HANS SCHÖPFLIN

Wertschöpfung für die Gesellschaft: Was heißt das?

Der „Antikapitalist" als Stifter vor dem 145. BBUG:
Plädoyer für eine institutionenkritische Philanthropie

Im Leben eines Menschen gibt es vielleicht fünf oder sechs große Gabelungen, an denen man sich entscheiden muss, in welche Richtung es weitergehen soll. Am wichtigsten scheint es, eine Gabelung als Chance zu erkennen und sich mutig für eine der möglichen Richtungen zu entschließen: Dazu sagte Yogi Berra, eine amerikanische Baseball-Legende, auch bekannt für seine manchmal in sich widersprüchlichen Zitate: „When you come to a fork in the road, take it!" Wer ist eigentlich dieser Hans Schöpflin? Die Süddeutsche Zeitung titelte 2014 „Der Anti-Kapitalist" – bin ich also vom Saulus zum Paulus gewandelt und wie kam es dazu? Dabei geht es um Risikobereitschaft und den dafür nötigen Mut, um Neugierde, Haltung und Werte. Meine These: Auch wenn man sich als Manager und Unternehmer mit dem System verbunden fühlt, gibt es Wege, über den Tellerrand zu schauen. Doch beginnen wir mit Chancen und Entscheidungen. Mein Lebensweg führte mich an einige Gabelungen.

Ein Werbeslogan unseres Familienunternehmens lautete „Schöpflin Haagen – nicht zu schlagen". Als Unternehmersohn groß geworden, stand ich nach der Übernahme des Großversandhauses Schöpflin durch den Mitbewerber Quelle im Jahr 1964 vor dem Aus, wir waren also doch „zu schlagen". Ich entschied mich, so weit wie möglich aus Lörrach-Haagen wegzugehen und in den USA mein Glück zu versuchen. Diese erste Weggabelung hat den Rest meines Lebens definiert. Nach dem Studium in Deutschland, Frankreich und den USA (International Economics) und ersten beruflichen Stationen in Deutschland ging ich zusammen mit Hugo Mann (Mann Mobilia, Wertkauf, FedMart) erneut nach Amerika. Hugo Mann wollte damals nach Amerika expandieren; dafür erwarb er die FedMart-Handelskette vom Amerikaner Sol Price. Zwischen den beiden Vollblutunternehmern folgte ein erbitterter Rechtsstreit, nachdem Sol Price aus dem Unternehmen gedrängt worden war. Über Nacht war ich zum CEO und Präsidenten ernannt worden und hatte Hugo Manns Interessen zu vertreten.

Eine zweite Gabelung führte zu meiner Entscheidung, von Hugo Mann zu Sol Price (The Price Club, heute Costco) zu wechseln. Während der mehrjährigen juristischen Auseinandersetzung der beiden Unternehmer war ich trotz eines handfesten Loyalitätskonfliktes, schließlich war ich als CEO für Hugo Mann tätig, immer der Wahrheit verpflichtet geblieben. Ende der 1970er-Jahre fragte mich Sol Price schließlich an, bei ihm einzusteigen. In einem Gründungsteam bauten wir die Price Clubs – eines der erfolgreichsten Handelskonzepte der letzten Jahrzehnte – in den USA auf. „Türöffner" für mich war, dass Sol Price mich als einen Menschen und Unternehmer mit Werten und Haltung erlebt hatte. Im Rückblick auf mein Unternehmerleben kann ich Sol Price meinen wichtigsten Mentor nennen.

Die nächste Gabelung führte mich Anfang der 1980er-Jahre in die Selbstständigkeit – ich entschied mich, auf Venture Capital zu setzen. Meine Bereitschaft, Risiken einzugehen, war von nun an wesentlicher Motor meiner Beteiligungen an jungen Unternehmen, an Start-ups, mit denen ich bis heute erfolgreich bin. Wenn man Geld verdienen will, muss man allerdings auch bereit sein, Geld zu verlieren. Und selbstverständlich passiert auch mir dies – Rückschläge und Niederlagen gehören untrennbar zum Erfolg.

