



Braunschweiger BRIEF



- 01** TOP Thema
Expansion: Niederlassung
Köln geöffnet
- 02** Value-Werte: Prognose zu
Zinserhöhungen
- 03** Interview: Frank Neumann
zur Testamentsvollstreckung
- 04** Kluges Wertemanagement:
W³-Team im Interview
- 05** Wertanlagen: Unternehmer
ist Sammler von Oldtimern
- 06** Personalia: Neu im Team
- 07** Ausgezeichnet: Unterneh-
merpreis der Region

Liebe Leserin, lieber Leser,

als 2013 die Braunschweiger Privatbank gegründet wurde, hatte niemand damit gerechnet, dass wir in kurzer Zeit zur Nr. 1 im regionalen Privatbankenmarkt aufsteigen. Jetzt war es Zeit für den nächsten Schritt. Im Frühjahr 2021 haben wir unsere Niederlassung in Köln eröffnet. Mit Freude stellen wir Ihnen das Kölner-Gründerteam vor.

Werte schaffen und erhalten – dieser Ansatz wird erst mit der dritten Komponente ‚Werte verstehen‘ perfekt. Lesen Sie in dem Artikel „Kluges Wertemanagement, gut geplante Zukunft“ mehr zu diesem Thema und warum Wertemanagement für einen entspannten Blick in die Zukunft sorgt.

Um Werte bzw. wertvolle Oldtimer geht es im Interview mit Michael Schmidt. Der Unternehmer und Sammler hat uns in seiner Halle interessante Einblicke in die Welt von Chrom und Blech gegeben.

*Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen.
Bleiben Sie gesund!*



Sascha Köckeritz
Leiter der Braunschweiger Privatbank

Stefan Riecher
Direktor der Braunschweiger Privatbank



© John Smith

Eine Bank in Rheinkultur

Auf Expansionskurs: Die Niederlassung Köln öffnet ihre Türen

Es ist vielleicht nicht auf den ersten Blick sichtbar, aber Köln und Braunschweig haben viele Gemeinsamkeiten: einen Dom, den Karneval, die Stadtfarben Rot und Weiß. Seit April gibt es eine Weitere: die Braunschweiger Privatbank.

Am 1. April 2021, ziemlich genau acht Jahre nach ihrer Gründung, expandierte die Braunschweiger Privatbank und eröffnete einen neuen Standort in Köln. In der Domstadt von Anfang an dabei sind Heike Hübler (Vertriebsassistentin) sowie die beiden Kundenbetreuer Ralf Habeth und Michael Schülke. Bis Ende 2021 soll das Gründungsteam um zwei weitere Mitarbeiter wachsen.

Neue Räume, bewährtes Konzept

Angefangen bei der Ausstattung der Räumlichkeiten, über die Beratungsphilosophie bis hin zum Produkt- und Dienstleistungsangebot: Der neue Standort im ‚Design Offices Mediapark‘ ist genauso wie in Braunschweig aufgestellt.

Passend zur rheinischen Philosophie und Lebensart bekommt Köln eine Bank mit Herz und Verstand.

“

”

Sascha Köckeritz, Leiter Braunschweiger Privatbank



Sascha Köckeritz, Leiter Braunschweiger Privatbank, hält die Braunschweiger Privatbank auf Kurs und nutzt Marktpotenziale.

Von hier aus startet das Gründungsteam das Private Banking Geschäft unter der Firmierung „Braunschweiger Privatbank“.

„Die ersten Wochen verliefen wie erwartet sehr positiv und vielversprechend. Wir freuen uns auf die nächsten Monate“, erklärt Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank. Im nachfolgenden Interview erfahren wir von ihm, warum Köln der perfekte Standort ist, in welchen Städten die meisten Einkommensmillionäre wohnen und warum die Werte-Philosophie der Braunschweiger Privatbank ein echtes Erfolgsgen ist.

Herr Köckeritz, betreten Sie in Köln im wahrsten Sinne des Wortes Neuland?

Wir agieren bereits seit unserer Gründung 2013 bundesweit. Mit der Eröffnung der Kölner Niederlassung wollen wir jetzt die gesamte Region an Rhein und Ruhr und damit die größte zusammenhängende Wirtschafts- und Wertschöpfungsregion Deutschlands gezielt erschließen. Wir sind sehr glücklich, dass wir ein erfahrenes Team von Beratern gewinnen konnten, deren Motivation darin liegt, (mehr-)wertorientiertes Banking zu leben – für ihre Kunden und für sich.

Was gab den Impuls für diesen Schritt?

Unser Ziel ist, Marktpotenziale zu nutzen. Die Braunschweiger Privatbank schreibt seit ihrem Start eine Erfolgsgeschichte. Im regionalen Privatbankenmarkt sind wir in relativ kurzer Zeit zur Nummer eins rangewachsen. Deswegen ist die Expansion nur ein logischer Schritt.

Womit hat Sie der Standort überzeugt?

