

# Anstiften zum Stiften: „1+1=3“ als Turbo

Von Norbert Enste und Emmerich Müller



**„Anstiften zum Stiften“ lautet das Motto des gesellschaftlichen Engagements im Bankhaus Metzler. Nach der Formel 1+1=3 werden deshalb Spenden verdoppelt, wenn das geförderte Projekt aus eigener Kraft neue Mittel in gleicher Höhe sammeln kann. Ganz altruistisch ist man dabei nicht: Die Förderung von Projekten vor allem im Zusammenhang mit Kindern und Jugendlichen hilft auch bei der Erschließung neuer Kundenkreise, so die Autoren. Und die Einbindung der Mitarbeiter in das Patenschaftsmodell für Projekte, die ihnen am Herzen liegen, erweitert deren Know-how und Sozialkompetenz und stärkt darüber hinaus ihre Bindung an die Bank. Red.**

Für das 333. Jubiläum des Bankhauses im Jahr 2007 planten die Partner von Metzler, eine ganz besondere Initiative ins Leben zu rufen. Denn neben der jahrhundertelangen Praxis des Bankgeschäfts gibt es eine ebenso alte Tradition des gesellschaftlichen Engagements. Was lag näher, als auf die gesamte Erfahrung der vergangenen Jahre zu setzen und die besten Ideen zu bündeln.

So entstand das neue Mitarbeiterprojekt „1+1=3“. Planung und Durchführung laufen dabei über die Metzler-Stiftung – das Bankhaus sorgt für die Finanzierung.

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind aufgefordert, der Metzler-Stiftung gemeinnützige Projekte und deren Ankaufspläne, Veranstaltungen oder Personalmaßnahmen zur Förderung vorzustellen. Wird der Mitarbeitervorschlag von Vorstand und Kuratorium der Stiftung akzeptiert, tritt die Förderung mit einem Matching-Fund-Plus-Modell „1+1=3“ in Kraft. Wichtigstes Kriterium für die Annahme eines Projektantrags ist die Beachtung der Satzungszwecke.

## Projekte für Kinder im Fokus

Projekte für Kinder und Jugendliche stehen dabei im Fokus; allerdings werden auch andere Maßnahmen gefördert, wenn die Verantwortlichen der Stiftung von der Notwendigkeit und Praktikabilität überzeugt sind.

Die Formel „1+1=3“ funktioniert folgendermaßen:

■ „1“: Die erste Tranche der Spende der Metzler-Stiftung wird sofort zugesagt.

## Zu den Autoren

**Norbert Enste** und **Emmerich Müller** sind Partner des Bankhauses B. Metzler seel. Sohn & Co. KGaA und Mitglieder des Kuratoriums der Metzler-Stiftung, Frankfurt am Main.

■ „+1“: „Fresh Money“, das heißt weitere Spenden, mindestens in derselben Höhe, müssen daraufhin durch die begünstigte Organisation eingesammelt werden. „Fresh Money“ schließt bei unserem Modell ausdrücklich turnusmäßige Zahlungen der Träger der Organisation aus, denn es sollen neue Spenderkreise erreicht werden.

■ „=3“: Die Metzler-Stiftung belohnt das erfolgreiche Spendensammeln mit einer erneuten Spende in Höhe der ersten Tranche.

Mit dieser Aktion möchte das Bankhaus das gesellschaftliche Engagement seiner Mitarbeiter fördern und sie zusätzlich ermutigen, ihre Initiativen auch Dritten vorzustellen und weitere Unterstützung einzuwerben. Dabei ist es Ziel, die Eigeninitiative der Mitarbeiter zu stärken und andere zum Stiften anzustiften. Die Resonanz im Hause ist sehr groß.

## Große Projektvielfalt

Das Spektrum der unterstützten Projekte ist groß:

■ Albatros e. V., eine Wiesbadener Selbsthilfegruppe zur gemeinsamen Freizeitgestaltung von Familien mit zum Teil schwerstbehinderten, aber auch nichtbehinderten Kindern finanzierte eine Pflingstfreizeit.

■ Das öAi-Café in Dreieich bei Frankfurt, eine ökumenische Arbeitsloseninitiative, konnte eine Halbtageskraft einstellen.

■ Eine Frankfurter Grundschule richtete eine Schulbibliothek ein.

