



# Braunschweiger BRIEF



In Between | Tusche auf Papier, digital nachbearbeitet

TOP Thema

## 01 Unternehmerpreis Region 38

## 02 Kunst am Arbeitsplatz

## 03 Neue Köpfe mit großer Erfahrung

## 04 Private Banking Prüfinstanz bestätigt

## 05 Hybride Beratung: Das Beste aus beiden Welten

## 06 walk4help: Kinder in Not brauchen Ihre Hilfe

### Liebe Leserin, lieber Leser,

Kinder in Not brauchen die Hilfe einflussreicher Persönlichkeiten. Deswegen wenden wir uns diesmal mit einer herzlichen Bitte an Sie: Unterstützen Sie den walk4help.

Der walk4help ist eine riesige Spendenaktion gegen Kinderarmut in der Region Braunschweig-Wolfsburg. Geplant ist ein vier Kilometer langer Stadtwalk durch Braunschweig, bei dem Tausende von Menschen gemeinsam mindestens 40.000 Kilometer gehen: also einmal um die Welt! Dabei durchqueren sie symbolisch fünf Kontinente. Mit diesem angestrebten Weltrekord – der größten Walk-Staffel, die es je gegeben hat – wollen wir das Bewusstsein für ein wichtiges gesellschaftliches Thema wecken und zugleich mittels Spenden und Teilnahmebeiträgen benachteiligten Kindern direkt helfen.

Wir bitten Sie deshalb: Setzen Sie Ihre gesellschaftliche Vernetzung ein, und nutzen Sie Ihren Einfluss, indem Sie Ihre Geschäftspartner, Freunde und Kontakte zum walk4help einladen. Mehr dazu in dieser Ausgabe.

Darüber hinaus haben wir weitere interessante Berichte für Sie zusammengestellt.

*Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre.*



Sascha Köckeritz  
Leiter der Braunschweiger Privatbank

Stefan Riecher  
Direktor der Braunschweiger Privatbank

## „Habe Mut – du bist weiter, als du denkst!“

### Unternehmerpreis Region 38: Zwei Preisträger lassen sich in die Karten schauen

Kann ein Unternehmerpreis etwas verändern? Was macht einen erfolgreichen Unternehmer aus? Im Interview sprechen die Preisträger Dr. Stephan Röthele (2017) und Dr. Jochen Stöbich (2018) über Mut. Sie berichten, was der Unternehmerpreis bei ihnen bewirkt hat, und philosophieren über unternehmerische Verantwortung.

Was haben Sie in dem Moment gedacht, wo Sie als Wettbewerbsgewinner auf die Bühne gerufen wurden?

*Dr. Röthele:* Das Denken hat in dem Moment aufgehört, und Gefühle übernahmen, die sich am besten mit einer Mischung aus Glückseligkeit und Erschrecken beschreiben lassen. Glückseligkeit über die Wertschätzung, die ich durch den Preis erfahren habe. Ein leichtes Erschrecken darüber, dass ein neues Tor aufgeht, ohne zu wissen, was sich dahinter zeigt. Zugleich spürte ich instinktiv, dass der Preis auch eine Verpflichtung für die Zukunft ist.

*Dr. Stöbich:* Es hat mich sehr berührt. Ich bin dankbar, dass mein Lebenswerk durch den Unternehmerpreis diese hohe Anerkennung erfahren hat. Dass Professor Asghari in seiner Laudatio unsere visionäre Kraft mit der des Silicon Valley verglichen hat, nur wesentlich sozialer, hat mir besonders gefallen.

Was fasziniert oder begeistert Sie an Ihrem Unternehmen und an Ihrer eigenen Arbeit?

*Dr. Röthele:* Faszination entsteht für mich, wenn etwas Neues funktioniert. Ich weiß während der Planungsphase naturgemäß nicht, ob das Ergebnis zum Erfolg führt. Die Erfahrung hat mich gelehrt, effektiv zu sein und Realitäten zu schaffen. Für jede auch noch so unbekannte Herausforderung gibt es verblüffende Lösungen. Man muss nur über die Grenzen seiner eigenen Möglichkeiten hinausgehen, jeden Tag, immer wieder, so oft wie möglich.