Köln ist eine Stadt mit Tradition und Charakter, wie Braunschweig übrigens auch. Außerdem zählt die Domstadt seit jeher zu den wichtigsten Finanzplätzen. Zudem verfügt die gesamte Region über eine Vielzahl von Einkommensmillionären. Hervorragende Infrastruktur, eine vitale Medienlandschaft, Aufgeschlossenheit und gute Netzwerkstrukturen sprechen für diesen Standort. Die offene und herzliche Art der Rheinländer hat uns die Entscheidung zusätzlich sehr leicht gemacht.

Es gibt weitere Privatbanken in Köln, welche Prognose wagen Sie?

Das Wertegen der Braunschweiger Privatbank „Werte leben - Werte schaffen“ ist zugleich auch ihr Erfolgsgen. Gerade in einer Zeit, in der die ganze Welt unter der Erosion von Wahrheit, Respekt und Aufrichtigkeit leidet, ist das gelebte Wertebekenntnis ein herausragender Wettbewerbsvorteil.

Unser Kölner Team ist am Start

Ralf Habeth, Kundenbetreuer

Zur Person:

- ▶ Diplom-Bankbetriebswirt
- ▶ 15 Jahre Erfahrung im Private Banking
- ▶ Ehem. Abteilungsleiter der Deutschen Apotheker- und Ärztebank



Das Wichtigste in meinem Beruf: Zeit mit meinen Kunden. “

Mein Antrieb: In persönlichen Gesprächen gemeinsam Wünsche und Ziele meiner Kunden zu besprechen und lösungsorientierte Umsetzungen zu verwirklichen.

” *Mein Ziel: Partnerschaft auf Augenhöhe ein Berufsleben lang.*





Heike Hübler, Vertriebsassistentin

Zur Person:

- ▶ Bankfachwirtin
- ▶ Über 15 Jahre Erfahrung als Assistentin im Private Banking und der Vermögensverwaltung
- ▶ Seit März 2021 Vertriebsassistentin bei der Braunschweiger Privatbank

Interesse am Kunden, Kompetenz, Vertrauen und Verlässlichkeit. Das sind die Pfeiler einer gefestigten Kundenbeziehung. Als Vertriebsassistentin unterstütze ich die Kundenbetreuer darin, ein solides Fundament zu bauen.

Michael Schülke, Kundenbetreuer

Zur Person:

- ▶ Über 20 Jahre Erfahrung bei der Deutschen Bank und Deutschen Apotheker- und Ärztebank
- ▶ Aufbau & Leitung Private Banking Center in Köln
- ▶ Kuratoriumsmitglied Op de Hipt Kinderstiftung



Ich halte es mit meinen Wertvorstellungen wie mit den Merkmalen einer guten Partnerschaft: An erster Stelle stehen das aufmerksame Zuhören und ggf. andere Sichtweisen zu hinterfragen, um sie zu verstehen. Daraus gemeinsame Lösungen zu entwickeln, diese auch gemeinschaftlich zu tragen und zudem die Erfolge fortwährend zu kontrollieren, dafür stehe ich. Über allem steht, sich letztlich an Gesagtem messen zu lassen!

2021-

Die Renaissance der Value-Aktien?

Die weitere Prognose: Zinserhöhungen sind absehbar kein Thema

Regierungen und Notenbanken haben umfangreiche Zusagen im Angesicht der Pandemie gemacht. Es ist daher davon auszugehen, dass die kurzfristigen Zinsen noch längere Zeit auf dem niedrigen Niveau verbleiben.

Ferner ist zu erwarten, dass die Emissionstätigkeit der Staaten weiterhin sehr aktiv sein wird. Die Alternative, sich das notwendige Geld über Steuern zu besorgen, entfällt jedoch im derzeitigen wirtschaftlichen Umfeld. Wie schon in den vergangenen Wochen gilt der Inflation ein besonderes Augenmerk. Im Dezember 2020 lag sie noch bei -0,3% und stieg im Januar 2021 auf 0,9%, im April gar auf 2,0% – eine bemerkenswerte Steigerung. Die Notenbanken müssen in dieser Situation abwägen, ob wir hier eine vorübergehende und auch gewünschte Inflation sehen, oder die Ausweitung der Bilanzen von FED und EZB mittlerweile zu unerwünschten Effekten führt.

Aktien als letzte liquide Anlageklasse

Die Konkurrenz der liquiden Anlageklassen ist weitestgehend außer Kraft und wird es bleiben. Am Rentenmarkt werden kaum positive Erträge zu erwirtschaften sein. Die Ausnahmesituationen im Bereich der Nachranganleihen, die durch die Regulatorik befeuert werden und die Anleihen mit niedrigen Bonitätseinstufungen, stellen nur Nischen am Rentenmarkt dar. Ein stets aktuelles Thema ist der Markt der Mikrofinanzanlagen, zudem ein durchaus attraktives Randprodukt.

Gold und Silber tragen keine Früchte. Es bleiben die Aktien als letzte liquide Anlageklasse, von der Erträge zu erwarten sind. Wenden wir uns also den Aktien zu. Es scheint, man wird geradezu in diese Anlageklasse hineingetrieben.