■ Eine katholische klösterliche Gemeinschaft im Rheingau wurde bei ihrer Arbeit mit schwerstbehinderten Kindern unterstützt.

■ Die Jugend-, Drogenberatung und Suchthilfe im Hessischen Vogelsberg konnte den unerwarteten Wegfall von kommunalen Mitteln kompensieren.

■ Das internationale Mütterprojekt eines Montessori-Kindergartens im Münchener Stadtteil Hasenbergli wird ausgebaut.

Insgesamt 13 Mitarbeiteranträge wurden bislang angenommen – neun davon konnten bereits erfolgreich abgeschlossen werden. Projekte im Wert von insgesamt rund 120 000 Euro sind bislang auf diese Art gefördert worden.

### Das Konzept erleichtert das Spendensammeln

Unsere Erfahrung zeigt, dass fast 25 Prozent mehr „Fresh Money“ eingesammelt wird als nötig wäre. Das Konzept ist ein richtiger „Turbo“ und erleichtert das Spendensammeln ungemein:



**Im ökumenischen Arbeitslosencafé in Dreieich bei Frankfurt am Main können sich Arbeitslose beraten lassen, Bewerbungen tippen oder reden**



### Beim Wiesbadener „Albatros“ engagieren sich Familien mit behinderten und nichtbehinderten Kindern

■ Erstens hat der Fundraiser bereits einen ersten Spender gefunden und steht somit nicht mit völlig leeren Händen vor einem potenziellen Spender.

■ Zweitens kann der Fundraiser beweisen, dass sein Projekt bereits einmal geprüft und für gut befunden wurde. „1+1=3“ ist damit eine Art Gütesiegel.

■ Drittens erfährt der potenzielle Spender, dass seine Spende sogar eine insgesamt dreifache Wirkkraft hat. Ihm fällt es umso leichter, „Ja“ zu sagen.

Wir würden uns sehr freuen, wenn die Formel Nachahmer finden würde.

### Anstiften zum Stiften

Beim Fundraising zeigen sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihre Mitstreiter in Gemeinden und Vereinen kreativ und hartnäckig: Beteiligungsbriefe, Sommerfeste, Pressegespräche und Konzerte

abende gehören zum Repertoire der Sammelaktivitäten.

Die Kommunikationsabteilung des Bankhauses gibt dabei Tipps und auch aktive Hilfestellung, da Spendensammeln in großem Umfang für die meisten Mitarbeiter Neuland ist. Doch „Anstiften zum Stiften“ ist eine der Maximen von Metzler und der Metzler-Stiftung.

So finden sich die Metzler-Mitarbeiter in ungewohnter Rolle wieder: Sie übernehmen mit ihrer Patenschaft eine herausragende und besonders verantwortliche Position in der Öffentlichkeit, um auf ihr Projekt aufmerksam zu machen. Doch dabei können sie nicht nur auf die Mithilfe ihrer Mitstreiter vom Verein oder ihrer Initiative zählen, sondern auch auf den Rückhalt und das Interesse ihres Arbeitgebers.

Die Mitarbeiter erleben, dass ihre Ideen und Unternehmungen große Beachtung und Zustimmung finden und sie so sehr viel bewegen können. Dieses positive Feedback – sowohl in der Wahrnehmung als auch in klingender Münze – für ihre

Projekte ist ein echter Motivationsschub – auch für Beruf und Alltag.

### Know-how-Erweiterung und Mitarbeiterbindung als Nebeneffekt

Der Nebeneffekt für Metzler ist ebenfalls nicht unwesentlich: Die Mitarbeiter erweitern ihr Know-how, ihre Sozialkompetenz und letztendlich ihren Horizont – nachhaltiger und eindrücklicher, als jede Schulung dies könnte. Außerdem wird die Bindung des Mitarbeiters an unser Haus intensiviert, und er ist somit der beste und glaubwürdigste Botschafter unserer Unternehmenswerte „Unabhängigkeit, Unternehmertum und Menschlichkeit“.

Der Name Metzler steht in Frankfurt bereits seit Generationen für bürgerschaftliches Engagement. Sowohl die Familie als auch das Bankhaus unterstützen seit Jahrhunderten das geistige, kulturelle und soziale Leben in der Stadt Frankfurt und der Rhein-Main-Region.