*Dr. Stöbich:* Etwas verändern, verbessern zu wollen, das macht einen wesentlichen Teil meiner Motivation aus. Ich bin mit einem kleinen Unternehmen gestartet, Gewinne wurden in neue Produkte und Märkte investiert. Bislang halten wir über 100 Patente und haben unsere Möglichkeiten immer wieder neu ausgelotet.

Was hat Sie bewogen, Unternehmer zu werden? Wie sind Sie dort hingekommen, wo Sie heute stehen?

*Dr. Stöbich:* Bei der Gründung 1980 und auch heute spielen Mut sowie die Leidenschaft, etwas verändern und verbessern zu wollen, für mich eine große Rolle . . .

*Dr. Röthele:* . . . das sind wichtige Faktoren, wie auch der feste Glaube an die eigene Idee. So wie heute war ich auch damals zuversichtlich, dass das Geld richtig investiert ist. Das nötige Quäntchen Glück und ein Zufall zum richtigen Zeitpunkt helfen natürlich auf dem Weg zum Erfolg. Am wichtigsten sind jedoch die passenden Partner und engagierten Mitarbeiter sowie der Rückhalt in der Familie.



Zwei erfolgreiche Unternehmer: Dr. Jochen Stöbich und Dr. Stephan Röthele.

Worin sehen Sie Ihre Verantwortung als Unternehmer, wie definieren Sie für sich Erfolg?

*Dr. Stöbich:* Als Unternehmer sehe ich mich sowohl meinen Kunden als auch Mitarbeitern gegenüber in der Verantwortung. Im Brandschutz geht es darum, Sicherheit zu bieten. Unser guter Ruf basiert darauf, dass unsere Produkte höchstmöglichen und effektiven Feuerschutz bieten.

*Dr. Röthele:* Verantwortung basiert auf Erfolg und darauf, Erfolg zu teilen. Langfristiger Erfolg setzt aus meiner Sicht voraus, Innovation nicht als einen einmaligen Vorgang zu betrachten. Wir müssen stets auf der Suche sein und erspüren, was unsere Kunden in der Zukunft benötigen werden. Es zeigt sich schon heute, dass es immer stärker darum gehen wird, die bestmöglichen statt der bestmöglichen Geräte auf den Markt zu bringen.

Der Unternehmerpreis 38 würdigt bewusst die Unternehmerpersönlichkeit und nicht das Produkt. Hat sich für Sie etwas durch den Preis verändert?

*Dr. Röthele:* Die Bekanntheit vergrößert sich. Gefühl steigt die Verantwortung. Ich empfinde die Verpflichtung der Firma und der Belegschaft gegenüber noch intensiver, mich den bestehenden Herausforderungen zu stellen und neue Lösungen zu finden.

*Dr. Stöbich:* Ein Unternehmen zu führen, erfordert Mut und Kraft. Der Unternehmerpreis honoriert und motiviert zusätzlich. Und natürlich würdigt er auch die Mitarbeiter, die stolz auf diese Anerkennung sind. Auf unserem weiteren Weg hilft er natürlich, das Unternehmen noch besser zu positionieren. Dass wir bekannter geworden sind, zeigt sich z. B. auch in der gestiegenen Qualität der erhaltenen Bewerbungen.



Unternehmerpreis  
der Region 38

## Unternehmerpreis: Jetzt Ihren Favoriten nominieren oder selbst bewerben

Unternehmerischer Erfolg, neue Ideen, vorbildliche Unternehmensführung, nachhaltiges Wirtschaften und natürlich das Bekenntnis zu unserer Region – all dies würdigt der Wettbewerb „Unternehmerpreis der Region 38“. Im Mittelpunkt stehen hier unternehmerische Erfolgsgeschich-

*„Der Mittelstand erhält aus unserer Sicht viel zu wenig Aufmerksamkeit. Das wollten wir ändern. Der Preis bietet hierfür eine ideale Plattform, diese Unternehmen wieder stärker in den Fokus zu rücken und die Aufmerksamkeit zu schenken, die sie verdienen. Denn das, was sie für die Region leisten, ist wirklich enorm. Darauf können wir keinesfalls verzichten.“*



Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank



Im September 2019 wird wieder eine Unternehmerpersönlichkeit ausgezeichnet. Was raten Sie den diesjährigen Bewerbern?

