

Susanne Schroff, was bedeutet Ihnen Geld?

Geld gibt eine gewisse Sicherheit und ermöglicht es mir, Dinge zu kaufen, die Freude machen. Aber Geld bedeutet für mich hauptsächlich die Freiheit, das Leben so gestalten zu können, wie ich will. Ich habe das Privileg, in eine wohlhabende Familie hineingeboren worden zu sein, und wurde deshalb nicht gezwungen, früh mein eigenes Geld zu verdienen. Ich konnte meine Ausbildung machen und mir genau überlegen, was ich mit meinem Leben anstellen möchte. Das ist nicht selbstverständlich.

Wie und wann haben Sie dann Ihr erstes Geld verdient?

Mir macht arbeiten Spass, ich kann mir ein Leben ohne Arbeit nicht vorstellen. Mein erstes Geld habe ich in der Firma meiner Eltern in der Nähe von Pforzheim verdient, da war ich zwölf. Während der Ferien habe ich in der Ablage der Poststelle gearbeitet: Kataloge verschickt, Post frankiert etc. Das gab ein paar D-Mark pro Stunde. Ich war die Tochter des Chefs, aber ich wollte nicht mit meinem Vater ins Büro fahren. Ich bin mit dem Firmenbus gekommen, der die Mitarbeiter morgens in den umliegenden Dörfern eingesammelt hat. Ich wollte wie eine normale Mitarbeiterin behandelt werden und nicht auffallen.

Wofür haben Sie das Geld ausgegeben?

Ich habe es auf die Seite gelegt. Ich fand es schön, auf dem Spargeldbuch Geld zu haben.

Wann haben Sie zum ersten Mal realisiert: Meine Eltern sind reich?

Als mich ein Klassenkamerad auf dem Schulweg angesprochen hat: «Stimmt es, dass dein Papa Millionär ist?» Ich wollte aber eher gleich sein wie die anderen. Und als ich älter wurde, haben die Lehrer unsere Firma häufig als Fallbeispiel genommen. In den siebziger Jahren war Deutschland eher links ausgerichtet, da war es als Unternehmertochter nicht immer lustig für mich.

Der Papa ein Millionär: War das ein Nachteil für Sie?

Bei manchen Lehrern sicher. Mir war es zeitweise unangenehm. Deswegen hatte ich dann irgendwann eine ziemlich alternative Phase, wo ich sagte: «Papa, Geld ist mir egal, ich will das alles nicht.» Seine Antwort war: «Gut, dann können wir ja auch deine Pferde verkaufen.» Damit war das Thema für mich ganz schnell wieder erledigt.



„Viel für wenig Geld“

SUSANNE SCHROFF, Präsidentin der Rotronic-Gruppe, über ihre Jugend als reiche Tochter und ihr soziales Engagement in Asien.

Ist Geld eine Verpflichtung?

Eher eine Verantwortung.

Wie drückt sich die für Sie aus?

Darin, dass ich weiss, wie privilegiert ich bin. Und dass Reichtum auf der Welt nicht gerecht verteilt ist. Es ist unsere Verantwortung, etwas dagegen zu tun. Auch weil die Welt sonst nicht in Frieden

leben kann. Deshalb habe ich die Sanni Foundation gegründet.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen?

Das wurde mir in die Wiege gelegt. Meine Eltern hatten bereits zwei Stiftungen in Deutschland aufgesetzt, um der Gesellschaft etwas zurückzugeben. Eines der Projekte war in Indien, eine mobile Dia-

betes-Station. Als ich vor 15 Jahren zum ersten Mal dort war, hat mich das sehr beeindruckt: Ich habe Hunderte, wenn nicht Tausende von Menschen getroffen, die nicht mehr am Leben gewesen wären ohne unser Wirken. Da dachte ich: Da muss man noch mehr tun. Aber man muss es richtig machen, damit das Geld auch ankommt. Deshalb habe ich ein Patenschaftsprogramm aufgezogen. Für 360 Franken pro Jahr kann man einem Kind eine bessere Zukunft ermöglichen. Das ist weniger als ein Franken pro Tag.

Nach welchen Kriterien treffen Sie Ihre Investitionsentscheide in der Stiftung?

Wir haben einen eigenen Kriterienkatalog: extreme Armut, Erziehung und Bildung, Gesundheitswesen, die Verbesserung der Stellung der Frau sind die allgemeinen Kriterien, jeweils bezogen auf Südostasien.

Und wie setzen Sie das konkret um?

Mir ist wichtig, dass es ganzheitliche Projekte sind, die man ausbauen kann. Und das Unternehmerische ist essenziell. Wenn man immer nur Geld gibt, nützt das auf die Dauer nichts, das bringt die Leute dort nicht weiter. Irgendwann müssen die Krankenhäuser und die Waisenhäuser selbsttragend sein. Unsere Vertrauensperson in Indien, ein katholischer Pfarrer, leitet das wie ein Unternehmen. Und man kann nicht überall sein. Das Giesskannenprinzip bringt gar nichts.

Warum dann neben Indien das Engagement in Myanmar?

Myanmar hat mich immer fasziniert. Vor rund fünf Jahren hat sich das Land geöffnet. Ich habe mir verschiedene Projekte angeschaut und ein Ärztteehepaar kennen gelernt, bei dem ich sofort gespürt habe: Die machen es richtig, effizient und effektiv. Auch hier sind die Vertrauenspersonen vor Ort sehr wichtig.