Meisterwert Perspektive holt auf

Ein beispielloses Aktienjahr 2020 liegt hinter uns. 2021 wird keine Blaupause werden. Beim Blick auf die Inflationsentwicklung müssen wir uns vor Augen halten, dass stets mit dem Monat des Vorjahres verglichen wird. Ein Blick auf den

Wir sehen den Beginn eines neuen Zyklus für Value-Investoren.

„ Thomas Heinisch, Portfolioberater

Ölpreis: Die Sorte WTI lag Ende März 2020 bei ~21 USD, Brent bei ~29 USD. WTI notiert heute um 65 USD – eine Verdreifachung – Brent bei knapp 70 USD – mehr als eine Verdoppelung. Da kann die Inflationsrate durchaus kurzfristig anspringen. Dieses Inflationsszenario lässt erwarten, dass die Wachstumswerte ihre beispiellose Rallye aus 2020 nicht einfach fortsetzen. Das Wachstum der zukünftigen Gewinne wird bei entsprechend steigenden Inflationserwartungen stärker abdiskontiert, womit sich die Bewertung schon bei gleichbleibenden Kursen erhöht. Bei einigen der Favoriten aus dem Vorjahr lässt sich bereits seit einiger Zeit eine Seitwärtsbewegung ausmachen, während

Titel der sogenannten Old Economy wieder stärker in den Fokus rücken. Hier sind die Bewertungen oftmals noch niedrig oder moderat und es sind zudem Dividenden zu erwarten. Insofern kann 2021 zu einer Annäherung der Bewertungen von New und Old Economy führen, mit Vorteilen für die Old Economy.

In unserem Meisterwert Perspektive beobachten wir schon seit einiger Zeit die steigenden Kurse der etablierten Dividendenzahler. Die Ausschüttung aus dem Februar hat der Fonds mehr als aufgeholt.

Die Gründe für einen Favoritenwechsel sind oben beschrieben, die Chancen dafür stehen gut.



Vermögensnachfolge und Nachlassverwaltung

Testamentsvollstreckung: Schutz des Vermögens und Entlastung für die Erben

Wer ein Testament errichtet, hat klare Ziele vor Augen und möchte, dass diese verwirklicht werden. Doch selbst die eindeutigste Weisung garantiert noch nicht die konforme Umsetzung.

Mit dem eigenen Tod und seinen Folgen möchte sich niemand gerne beschäftigen. Hinzu kommt, dass auch rechtliche und finanzielle Fragen dabei zu klären sind. Jeder wünscht sich, schon im Interesse der Angehörigen, klare und geordnete Verhältnisse zu hinterlassen. Die exakte sowie reibungslose Erfüllung der gut durchdachten testamentarischen Vorgaben kann gesichert werden, indem die Verantwortung hierfür an einen Testamentsvollstrecker übertragen wird. Dieser kümmert sich verlässlich und kompetent um den Nachlass – unabhängig von dessen Komplexität und Umfang. Gleichzeitig können bei dieser Vorgehensweise die oft aufwändigen und nicht immer konfliktfreien Erbengemeinschaften vermieden werden.

Ziel der Nachlassabwicklung durch einen Testamentsvollstrecker ist, neben der gerechten und zeitnahen Verteilung des Nachlasses, auch der Vermögensschutz und Erhalt des Familienfriedens.

Eine Testamentsvollstreckung ist besonders dann sinnvoll, wenn es sich um ein umfangreiches Nachlassvermögen handelt, oder wenn der Erblasser sicher sein will, dass seine Anordnungen nach seinem Willen umgesetzt werden. Dies trifft insbesondere bei Auflagen oder Vermächtnissen oder dem Vorhandensein mehrerer Erben zu.

Nehmen Sie sich Zeit für ihren Nachlass

Um eine saubere Abwicklung zu gewährleisten, erfordern die Aufgabenstellungen eines Testamentsvollstreckers eine gründliche Aufarbeitung der Verhältnisse. Deswegen gehört es zu den Hauptanforderungen, den Nachlass zu erfassen. Dazu zählen neben den persönlichen Daten aller Beteiligten auch weitere Angaben, beispielsweise zu den Vermögenswerten (Immobilien, Konten und Depots, Wertgegenstände, Versicherungsverträge etc.), zu wichtigen Unterlagen oder auch zu persönlichen Wünschen und Vorstellungen.

Vertrauensvoll das Erbe (ab-)sichern

Die Anordnung einer Testamentsvollstreckung kann ausschließlich durch ein Testament oder einen Erbvertrag erfolgen. Bei der Wahl des Testamentsvollstreckers spielen neben der fachlichen Kompetenz insbesondere Kriterien wie Vertrauen oder Seriosität eine wesentliche Rolle. Ein gutes Verhältnis zwischen Testamentsvollstrecker und Erblasser ist ebenso entscheidend wie ein hohes Maß an Sorgfalt, Neutralität und Unabhängigkeit in der Ausführung.



