres Stiftungsvermögens mit ihren gemeinnützigen Zielen in Einklang bringen.

Dieser Portfolio-Ansatz für Spenden und Zustiftungen bietet Ihnen eine Reihe von Vorteilen: Sie können sich den gesellschaftlichen Herausforderungen, die Sie angehen wollen, von verschiedenen Richtungen aus nähern, Sie profitieren von der Expertise und dem Know-how von Partner-Organisationen, und Sie können die Zeit, die Sie Ihrem Engagement widmen wollen, flexibel anpassen. Dies spielt besonders in Europa eine Rolle, wo viele Familien ihr Engagement zwar ausweiten, die Infrastruktur dafür aber möglichst schlank halten wollen.

6. Binden Sie andere Familienmitglieder, insbesondere Ihre Kinder, mit ein.

Binden Sie Ihre Kinder so früh wie möglich ein. Gesellschaftliches Engagement bietet eine ideale Plattform, um die Werte und Prinzipien Ihrer Familie über die der unternehmerischen Tätigkeit hinaus zu definieren, auszudrücken und zu teilen. Familiendiskussionen über die Mission und den Zweck des Engagements, über auszuwählende Förderprojekte oder

über Förderungen, die evaluiert werden sollen, können den Zusammenhalt der Familie sowie die Familie als Ganzes stärken. Die Mitarbeit in einer Stiftung oder bei der Vergabe von Spenden kann jungen Familienmitgliedern helfen, unternehmerische und gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen und damit ihre menschliche, intellektuelle und soziale Kompetenz zu entwickeln, die Experten, wie z.B. Jay Hughes als Schlüsselfaktoren erfolgreicher Familien betrachten. Als hilfreiches Instrument hat sich in diesem Zusammenhang beispielsweise erwiesen, den Kindern ein eigenes Budget zur Verfügung zu stellen, das sie selbst vergeben müssen. Denn mit der Übertragung der Verantwortung verändert sich in der Regel die Herangehensweise der jungen Menschen an gemeinnützige Fragen.

Für Familienmitglieder, die nicht als Führungskraft im Unternehmen vorgesehen sind oder die keine Laufbahn im Unternehmen einschlagen wollen, ist die Einbindung in das gemeinnützige Engagement eine Möglichkeit, eng mit der Familie und dem Unternehmen verbunden zu bleiben. Dies ist besonders in den europäischen Ländern mit starker Tradition von familiengeführten Unternehmen von Bedeutung sowie dort, wo der Familienzusammenhalt in Mehr-Generationen-Familien eine große Rolle spielt.

7. Stiften und Spenden macht Freude!

«Stiften ist wie ein Virus» bemerkte ein Stifter kürzlich. »Wenn Sie erst einmal sehen, was Sie alles erreichen können, wollen Sie gar nicht mehr aufhören.« Die große Mehrheit der Stifter und Spender stimmt der Aussage zu, dass gemeinnütziges Engagement eine dankbare und zugleich stimulierende Aufgabe ist. In einem Interview, das ein Stifter 2004 im Rahmen der von der Bertelsmann Stiftung durchgeführten Stifterstudie gab, sagte dieser: »Ich kann da mit für mich vergleichsweise bescheidenen Beträgen ungeheuer was bewegen, Freude machen, Glück bereiten. Es macht Riesenspaß, mit meinen Mitteln anderen zu helfen, sich zu entfalten«. Sicher ist aktives Stiften und

Spenden auf der einen Seite harte Arbeit. Aber vergessen Sie dabei nicht, die Früchte Ihrer Aktivitäten und Anstrengungen zu genießen!

8. Entwickeln Sie gesunden Ehrgeiz und, wenn notwendig, passen Sie Ihre Strategie an.

Damit Sie größtmögliche Wirkung mit Ihrem Engagement erzielen können, überprüfen Sie Ihre Ziele von Zeit zu Zeit, dokumentieren Sie Ihre Erfolge, und versuchen Sie, gemeinsam mit Ihren Partnern und den Geförderten herauszufinden, warum manche Dinge gut funktionieren und andere nicht. Schnelle Problemlösungen und Abhilfen sind im gesellschaftlichen Bereich eher selten. Bis ein Projekt eine sichtbare und messbare Wirkung erzielt, kann es oft Jahre dauern – in der Zwischenzeit können sich Ausgangslage oder Rahmenbedingungen verändern, und die Lösungsmodelle müssen entsprechend angepasst und neu ausgerichtet werden. Aktives Stiften und Spenden braucht beides, Leidenschaft und Geduld. Oder, um es mit den Worten Molières auszudrücken: »Die Bäume, die langsam wachsen, tragen die besten Früchte«. Der

Erfolg gemeinnützigen Engagements lässt sich mitunter nur schwer messen, und eine professionelle Evaluation kostet Zeit und Geld – doch der Aufwand kann sich lohnen, wenn er hilft, die Wirkung Ihrer künftigen Projekte eventuell (noch) zu steigern.

Imme Adler ist heute Stifterin mit Leib und Seele. Das aktive Engagement hat sie nicht nur für sich selbst entdeckt: »Die Begleitung der Projekte ist für mich persönlich sehr wichtig geworden. Dadurch, dass ich selbst mehr über die Projekte und effektives Stiften weiß, kann ich auch meinen Freunden etwas davon vermitteln – und konnte dadurch sogar schon eine Zustiftung für eines meiner Projekte erwerben. Dass so ein Schneeballeffekt entsteht, der letztlich wieder den Projekten und den Kindern und Jugendlichen zugute kommt, macht mir selbst und anderen eine riesengroße Freude.« ■

Dr. Felicitas von Peter (vonpeter@activephilanthropy.org) ist Geschäftsführende Gesellschafterin und Gabriele Störmann (stoermann@activephilanthropy.org) ist Projektmanagerin bei ACTIVE PHILANTHROPY, einem gemeinnützigen Forum, das Familien und Einzelne bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Stiftungs- und Spendenstrategie unterstützt.



Zukunftssicherung für Familienunternehmen

INTES Beratung für Familienunternehmen

Hochqualifizierte Beratung durch erfahrene Unternehmer in folgenden Fragestellungen

- Unternehmer-Strategie
- Unternehmens-Strategie
- Finanzierung
- Family Business Governance
- Management der Unternehmerfamilie
- Unternehmer-Nachfolge

Kontakt: Dr. Christoph Achenbach
INTES Beratung für Familienunternehmen
Kronprinzenstr. 46
53173 Bonn-Bad Godesberg
E-Mail: c.achenbach@intes-beratung.de
Internet: www.intes-beratung.de

Für den Postversand oder per Fax (02 28) 36 78 0-69

INTES Akademie
für Familienunternehmen
z. Hd. Frau Barbara Wallrafen
Kronprinzenstraße 46
53173 Bonn – Bad Godesberg

Ja, ich abonniere

den **INTES Unternehmer-Brief** zu € 90,- zzgl. MwSt. für sechs Ausgaben jährlich (kann jederzeit zum Ende des Abo-Zyklus' von 6 Ausgaben gekündigt werden).



Lieferadresse:

Firma:

Privat:

Rechnungsadresse:

Datum: _____ Unterschrift: _____

Kontakt: INTES Akademie für Familienunternehmen, Frau Barbara Wallrafen,
Kronprinzenstraße 46, 53173 Bonn – Bad Godesberg, Tel. 02 28 / 3 67 80-61.