Das funktioniert?

Besser, als wenn man es von hier aus zu steuern versuchen würde. Wir im Westen denken, wir seien das Mass aller Dinge. Aber wir müssen den Indern nicht beibringen, wie sie zu arbeiten haben. Wir müssen dem Rest der Welt nicht unsere Massstäbe aufdrücken. Was ein HIV-infiziertes Kind in Myanmar braucht, davon haben wir in der Schweiz keine Ahnung. Was wir für gut halten, muss für die an-

deren nicht gut sein. Das gilt für die Geschäftswelt ebenso wie die Stiftungswelt.

Wie messen Sie den Erfolg Ihrer Projekte?

Wir haben quantitative und qualitative Kriterien: Wie viele Patienten können wir behandeln, wie viele Patenschaften schliessen wir ab? Nur quantitativ möchten wir aber nicht messen. Wichtig ist für uns daher auch: Werden die Kinder betreut, bekommen sie gesundes Essen, Menschenwürde und Zuneigung? Um das zu spüren, bin ich mit dem Stiftungsrat und Freunden mindestens einmal im Jahr vor Ort. Es ist eine Belohnung zu sehen, wie sich die Kinder entwickeln, wie es ihnen jedes Mal ein bisschen besser geht. Viele fragen bei unseren Besuchen: «Kennen Sie meinen Sponsor?» Es gibt den Kindern Hoffnung und Selbstvertrauen, wenn sie wissen, dass am anderen Ende der Welt jemand an sie glaubt und sie zur Schule gehen lässt.

Wie finanziert sich die Stiftung?

Die Administrationskosten werden von unserer Familienfirma Rotronic getragen.

„Ich weiss, wie privilegiert ich bin. Und dass Reichtum auf der Welt nicht gerecht verteilt ist.“

Damit baut man aber noch kein Krankenhaus.

Ausserdem haben wir Spenden über unser Netzwerk, aus Stiftungen wie von Einzelpersonen. Wir haben einen sehr aktiven Stiftungsrat. Darin sitzt etwa Milan Prenosil von Sprüngli oder der Unternehmer Joachim Schoss. Zudem Corinne Fischer von Bataillard, die Ärztin Melinda Spiesshofer und der Anwalt Markus Kick. Ab und zu machen wir auch Veranstaltungen, wie zum Beispiel einen Fashion Sale.

Das heisst?

Frauen, die viele Kleider haben, spenden uns diese. Hinzu kommen einige Ge-

schäfte, die uns unterstützen. Damit erzielen wir nicht nur einen Erlös, es macht auch viel Spass, und das soll es auch machen. Und wir organisieren vor Weihnachten einen Weinverkauf. Ein Teil des Umsatzes davon geht ebenfalls an die Stiftung.

Wie hoch ist das Budget der Stiftung?

Es schwankt von Jahr zu Jahr je nach realisierten Projekten. Um ein paar Zahlen zu nennen: Der Bau der Tagesklinik in Myanmar kostete einmalig 400 000 Franken. Der Unterhalt dann noch mal 200 000 pro Jahr. Dieses Jahr bauen wir ein Waisenheim für 150 000. Man kann in diesen Ländern für relativ wenig Geld viel erreichen.

Haben Sie dann manchmal ein schlechtes Gewissen, wenn Sie sich hier etwas Schönes kaufen? Etwa: Für dieses Paar Schuhe könnte ein Kind in Indien zwei Jahre lang betreut werden?

Manchmal. Besonders, wenn ich von dort zurückkomme. Die Gegensätze zwischen hier und dort sind unglaublich. Wir leben in einer anderen Welt.

Philanthropie spricht sich herum. Bekommen Sie Bettelbriefe?

Sehr viele. Aber ausser Projektideen für Indien und Myanmar lehne ich alles ab für die nächsten Jahre. Ich will fokussiert bleiben.

Ist Gutes tun das Beste, was man mit Geld erreichen kann?

Wenn man jemandem etwas Gutes tut, freut man sich selber auch. Das ist per se schon eine Belohnung. Ich kaufe mir aber auch selber gerne was Schönes. Dann tue ich Gutes nur für mich. Es braucht diese Balance.

Wie sieht die Sanni-Stiftung in zehn Jahren aus?

Ich sehe das nicht als Unternehmen, das immer weiter wachsen muss, um zum Beispiel Investitionen oder die Löhne der Mitarbeiter zu bezahlen. Ich habe nicht das Ziel, die grösste Stiftung der Schweiz aufzubauen. Mir geht es vielmehr darum, innerhalb meiner Möglichkeiten etwas zu bewegen sowie gespendete Gelder so sinnvoll wie möglich einzusetzen. Und ich bin mir sicher, dass wir mit der Sanni Foundation noch einige Projekte verwirklichen und vielen Menschen eine bessere Zukunft geben können.

Interview: Marc Kowalsky

Susanne Schroff (51) ist Präsidentin der Schweizer Rotronic-Gruppe, die in der Messtechnik tätig ist. Über ihre Sanni Foundation initiiert sie Entwicklunghilfeprojekte in Indien und Myanmar. Geschätztes Vermögen: 300 bis 350 Millionen Franken (s. Seite 194).