„Je früher mit der persönlichen Planung begonnen wird, desto vielfältiger sind die Handlungsalternativen.“



Frank Neumann, Berater Generationenmanagement

Nutzen Sie das Know-how eines Netzwerks

„Kunden der Braunschweiger Privatbank profitieren vor allem von dem Know-how und den Erfahrungen eines umfangreichen Netzwerks. Für eine umfassende juristische Beratung in allen stiftungs-, steuer- und erbrechtlichen Belangen arbeiten wir darüber hinaus mit vertrauensvollen Partnern aus der Region eng zusammen, wie z. B. mit Frank Neumann, dem Generationenmanager der Volksbank BraWo“, erklärt Sascha Köckeritz, Leiter Braunschweiger Privatbank. Ein weiterer Vorteil der sich aus der Zusammenarbeit mit der Volksbank BraWo ergibt: Als juristische Person kann die Bank auch noch nach Jahrzehnten die Pflichten und Aufgaben als qualifizierter Testamentsvollstrecker erfüllen.

Eine Testamentsvollstreckung kann unterschiedliche Aufgaben beinhalten, z. B.:

- ▶ Organisation der Bestattung
- ▶ Sicherstellung und Bestandserhebung des gesamten Nachlasses
- ▶ Kündigung von Verträgen, Mitgliedschaften etc.
- ▶ Suche nach einem neuen Zuhause für Haustiere
- ▶ Begleichung anfallender Rechnungen
- ▶ Verwaltung der Konten, Depots und Immobilien
- ▶ Bewertung von Vermögensgegenständen (ggf. mithilfe von Sachverständigen)
- ▶ Verwaltung, Kündigung und Auflösung der Wohnung
- ▶ Abwicklung des digitalen Nachlasses
- ▶ Abgabe der Erbschaftssteuererklärung und ggf. der noch ausstehenden Steuererklärung
- ▶ Verwertung von Nachlassgegenständen
- ▶ Immobilienverkauf (auf Anordnung)
- ▶ regelmäßige und transparente Information der Erben
- ▶ Ausführung und Überwachung der testamentarisch angeordneten Vermächtnisse und Auflagen
- ▶ Nachlassaufteilung unter den Erben
- ▶ Evtl. Umsetzung des gemeinnützigen Stiftungsgedankens
- ▶ Auskehrung der Erbanteile

Kluges Wertemanagement, gut geplante Zukunft

Beratung in drei Dimensionen: Werte verstehen, Werte leben, Werte schaffen

Was zeichnet ein gutes Wertemanagement aus? Zum einen ein verantwortungsvoller, bewusster Umgang mit Werten, zum anderen eine intensive Beratung und objektive Lösungen. Diese Bandbreite bietet die Braunschweiger Privatbank.

Auf Basis dieser Beratungsphilosophie entwickelte die Bank ihr Wertemanagement-Konzept weiter. Mit dem Werte[^]3-Ansatz erfahren Kunden jetzt eine noch intensivere und individuellere Beratung, vergleichbar mit einer 360-Grad-Betrachtung und persönlichem Fahrplan. Der umfassende Check-up ist zwar zeitintensiv, jedoch klug investierte Zeit. „Ein Kunde verglich unsere Beratung mit einem kompletten Gesundheitscheck, bei dem zuerst alle ‚Fachärzte‘ den ‚Patienten‘ betrachten, bevor eine Diagnose gestellt wird“, erklärt Markus Ruf. Jeder Neukunde wird nach diesem Prinzip beraten, bestehende Kunden werden sukzessive in diesen Prozess aufgenommen. Ein stringenter Prozess innerhalb des Teams stellt die gleichbleibende Beratungsqualität sicher.

Werte[^]3: Wertemanagement für die Zukunft

Langfristig kann nur der Werte aufbauen, der Werte achtet. „Wir verstehen uns als Lotse, denken und handeln werteorientiert, wobei die Sicherung des Kundenvermögens oberste Priorität hat. Das gibt unseren Kunden Sicherheit für ihre langfristige Vermögensplanung“, fasst Lennart Bernert zusammen. Das W[^]3-Team berät seit Oktober 2020 auf Grundlage dieses erweiterten Konzeptansatzes.

Die erneut gestiegene Kundenzufriedenheit unterstreicht, dass es bei der Vermögensbetrachtung um mehr als nur um Finanzen geht. Unerwartete Fragen wie ‚Was lässt Sie in der Nacht nicht schlafen?‘ oder



Langjährige Erfahrung zeichnet das W[^]3-Entwickler- und Expertenteam aus: Markus Ruf (links im Bild, stv. Leiter, Kundenbetreuer) sowie Birgitt Midden (Specialist Wealth Management) und Lennart Bernert (Kundenbetreuer)