**Dr. Röthele:** Mit dem Wettbewerb besteht die Chance, bewertet zu werden. Zuerst habe ich gezögert, mich zu bewerben. Ich konnte mir nicht vorstellen, dass ein Unternehmen aus Clausthal-Zellerfeld in Braunschweig Erfolg haben könnte. Aber als ich vorgeschlagen wurde, packte mich doch der Ehrgeiz, nicht nur teilzunehmen, sondern auch zu reüssieren. Aus meiner Sicht kann man nur gewinnen. Mein Rat lautet daher: **Habe Mut – du bist weiter, als du denkst!**

**Dr. Stöbich:** Mut ist der Schlüsselfaktor, das sehe ich ganz genauso. Es gibt keine Verlierer, jeder der Nominierten hat Beachtliches geleistet. Man muss also nur einen kleinen Schritt machen. Ich hatte es auch erst nicht für möglich gehalten, einen Preis zu gewinnen. Jetzt bin ich begeistert darüber, diese Auszeichnung erhalten zu haben.

ten und ihre Menschen dahinter: Personen, die mit Engagement, Rückgrat und Visionen die wirtschaftliche Stärke der Region demonstrieren. Gemeinsam mit zwei weiteren Partnern verleiht die Braunschweiger Privatbank den Unternehmerpreis. Aktuell geht er in die dritte Runde.

Damit haben Sie jetzt die Chance, sich für die begehrte Auszeichnung zu bewerben. Ebenso freuen wir uns über Ihre Nominierung vorbildlicher Unternehmer. Bewerbungsschluss ist der 31. Mai 2019.

Bewerbungsunterlagen und weitere Informationen:

[www.unternehmerpreis38.de](http://www.unternehmerpreis38.de)



## Stöbich Brandschutz GmbH

Die Unternehmensgeschichte begann ähnlich wie viele Erfolgsgeschichten aus dem Silicon Valley: in einer Garage in den 1980ern. Heute beschäftigt Stöbich Brandschutz weltweit mit 13 Tochterunternehmen 945 Mitarbeiter. Darüber hinaus ist Stöbich Brandschutz mit Universitäten und Forschungsinstitutionen eng vernetzt. Mehrere Kooperationsprojekte, etwa mit der TU Braunschweig, sind daraus entstanden.

## Sympatec GmbH | System – Partikel – Technik

1984 gründete der Wissenschaftler Stephan Röthele gemeinsam mit dem damaligen TU-Rektor Professor Kurt Leschonski und der Rieter-Holding AG als erste Ausgründung der TU die Sympatec GmbH, wofür ihm 2005 der Ehrendokortitel verliehen wurde. Heute ist Sympatec Technologieführer in der Partikelmess-technik und verfügt über 150 Mitarbeiter – inklusive der mehr als 20 Außenstellen und Tochterunternehmen. Dr. Röthele erhielt zahlreiche Preise, u. a. 2011 den niedersächsischen Außenwirtschaftspreis und 2010 den niedersächsischen KulturKontakte-Preis.



## Wie Bilder das Umfeld und die Menschen verändern

### Projekt „Kunst am Arbeitsplatz“ in der Braunschweiger Privatbank

Das Mäzenatentum, die Verbindung der Finanzwelt mit Kunst, hat eine lange Tradition. „Kunst am Arbeitsplatz“ dagegen ist ein eher junges Schlagwort. In der Braunschweiger Privatbank kommt beides zusammen: Kunstwerke von Künstlern der HBK – Hochschule für Bildende Künste Braunschweig – haben Einzug in die Büros der Mitarbeiter gehalten.

„Kunst am Arbeitsplatz verändert das Umfeld und die Menschen“, dieses erste Fazit zieht Kundenbetreuer Timo Antons, der das Projekt in die Privatbank geholt hat. Die sehr unterschiedlichen Werke werden von Mitarbeitern und Besuchern gleichermaßen als sehr inspirierend empfunden. Antons: „Wenn ich jeden Tag mit Kunst in Kontakt komme, setze ich mich mit den einzelnen Objekten und den Künstlern auseinander. Ich werde neugierig, hinterfrage, versuche, hinter die Idee oder Intention des jeweiligen Künstlers zu kommen.“