> Ich setzte mich intensiv mit Buddhismus auseinander und fragte mich: Wirtschaftlichen Erfolg zu haben, ist gut, aber „for what"?

Eine vierte und für meine Familie traumatische Gabelung war 1995 der Drogentod unseres Sohnes. Wir stellten uns bohrende Fragen, es gab Anschuldigungen. In den folgenden zwei Jahren setzte ich mich intensiv mit Buddhismus auseinander und fragte mich: Wirtschaftlichen Erfolg zu haben, ist gut, aber „for what"? Ich stellte mir die Sinnfrage. Meine tiefe Erkenntnis war, dass mit dem finanziellen Erfolg auch gesellschaftliche Verantwortung verbunden ist, der man sich nicht entziehen kann. Zum Nehmen gehört das Geben – ein organisches System kann nicht funktionieren, wenn man nur einseitig nimmt und nichts zurückgibt. Schon mein Mentor Sol Price hatte mir mitgegeben: „It's better to give with a warm hand than with a cold hand." Diese Einsichten führten mich endlich zur Philanthropie.

Mein erstes philanthropisches Projekt beschäftigte sich mit Wasser – einer lebenswichtigen Ressource, die wir in Kalifornien gegen die Interessen eines Spekulanten erfolgreich verteidigen konnten. Wir setzten uns dafür

Foto: Suphapong Eiamvorasombat / Shutterstock.com

Hans Schöpflin bei seinem Vortrag im Palais Biron

ein, dass Wasser als eines der lebensnotwendigen Güter zur Grundversorgung, zur öffentlichen Daseinsvorsorge gezählt wird – und dass Wasser eben keine Handelsware sein kann, die privatisiert in die Hände von Spekulanten oder Konzernen geraten darf. Wir organisierten eine Koalition aus Juristen, Geologen, Umweltaktivisten, Chemikern, Biologen und Experten aus der Wirtschaft. Gewonnen haben wir diesen Kampf mit wirtschaftlichen Argumenten, nicht mit den Umweltaspekten. Und ich habe gelernt, dass ich meine wirtschaftlichen Erfahrungen in die Philanthropie einbringen und damit auch meinen Beitrag leisten kann.

Ich gründete Ende der 1990er-Jahre die Panta Rhea Foundation in Kalifornien (nach Heraklit: „All things flow, all things change“), die sich für eine gerechtere, umweltverträgliche und zukunftsfähige Welt einsetzt. 2001

Ich habe gelernt, dass ich meine wirtschaftlichen Erfahrungen in die Philanthropie einbringen und damit auch meinen Beitrag leisten kann

gründete ich dann gemeinsam mit meinen Geschwistern die Schöpflin Stiftung in Lörrach zunächst als operative Stiftung mit der Villa Schöpflin, einem Zentrum für Suchtprävention, dem Montessori-Kinderhaus Schöpflin und mit dem Werkraum Schöpflin, unserem „Haus der Unruhe“, einem Kulturort, denn „Culture reaches areas that politics never reach“.

Oft beschäftigt man sich in Politik und Gesellschaft mehr mit Symptomen als mit den Ursachen eines Problems – doch wir fragten uns am Anfang unserer Stiftungstätigkeit in Deutschland, wo der Impact unseres Engagements nachhaltiger sein würde. Diese Überlegungen brachten uns eine Richtungsentscheidung, nicht an den Auswirkungen des Problems anzusetzen und mit Drogenabhängigen zu arbeiten, sondern die Ursachen anzugehen: Präventionskonzepte zu entwickeln, praktische Erfahrungen zu sammeln und Gelungenes zu skalieren, was wir bis heute von Lörrach aus regional und inzwischen bundesweit erfolgreich umsetzen.