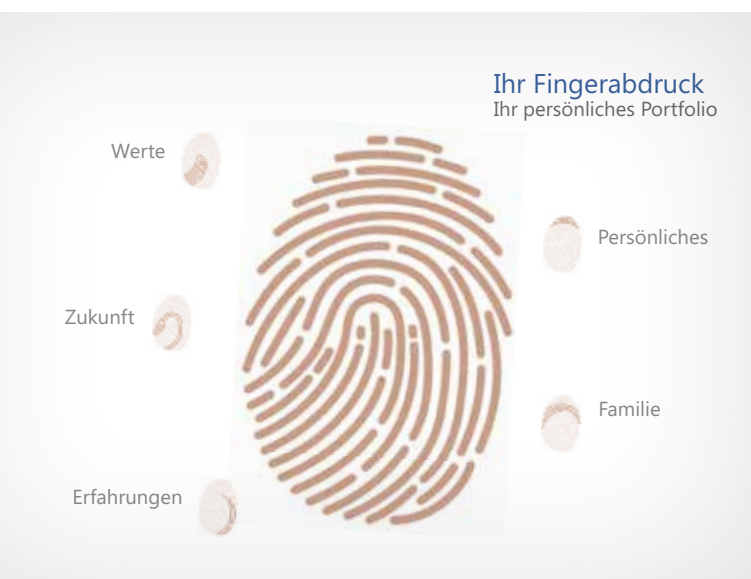
‚Hat Ihr Erbe eine gut geplante Zukunft?‘, fokussieren den Blick neu und eröffnen weitere Perspektiven. „Wir bieten objektive und nachhaltige Lösungen für die Vermögensplanung an“, beschreibt Birgitt Midden den Ansatz der Privatbank. „Ein klarer Mehrwert für unsere Kunden ist, dass wir uns Zeit für sie nehmen. Wir betrachten die unterschiedlichen Lebensphasen ausführlich, denken vernetzt und lenken die Aufmerksamkeit auch auf Facetten wie Vorsorge oder Übergabe“, führt die Beraterin weiter aus.

Der Fingerabdruck macht den Unterschied

So individuell wie der Fingerabdruck ist das persönliche Werteportfolio jedes Menschen: So orientiert sich jeder an eigenen Werten, hat unterschiedliche Anforderungen an seine Zukunft, sein Leben basiert auf verschiedenen Erfahrungen, und auch die Familienkonstellationen entsprechen keinem einheitlichen Schema.

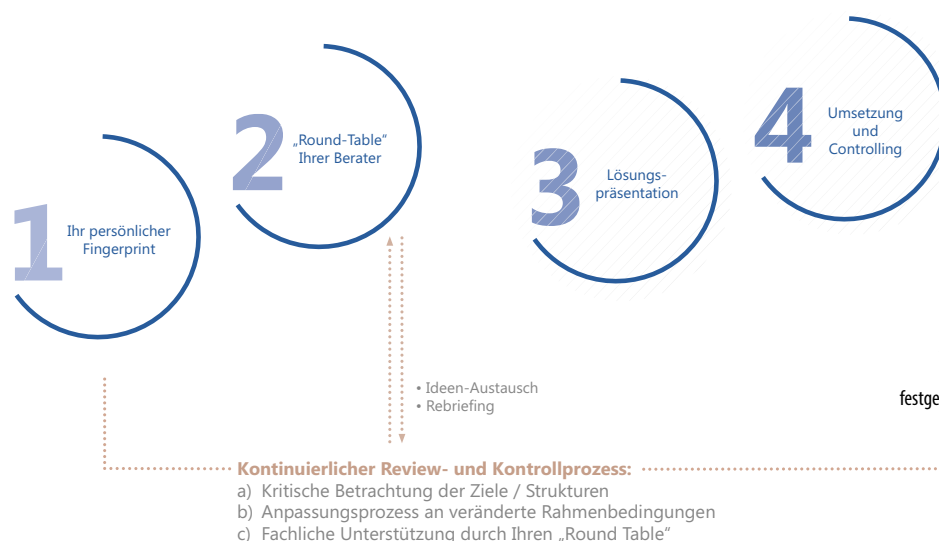
In der Beratung setzt sich das W[^]3-Team bewusst mit der Lebensrealität ihrer Kunden auseinander. Damit, was ihn persönlich ausmacht und worauf sich sein individueller Markenkern bezieht.

„Unsere Beratung richtet sich an den Werten des Kunden aus, im materiellen wie übertragenen Sinne“, bringt es Birgitt Midden auf den Punkt.



Der finanzethische Fingerabdruck – so individuell wie jeder Mensch

In vier Schritten zum Ziel Weil Komplexes auch einfach geht



Jeder Kunde wird durch den gesamten Prozess begleitet. Es wird gemeinsam festgelegt, in welchen Intervallen Gespräche stattfinden und ein Controlling erfolgt

Die Idee für das Wertemanagement-Konzept kommt aus den eigenen Reihen der Braunschweiger Privatbank. Es basiert auf der Erkenntnis, dass fertige Konzepte nie die realen Bedürfnisse und Ziele des individuellen Kunden widerspiegeln. Der Erfolg des neuen Konzeptes ist vor allem auf das W³-Team zurückzuführen. „Aufgrund unserer langjährigen Erfahrungen konnten wir wesentliche Impulse für den neuen Beratungsprozess geben und neue Ansätze einfließen lassen“, unterstreicht Lennart Bernert die Rolle des Teams.