Konzipiert ist das zunächst auf zwei Jahre angelegte Projekt wie die Ausstellung in einer Galerie oder einem Museum – mit einem wesentlichen Unterschied. Ausstellungskurator Alexander Mick von der HBK: „Der Arbeitsplatz unterscheidet sich von einem klassischen Ausstellungsraum, dass der Besucher eines solchen Raums die Ausstellung verlassen kann und zudem gezielt in eine Ausstellung geht, um Kunst zu erfahren. Die Werke begleitend zur Arbeitszeit bei sich zu haben, lässt verschiedene Stimmungen und Blicke auf die Bilder wirken. Sie werden immer wieder anders wahrnehmbar.“

„Bei der Hängung zahlreicher druckgrafischer Werke in den Büros und auf dem Gang galt es zunächst, eine Entscheidung darüber zu treffen: Mich entweder auf den Geschmack der Mitarbeiter einzulassen oder aber ein Konzept für die Räumlichkeiten zu schaffen“, so Kurator Mick. Er hat ein stimmiges Gesamtkonzept für die Bankräume entworfen, sich zugleich aber dafür entschieden, „mein Konzept so offen wie möglich zu lassen“. Zunächst wurden jene Bilder, die unterschiedliche Künstlergenerationen vereinen, für zwei bis drei Wochen zum Akklimatisieren in die einzelnen Räume gestellt. Erst danach wurden sie an den Wänden aufgehängt. „Änderungen wären möglich gewesen, die Vorauswahl war jedoch schon so perfekt, dass niemand tauschen wollte“, freut sich Projektleiter Antons.

Die Stimmen seiner Kollegen reichen von der Aussage „sehr belebendes Element“ bis hin zur Begeisterung darüber, dass Kunst in den Arbeitsalltag integriert ist und neue Welten eröffnet.

#### Kunst im Mittelpunkt

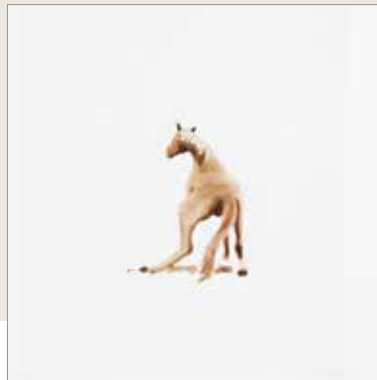
Die Förderung junger Künstler hat in der Privatbank bereits Tradition. Daher gibt es zusätzlich zum aktuellen Kunstprojekt auch 2019 in der Bank die Ausstellung eines Meisterschülers der HBK: in diesem Jahr Alida Warzecha. Die öffentliche Vernissage findet am 2. April 2019 ab 18:00 Uhr statt.

## Justus Wolters

Die Studien zu den Pferden sind während des Stipendiums von Justus Wolters 2004 im Künstlerhaus Meinersen entstanden. Er hat sich während dieser Zeit für Pferde interessiert – allerdings ohne Leidenschaft für das Tier an sich. Die Arbeiten sollen über das Dargestellte hinaus keinen Inhalt vermitteln.

Schon früher hat der Künstler Pferde gezeichnet: „Bei Freunden, die ihren Acker noch mit dem Gaul gepflügt haben (und im Übrigen meinten, ein Student solle sich nur dem Studium widmen und brauche ansonsten nichts als einen Sack Getreide zum Essen). Oder in Paris, aus dem Fenster des bei Braunschweiger Kunststudenten beliebten Hotels Ariane im ‚La Petite Turquie‘ genannten zehnten Arrondissement, in dem offenbar noch mit Pferden ausgeliefert wurde.“

Doch wegen seines fehlenden Sentiments wollte Justus auch nicht in der niedersächsischen Pferdezüchtergegend mit wehender Mähne über die Koppel galoppierende weiße Hengste zeichnen, sondern sterbende Pferde in der Schlachtereier. Bis er, unbedarft in diesen Pferdedingen, erfahren hat, dass sie auch ganz freiwillig dahinsinken und sich im Todeskampf wälzen. Welch süßer Tod, nach dem man wieder aufsteht!