Nach 40 Jahren in den USA kehrte ich 2013 zurück nach Deutschland und brachte ergänzend zur operativen Stiftung den Gedanken an eine Förderstiftung mit. Inzwischen sind wir in vier Förderbereichen (Wirtschaft & Demokratie, Schule & Entwicklung, Flucht & Integration, Gemeinnütziger Journalismus) aktiv – unser gemeinsamer Nenner für alle Stiftungsbereiche, ob operativ oder fördernd, ist die Demokratie, für die wir uns etwa in der Förderung demokratischer Schulkonzepte, neuer demokratischer Methoden beispielsweise der Bürgerbeteiligung, bei der Integration Zugewanderter und Geflüchteter oder im gemeinnützigen Journalismus einsetzen.

Den Einstieg ins Fördern von NGOs hier in Deutschland brachte unser Engagement im Zusammenhang mit dem in der Vor-Trump-Ära geplanten Freihandelsabkommen TTIP. Das Vorhaben, parallel zu den Rechtsstaaten in Europa und den USA geheim tagende private Schiedsgerichte einzuführen, stieß auf scharfe Kritik und schien unnötig. Aus den Netzwerken rund um das TTIP-Engagement entstanden später für uns prägende Förderpartnerschaften etwa mit der NGO Foodwatch, die sich für Verbraucherrechte und die Qualität von Lebensmitteln einsetzt – oder mit der 2018 gegründeten NGO Bürgerbewegung Finanzwende unter dem Dach der internationalen NGO Finance Watch. Sie setzt sich für eine Finanzwirtschaft ein, die den Menschen, der Gesellschaft dient.

Ein weiteres Zitat von Yogi Berra lautet: „If you don’t know where you’re going, you’ll wind up somewhere else.“ Zum kleinen Einmaleins des Unternehmers gehört es, dass man Ziele definieren muss, um Entscheidungen treffen zu können. Dafür ist es notwendig, als Unternehmer Haltung zu haben und Farbe zu bekennen: In welcher Welt wollen wir leben? Ist uns die Demokratie wichtig und was können wir tun, um sie zu schützen und zu fördern? Ich kann also nur ausrufen: Mut, meine lieben Freunde! Es reicht nicht aus, Gutachten in Auftrag zu geben, die niemandem wehtun und die dann in Schubladen verschwinden. Ein ausschließliches Mäzenatentum, also etwa Gelder für private Museen bereitzustellen, genügt nicht mehr. Ich bin überzeugt: Mut und Risiko gehören auch zum Stifterleben, wie wir es gerade mit unserem Engagement für den Bürgerrat Demokratie erlebten und wie es an den Weggabelungen meines Lebens deutlich wurde: Mit der NGO „Mehr Demokratie“ initiierten wir in einem bisher einmaligen Modellprojekt einen Bürgerrat aus per Losverfahren ausgewählten Menschen, die Lösungen zur Stärkung und Weiterentwicklung unserer parlamentarisch-repräsentativen Demokratie erarbeiteten. In vier intensiven Tagen ist ein Bürgergutachten entstanden, das Verbesserungsvorschläge macht. Nach etlichen Versuchen der Organisatoren

Zum kleinen Einmaleins des Unternehmers gehört es, dass man Ziele definieren muss, um Entscheidungen treffen zu können. Dafür ist es notwendig, als Unternehmer Haltung zu haben und Farbe zu bekennen: In welcher Welt wollen wir leben?

Foto: BBUG

BOSCH
Technik fürs Leben

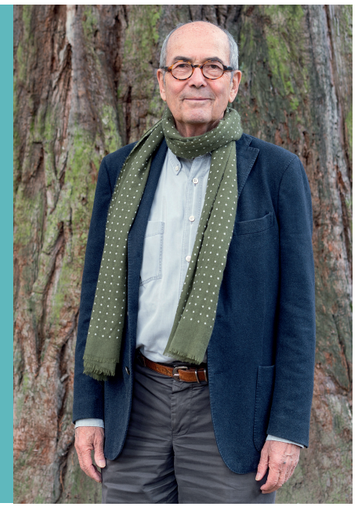
Technik
fürs Leben

www.bosch.de

Als globales Technologie- und Dienstleistungsunternehmen bietet Bosch innovative und vernetzte Lösungen zur Verbesserung der Lebensqualität. Daran arbeiten 410 000 Mitarbeiter in den Bereichen Mobility Solutions, Industrial Technology, Consumer Goods sowie Energy and Building Technology. Unsere Produkte begeistern Menschen, verbessern ihre Lebensqualität und schonen die natürlichen Ressourcen.