Eine der am meisten beachteten Initiativen in jüngster Zeit war 1999 die zum 325-jährigen Geburtstag des Bankhauses ins Leben gerufene Kulturfördermaßnahme für Frankfurt „1+1=3“. Mit der bekannten Matching-Fund-Plus-Formel wurden zehn Frankfurter Kulturinstitute von Metzler mit insgesamt zwei Millionen D-Mark gefördert. Bereits hier zündete der Turbo: Projekte, Ankäufe, Ausstellungen und Personaleinstellungen im Gesamtwert von fast sieben Millionen DM wurden im Zuge von „1+1=3“ verwirklicht.

Nach dem Jahrtausendwechsel wurden die von Metzler initiierten und geförderten Projekte größer und komplexer. Dabei ging man erstmals über Länder- und Landesgrenzen hinaus. Entscheidend war dabei immer, dass eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter des Bankhauses sich als „Pate“ dafür entschied, das Projekt intern und extern zu vertreten und unbürokratisch einen laufenden Kontakt zu den Projektverantwortlichen vor Ort zu halten.

Dieses Patenschaftsmodell wurde erstmals ab dem Jahr 2000 mit der „Initiative Patenschaft: Mehrwert – Lebenswert“ ins Leben gerufen. Rund 35 Projekte im gesamten Bundesgebiet wurden von Metzler mit rund einer Million Euro gefördert – nicht nur mit einer einmaligen Spende, sondern vorzugsweise über mehrere Jahre hinaus.

### 35 Projekte im Patenschaftsmodell gefördert

Kennen lernen, das Verstehen der Anliegen des geförderten Projekts und Vertrauen in die professionellen und ehrenamtlichen Helfer sind wichtig für eine gute Zusammenarbeit. Langfristige Fördermaßnahmen geben Planungssicherheit, ermöglichen Projekte mit größerer Hebelwirkung, und Ressourcen können dadurch gebündelt werden. So ergaben sich Kontakte und Fördermaßnahmen, die zum Teil heute noch bestehen.

Die positiven Erfahrungen aus dem ersten „1+1=3“-Projekt und der „Initiative Paten-

schaft: Mehrwert – Lebenswert“ veranlassten uns, auch in Zukunft diese Vorgehensweisen aktiv voranzutreiben.

Um diesen Prozess eines verstärkten gesellschaftlichen Engagements besser steuern zu können, wurde die Spendenvergabe und Projektarbeit zunehmend in der Albert und Barbara von Metzler-Stiftung, kurz Metzler-Stiftung, zusammengefasst.

### Nutzen für die Erschließung neuer Kundenkreise

Die Metzler-Stiftung setzt sich seit Jahren in erheblichem Umfang – sowohl finanziell als auch mit Rat und Tat – besonders für die Förderung von Kindern und Jugendlichen bei der Bildung ein. Das derzeit größte Projekt ist das „Netzwerk für Gehirnforschung und Schule“, das an der Schnittstelle zwischen Neurologie und pädagogischer Praxis forscht. Für die Förderung dieser Kooperation haben wir uns bis 2010 verpflichtet, um einen wirksamen und nachhaltigen Förderungseffekt zu erreichen. Der Grundgedanke des Netzwerkes ist, dass Deutschland als rohstoffarmes Land alles tun muss, in seine wichtigste Ressource, die Köpfe unserer Kinder, zu investieren.

Die Förderung von Metzler ist dabei nie völlig altruistisch. Die Partner der Bank, allen voran Friedrich von Metzler, bekennen sich dazu, dass ihr gesellschaftliches Engagement bei der Erschließung neuer Kundenkreise von Nutzen ist.

Dabei ist völlig klar, dass die angebotenen Finanzdienstleistungen des Bankhauses höchsten Ansprüchen genügen müssen, um die gewonnenen Kunden auch langfristig zu halten. Dies kann mit Mäzenatentum allein nicht gelingen. Dennoch ist im Umkehrschluss der Erfolg des Bankgeschäftes Voraussetzung, sich für die Gesellschaft zu engagieren. Und es ist für Metzler selbstverständlich, der Gemeinschaft wieder etwas zurückzugeben, wenn man von ihr profitiert.



Für die Messel-Dauerausstellung im Frankfurter Senckenberg-Museum wurde aus „1+1=3“ eine fossile Großkopfechse *Ornatocephalus metzleri* angekauft