## Matthias Jun Wilhelm





Oliver Jakob, Certified Financial Consultant  
Sportsbanking/Braunschweiger Privatbank

## Vorgestellt: Neue Köpfe mit großer Erfahrung

### Oliver Jakob und Holger Breuer verstärken unsere Teams

Spannende Aufgaben und interessante Themengebiete: Wer bei der Braunschweiger Privatbank einsteigt, den erwartet ein besonderes Aufgabenspektrum. Dazu gehören beispielsweise das neu eingerichtete Geschäftsfeld Sportsbanking, dessen Team Oliver Jakob verstärkt, und das Immobilienportfoliomanagement, in welches Holger Breuer neu hinzugekommen ist. Beide haben ihre Tätigkeit zu Beginn dieses Jahres aufgenommen.

Oliver Jakob ist Certified Financial Consultant und wechselte von der Deutschen Bank in die Privatbank. Ihn hat es besonders gereizt, den neuen Bereich Sportsbanking von Anfang an mit aufzubauen.

Er weiß um die Herausforderungen, denen speziell Profisportler in der Finanzplanung gegenüberstehen.

Den Fokus legt er darauf, abgestimmt auf die jeweilige Lebens- und Karrierephase zu beraten. „Ein Sportler erwartet von seiner Bank eine Beratung mit langfristiger Perspektive“, erklärt Oliver Jakob. „Wie beim Bergsteigen gilt es, das Ziel zu kennen, und die Tour, oder in unserem Fall das Finanzkonzept, gut zu planen und Raum für Planänderungen zu lassen.“

Seine eigenen sportlichen Interessen lebt der Berater im Bergsport und beim Fußballspiel aus.

„Ein Profisportler kann vor der Situation stehen, dass er in wenigen Jahren Millionen verdient, die er sinnvoll anlegen sollte, will er nicht am Ende der aktiven Zeit mit leeren Taschen dastehen.“

Oliver Jakob, Certified Financial Consultant – Sportsbanking/Braunschweiger Privatbank



Holger Breuer, Certified Financial Planner  
Immobilienstrategie Spezialmandate/Braunschweiger Privatbank

Holger Breuer verknüpft in idealer Weise das Know-how aus der Immobilienbranche mit dem Fachwissen der Finanzwelt. Mit seinem Architekturstudium und dem Studiengang zum Certified Financial Planner verbindet der 47-jährige „das Beste aus zwei Welten“ in der Vermögensanlage. Bereits 2016 holte ihn sein jetziger Chef Malte Spieß zur Volksbank BraWo. Zu diesem Zeitpunkt blickte er bereits auf knapp zehn Jahre Private Banking in der Deutschen Apotheker- und Ärztebank zurück.

Im Bereich Spezialmandate der Braunschweiger Privatbank verantwortet Holger Breuer die Herausarbeitung von Immobilienstrategien für die Bankkunden. „Wir wachsen mit den zunehmend komplexeren Anforderungen unserer anspruchsvollen Kunden. Grundbesitzthemen rücken dabei immer stärker in den Fokus.“ Sein Ziel: Die seit Jahren anerkannte Expertise der Bank, z. B. in der Immobilienentwicklung, schon bald auch Privatkunden zur Verfügung zu stellen.

„Anlagestress zu reduzieren, ist das wesentliche Ziel einer guten Portfolioausrichtung. Zu jeder Zeit mit seinen Geldanlagen ruhig schlafen zu können, nenne ich ‚Financial Wellness‘, daher sollte die Allokation verschiedenartiger Immobilieninvestments für jedes Depot geprüft werden.“

Holger Breuer, Certified Financial Planner – Immobilienstrategie Spezialmandate/Braunschweiger Privatbank



## Private Banking Prüfinstanz bestätigt

Braunschweiger Privatbank ist voll vertrauenswürdig

Infolge der Finanzkrise ist das Vertrauen der Bürger in die Banken stark gesunken. Ein wesentlicher Grund dafür: Viele Banker haben Anlagerichtlinien nicht eingehalten und ihren Kunden unpassende oder überbeuerte Produkte verkauft. Um die fairen Finanzdienstleister von den schwarzen Schafen zu unterscheiden, testet die Private Banking Prüfinstanz regelmäßig einzelne Bankniederlassungen, Vermögensverwalter und Vermögensberatungsunternehmen mit KWG-Erlaubnis. Das Ergebnis spiegelt sich in einer Vertrauensampel wider. Sie zeigt, wie vertrauenswürdig ein Private Banking Anbieter ist.