HANS SCHÖPFLIN

Aus der südbadischen Unternehmerfamilie Schöpflin stammend, wuchs Hans Schöpflin mit dem Versandhandel auf. Sein eigener Weg führte ihn nach einem Studium in Deutschland, Frankreich und den USA für den Karlsruher Händler Wertkauf / Mann Mobilia nach Amerika. Dort machte er sich Anfang der 1980er-Jahre als Risikokapitalgeber selbstständig. 2001 gründete er in Kalifornien die Panta Rhea Foundation und gemeinsam mit seinen beiden Geschwistern die Schöpflin Stiftung in Lörrach.



waren wir die erste Stiftung, die sich traute, sich für diesen Bürgerrat zu engagieren.

Ein anderes Beispiel ist das Haus des gemeinnützigen Journalismus, das wir in Berlin-Neukölln bauen und das Kristallisationspunkt für journalistische Innovationen, Meinungs- und Informationsfreiheit werden soll. Unser Ziel ist es, das Vertrauen zwischen Bürgern und Journalisten wiederherzustellen.

Ich habe die Philanthropie auf meiner unternehmerischen Tätigkeit aufgebaut und gehe auch beim Fördern Risiken ein. Experimente, das Scheitern und das Lernen aus Fehlern machen unsere – ungewöhnliche – Stiftungskultur aus. Unser Stiftungsteam weiß, dass es Risiken eingehen kann und Fehler machen darf. Ich möchte unsere Herangehensweise als Venture Philanthropy bezeichnen, würde dieser Begriff nicht den Wirkungsgrad zu sehr betonen. In etlichen Zusammenhängen scheint mir aber der Bottom-up-Prozess wichtiger als das Ergebnis, ein Beispiel dafür wäre der Bürgerrat Demokratie.

Wie geht man eine Stiftungstätigkeit an? Um eine Förderstiftung zu lancieren, sind grundlegende Entscheidungen notwendig: Nehmen wir Anträge entgegen oder suchen wir aufgrund unserer Haltung und Werte passende NGOs? Laden wir NGOs zu uns ein, empfangen wir sie als die großen Geldgeber oder gehen wir zu ihnen, um ein Gefühl für die mögliche Partnerorganisation zu bekommen? Und wie begegnen wir einem potenziellen Förderpartner? In der Schöpflin Stiftung sind wir uns bewusst, dass wir die Förderpartner genauso brauchen wie sie uns – also begegnen wir uns auf Augenhöhe und mit gegenseitigem Respekt.

Nach der Entscheidung, eine NGO zu fördern, verabschieden wir uns nicht, sondern arbeiten eng zusammen. Meist brauchen NGOs in der Startphase Unterstützung, um sich zu entwickeln – beispielsweise in ihrer Governance, in der Accountability und in der Effectivity, ihrem Wirkungsgrad – alles Themen aus dem unternehmerischen „Handbuch“, aber nach unserer Erfahrung arbeiten NGOs normalerweise so nicht. Wir bringen diese Kernfragen früh in die Förderung ein und helfen, wenn es Schwierigkeiten zu überwinden gilt.

Wertschöpfung für die Gesellschaft – das heißt, sich die Fragen des Gebens und des Nehmens zu stellen. Über den Tellerrand der eigenen Bubble zu blicken und Verantwortung für die Zivilgesellschaft zu übernehmen. So findet man Wegmarkierungen auf der Suche danach, wofür man eigentlich überhaupt Geld verdient. Zum guten Schluss möchte ich noch einmal Mut machen, diese Verantwortung ernst zu nehmen. Es ist nie zu spät – auch nicht für ein weiteres Zitat von Yogi Berra: „It ain’t over, till it’s over.“ ■

Foto: Arno Dietsche / Hans Schöpflin Stifter