Werte von Bestand, Werte mit Persönlichkeit: Ihre Werte

Vier Schritte führen beim W³-Ansatz zum Ziel. Die Gespräche werden ergebnisoffen geführt. Sie lassen so genügend Raum für neue Ideen und Ansätze. Auf die Frage, warum Kunden sich auf jeden Fall mit diesem Thema auseinandersetzen sollten, antwortet Birgitt Midden: „Durch veraltete Strukturen können unerwünschte Effekte eintreten und letztendlich viel Geld verloren gehen. Nicht jeder denkt zum Beispiel daran, sein Testament oder die Vollmachten immer auf dem neuesten Stand zu halten. Diese Schwachstellen erkennen wir in unseren Gesprächen.“ Regelmäßige Reports und Kundengespräche bieten die Möglichkeit zu individuellen Anpassungen im Laufe der Zeit und runden den Service ab.

Netzwerke und Partnerschaften verstärken Kompetenz

Die Tandemgespräche markieren einen weiteren Unterschied: Ab dem ersten Gespräch begleitet ein weiterer Experte den Berater. Je nach Fragestellung wird ein Portfolioberater oder externe Spezialisten, beispielsweise Steuerberater oder Versicherer, hinzugezogen.

Das Know-how und die Erfahrungen eines umfangreichen Netzwerks bieten echte Vorteile. Für eine umfassende juristische Beratung in allen stiftungs-, steuer- und erbrechtlichen Belangen arbeitet die Privatbank mit kompetenten und vertrauensvollen Partnern zusammen. Durch die Partnerschaft zur DZ Privatbank profitieren sie von weiteren Möglich-

keiten. „Unsere Kunden schätzen die direkten Kommunikationswege. Dass sie ihren Portfolioberater oder Fondsmanager kennen, stärkt das Vertrauen zusätzlich“, sagt Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank. Ein weiterer positiver Aspekt: Aufgrund der kurzen Wege lassen sich Mandate noch passgenauer anlegen und individueller auf Personen bzw. Gruppen oder Institutionen zuschneiden.

W³: Ihr Wertemanagement, Ihre Zukunft

■ Unter dem Eindruck der Finanzkrise wurde die Braunschweiger Privatbank aufgebaut, deren Fundament auf Werten basiert. Werte leben, Werte schaffen – das ist unser Versprechen und Richtschnur für unser Handeln. Durch gelebte Verantwortung gegenüber unseren Kunden und deren ethischen, sozialen und wirtschaftlichen Ansprüchen, schaffen wir Werte von Dauer.

■ Um dieses Versprechen einzulösen, möchten wir unsere Kunden am Anfang unserer Wertebeziehung gerne besser kennenlernen. Was finden Sie gut? Was lehnen Sie ab? Was ist Ihnen wichtig? Ziel ist es, ein Werteportfolio zu definieren und aufzubauen, das ihre Haltung und Ambitionen abbildet.

Begleiten Sie uns auf eine Reise durch das Wertemangement ...



Faszination Oldtimer

Leidenschaft für verchromte Nostalgie und ursprüngliches Fahrgefühl

Michael Schmidt ist Unternehmer, und sein Herz schlägt für glänzenden Chrom und altes Blech. Wir haben ihn in seiner Sammlerhalle getroffen und mit ihm über seine Leidenschaft gesprochen. Vor allem darüber, was ihn dazu verleitet, alte Autos zu kaufen, welchen Reiz die Nachkriegsklassiker für ihn haben, wie alles begann.

Herr Schmidt, kaum jemand kann sich dem Zauber von Oldtimern entziehen. Was macht die Faszination für Sie aus?

Oldtimer sind technische Zeitzeugen, meist wurde das technisch Machbare der jeweiligen Epoche realisiert. Beeindruckend ist oft die Technik der Motoren. Beispielsweise wurde schon damals mit der Direkteinspritzung das Know-how aus dem Bau von Flugzeugmotoren genutzt. Schauen Sie sich die Formen an, sie sind etwas ganz Besonderes. Vieles wurde in der Nachkriegszeit in Handarbeit gefertigt. Bei kleineren Serien ergaben sich schon einmal deutliche Differenzen in den Maßen der Blechteile, z. B. musste eine Ersatzmotorhaube nachträglich um ein Zentimeter gekürzt werden, damit sie passte. Das macht die Restaurierung zwar aufwändiger, da alles per Hand vermessen werden muss und nicht auf Standardteile zurückgegriffen werden kann, dafür ist jedes Auto jedoch ein echtes Unikat.

Bedenken Sie zum Beispiel auch, mit welchen einfachen Mitteln wettbewerbsfähige Rennautos produziert wurden. Das lässt einem das Herz schon höher schlagen.

Bei so viel Herzblut können Sie sich vermutlich noch ganz genau an ihr erstes ‚Schätzchen‘ erinnern?

Wie könnte ich dies vergessen. Es war ein Cabriolet. (Er lächelt und zeigt auf einen Mercedes, einem Traum aus glänzendem Lack und Chrom.) Durch Zufall lernte ich einen Handwerker kennen, der im Rentenalter diese speziellen Versionen restaurierte. Es war sein Hobby, und er hatte gerade wieder eine Arbeit abgeschlossen. Einige Monate später hörten wir von einem Scheunenfund eines ähnlichen Modells, das zum Verkauf stand. Im Inneren des Autos fanden sich ein Karton mit Dichtungen sowie Anleitungen für das Wechseln. Das Auto hatte tatsächlich über zehn Jahre hinweg in

einer Scheune gestanden. Darauf deuteten auch die Mäusenester in der Lüftungsanlage hin. Auch dieser Mercedes wurde sorgfältig restauriert. So etwas kann durchaus einige Jahre in Anspruch nehmen. Übrigens kann man in vielen Fällen über

das Archiv des Herstellers genaue Informationen über den Auslieferungsstand, das Zubehör und den weiteren Weg bis zum damaligen Kunden erhalten.

Michael Schmidt begeistert Oldtimer der Nachkriegszeit.



5 Fragen, die sich potenzielle Sammler vor Beginn stellen sollten:

- ▶ Haben die Autos in 20 Jahren noch ihren Wert?
- ▶ Ist eine Wertsteigerung realistisch?
- ▶ Stimmt das Verhältnis vom Wert und den zu erwartenden Instandhaltungskosten?
- ▶ Sind Risikofaktoren einkalkuliert? Etwa der Kostenfaktor Benzin, denn synthetische Kraftstoffe, die den CO₂-Normen entsprechen, sind in der Herstellung noch zu teuer.
- ▶ Wie sieht der Ersatzteilmarkt für das Herzprojekt aus? Sind die Teile leicht zu beschaffen?

2 Insider-Tipps:

- ▶ Frühzeitig ein Netzwerk aufbauen. Das ist insbesondere bei der Beschaffung von Ersatzteilen sehr hilfreich.
- ▶ Auf jeden Fall ein (finanzielles) Restrisiko einplanen – man weiß nie, was in der Zukunft passiert und zu welchen Überraschungen eine Restaurierung führt.



Damit fing alles an (Wagen v. r.): Das Auto hatte über zehn Jahre hinweg in einer Scheune gestanden. Im Inneren fanden sich neben Mäusenestern noch ein Karton mit Dichtungen sowie Anleitungen für das Wechseln.

Trotz guter Vorsätze sind Sie dann doch dem Charme der Oldtimer erlegen, die Sammlerleidenschaft hatte Sie gepackt.

Ja, das stimmt. Eigentlich sollte es bei diesem einen Oldtimer bleiben, aber die Lust an dem ursprünglichen Fahrgefühl war schnell geweckt. Als nächstes fand ich, ebenfalls durch Zufall, einen Aston Martin, der über 18 Jahre hinweg dem damaligen Chefdesigner der Firma Opel gehört hatte. Weitere Aston Martins sowie der eine oder andere Porsche folgten.

Haben Sie bei den Restaurationen schon einmal unangenehme Überraschungen erlebt?

Das passiert immer mal wieder, da hilft auch keine noch so genaue Prüfung im Vorfeld. Der Aufbau und die Restauration des Aston Martins haben zum Beispiel fünf Jahre in Anspruch genommen. Mal war es ein Ersatzteil, das schwer zu beschaffen war, oder das Originalleder der Sitze riss beim Nachspannen, und die Restauration musste pausieren. In solchen Situationen ist es sehr hilfreich, wenn man über ein gutes Netzwerk verfügt und einen finanziellen Puffer eingeplant hat.

Das klingt alles nach viel Aufwand und Zeit.

Jeder, der mit Oldtimern liebäugelt, sollte beides einplanen. Bei einer Restauration müssen fast immer mehrere Gewerke beauftragt werden. Das heißt, sie benötigen neben einem Karosseriebauer und Lackierer auch jemanden, der sich um die Mechanik und Elektrik kümmert sowie einen Sattler für den originalgetreuen Nachbau der Innenausstattung. Dazu kommt, dass die Arbeiten häufig nicht parallel ausgeführt werden können, sondern Gewerk für Gewerk nacheinander abgearbeitet werden müssen.

Wer sich für Oldtimer interessiert, sollte also ein geduldiger Mensch sein?

Neben der Liebe zu den Autos hilft eine große

Portion Geduld auf jeden Fall. Insbesondere, wenn es mal nicht nach Plan verläuft.

Welchen Stellenwert sollte der Umweltaspekt einnehmen?

Bei aller Sammelleidenschaft sollten die Auswirkungen auf die Umwelt nie aus den Augen verloren werden. Aus meiner Sicht ist es absolut vertretbar, dass nur Autos ein Oldtimerkennzeichen erhalten, die sehr gepflegt sind. In Deutschland ist es ohnehin nur möglich ein H-Kennzeichen* zu erhalten, wenn der Wagen in einem guten Zustand ist.

Oldtimer sind pure Emotionen. „Bei aller Sammelleidenschaft sollte man jedoch mit den Autos verantwortungsvoll umgehen und den Umweltaspekt im Blick behalten.“

Michael Schmidt,
Unternehmer und Sammler

Trotz aller Liebhaberei, Oldtimer sind keine Alltagsautos. Ich fahre die Autos ausschließlich zu Test- und Bewegungsfahrten oder bei Oldtimeerausfahrten. Es ist einfach ein Traum, mit einem Klassiker zu cruisen. Dennoch gilt es auch hier, verantwortungsvoll zu handeln.

Es heißt, Oldtimer sind eigentlich umweltfreundlicher als Neuwagen...

Tatsächlich ist ein klassisches Auto umweltfreundlicher, als es auf den ersten Blick erscheinen mag. Generell kann man sagen, dass ein Oldtimer, der bereits über Jahrzehnte hinweg gefahren wurde, im Gegensatz zu einem Neuwagen eine deutlich bessere Umweltbilanz (CO₂) aufweist. Denn für die Herstellung eines neuen Fahrzeugs braucht es

jede Menge Rohstoffe und Energie.

In Ihrer Sammlung sehen wir auch Autos jüngerer Datums. Was interessiert Sie an den zukünftigen Oldties?

Aus meiner Sicht ist es entscheidend, ob Autos sammlungswürdig sind. Für Youngtimer benötigt man auf jeden Fall ein Gespür für ihr Potenzial sowie eine gewisse Risikobereitschaft. Der Golf GTI I oder das Audi Coupé sind gute Beispiele für Oldtimer der Zukunft, sie waren echte Meilensteine in der Entwicklung.

2007 haben Sie Ihren ersten Oldtimer gekauft. Inzwischen hat sich die Sammlung beachtlich vergrößert. Wie geht's weiter?

Das größte Manko ist, dass die Halle nicht mitwächst (lacht). Sie ist statisch und limitiert das Wachstum quasi auf natürliche Weise. Insofern muss ich mich bei einem Neukauf auch einmal von einem vierrädrigen Zeitzeugen trennen, und mancher Wunsch wird unerfüllt bleiben. Aber auch das finde ich einen guten Aspekt. Es müssen sich nicht alle Wünsche erfüllen.

Auch wenn sich nicht alle Wünsche erfüllen müssen, welcher liegt Ihnen dennoch besonders am Herzen?

Wenn ich es schaffe, die Werte zu transportieren, die der nachfolgenden Generation ebenfalls Spaß machen, das wäre fantastisch.

* Voraussetzungen für das H-Kennzeichen

Das Fahrzeug ist verkehrstüchtig und weist keine gravierenden technischen Mängel oder Gebrauchsspuren auf. Zudem belegt ein Oldtimergutachten den Originalzustand bzw. guten Erhalt.

** Young- und Oldtimer

Für Youngtimer gibt es keine klare Definition. Im Allgemeinen gilt ab einem Alter von 15 bis 20 Jahren der Begriff als zutreffend. Erst wenn das Fahrzeug älter als 30 Jahre ist, wird es zum Oldtimer. Ab diesem Alter kann in Deutschland die H-Zulassung beantragt werden.

Unser Braunschweiger Team wächst weiter Willkommen Simon Buchholz

Wir expandieren mit unserer Dependence in Köln, gleichzeitig erhält auch unser Team am Standort Braunschweig Zuwachs. Wir freuen uns, Simon Buchholz in unserer Mitte begrüßen zu können. Er ergänzt das Team Portfoliomanagement am Standort Braunschweig.

Der 33-jährige Bankfachwirt und VR-Vermögensplaner ist seit 2018 Dozent am BankColleg für Volkswirtschaftslehre (VWL) und darüber hinaus leidenschaftlicher Fan der New Yorker Lions sowie der Basketball Ball Löwen Braunschweig. Bevor der gebürtige Wolfenbütteler zur Braunschweiger Privatbank wechselte, war er über zehn Jahre bei der Volksbank BraWo an dem Standort Salzgitter-Lebenstedt und Wolfsburg tätig.

Die Grundsätze der alten Schule, erweitert um frische Gedanken und den Blick auf zukünftige Entwicklungen bilden die Grundlage meines Beratungsansatzes. “

Simon Buchholz, Portfoliobereiter

”



Simon Buchholz,
Portfoliobereiter

Impressum

Braunschweiger Privatbank
Zweigniederlassung der
Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg

Adresse:
Willy-Brandt-Platz 19
38102 Braunschweig

Postanschrift:
Braunschweiger Privatbank
Zweigniederlassung der
Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg
38143 Braunschweig

Telefon: 0531 - 809130 - 1310
Fax: 0531 - 809130 - 81388
E-Mail: kontakt@bs-privatbank.de
Web: braunschweiger-privatbank.de

Besuchen Sie auch unsere Webseite

www.braunschweiger-privatbank.de



4. Unternehmerpreis der Region38 Ausgezeichnet werden Engagement und Nachhaltigkeit

Zahlreiche interessante Unternehmen und innovative Unternehmer haben sich beworben. Die Jury hat auch in diesem Jahr wieder die Qual der Wahl. Wer 2021 den begehrten Preis erhält – das Geheimnis wird am 9. September im Wolters-
Applausgarten gelüftet.

Unternehmerischer Erfolg, innovative Ideen, vorbildliche Unternehmensführung, nachhaltiges Wirtschaften und natürlich das Bekenntnis zu unserer Region. All das würdigt der Wettbewerb.

Der Preis wird gemeinsam mit dem Verband der Familienunternehmer e. V., der Braunschweiger Privatbank und den Wirtschaftsredaktionen von Standort38 sowie der Braunschweiger Zeitung (beide FUNKE MedienNiedersachsen GmbH) verliehen.



Grafik: © unternehmerpreis38.de