Die Braunschweiger Privatbank wurde erneut als voll vertrauenswürdig eingestuft. Bankdirektor Stefan Riecher fühlt sich in der jüngsten Einstufung der Private Banking Prüfinstanz bestätigt:

*„Wir haben die Braunschweiger Privatbank nach klaren Wertevorstellungen ausgerichtet. Transparenz, Ehrlichkeit und Maß sind wesentliche Attribute, für die wir stehen. Die Geschäftsverbindungen zu unseren Kunden sind grundsätzlich langfristig gedacht.“*

©Copyright www.fotolia.com Ruslan Gilmanshin

## Hybride Beratung: Das Beste aus beiden Welten

Der Mensch steht auch im digitalen Zeitalter im Mittelpunkt

Persönliche Beratung vor Ort oder Online-Banking vom eigenen Schreibtisch oder Sofa aus, und zwar rund um die Uhr: Das ist längst keine Frage mehr von „entweder oder“. Die Mehrheit der Privatbank-Kunden möchte Online- und Offline-Angebote nach eigenem Gusto kombinieren – und das unabhängig von Zeit und Ort. Genau hier setzt die hybride Beratung an. Jeder Kunde

„Wir bieten Lösungen für komplexe Fragestellungen rund um die Vermögensanlage. Hochindividuelle Fragen, die beispielsweise die Gründung einer Stiftung, die Absicherung eines Leistungssportlers oder die Strukturierung eines Portfolios betreffen, können nicht allein durch digitale Angebote beantwortet werden. Dafür sind wir weiterhin die richtigen Ansprechpartner.“

*„Der Kundenberater bleibt auch zukünftig als Vertrauensperson und Sparringspartner unverzichtbar.“*

„ Birgitt Midden, Portfoliobaterin/Braunschweiger Privatbank

entscheidet situativ zwischen einer persönlichen Kontaktaufnahme, digitalen Services oder einer Kombination aus beidem. „Die Lösungen sind dann individuell perfekt, wenn sie die Online- und Offlinewelt genau nach den Bedürfnissen des jeweiligen Kunden miteinander verzahnen“, weiß Birgitt Midden, Portfoliobaterin bei der Braunschweiger Privatbank, aus der Praxis.

**Zugleich persönlich und rund um die Uhr verfügbar**

Schnell eine Überweisung erledigen? Das lässt sich mit der Banking-App unkompliziert und jederzeit erledigen. Es tauchen beispielsweise Fragen in Bezug auf Ihre Geldanlage auf? Ihr Bankberater steht Ihnen selbstverständlich zeitnah für ein persönliches Gespräch zur Verfügung. Termine wiederum können Sie nach Wunsch entweder direkt telefonisch oder online vereinbaren.

Digitale Angebote unterstützen uns dabei, den Bedarf zu analysieren und unsere Lösungen schnell und komfortabel beim Kunden zu platzieren“, erklärt Birgitt Midden.

Angesichts der rasanten Entwicklungen in der digitalen Welt lässt sich kaum voraussagen, wie das Banking sich schon in wenigen Jahren verändert haben wird, und wie dann die Anwendungen aussehen. Eins ist jedoch sicher: Ihre Ansprechpartner in der Braunschweiger Privatbank halten sich auf dem aktuellsten Stand, um Sie mit genau passenden Angeboten in die digitale Zukunft zu begleiten.

### Hybride Beratung: Wirkungsvolle und innovative Kommunikation

- *Hybride Beratung: Wirkungsvolle und innovative Kommunikation*
- *Kombiniert das digitale Angebot mit persönlichen Gesprächen*
- *Zeitlich und örtlich unabhängiges Serviceangebot*
- *Schneller Zugang zu aktuellen Informationen*
- *Umfassende, hochqualifizierte, individuelle Beratung und Betreuung*
- *Jeder Einzelne kann unterschiedlich im Omnikanal-Angebot agieren*



walk4help am 26. Mai 2019

Gegen Kinderarmut in unserer Region  
Großes Familienfest am BraWoPark



EINE INITIATIVE VON  
UNITED KIDS FOUNDATIONS

## walk4help: Kinder in Not brauchen Ihre Hilfe

Spendenaktion gegen Kinderarmut in der Region Braunschweig-Wolfsburg

Kinderarmut ist leider auch in Deutschland ein ernstzunehmendes Problem. Immer mehr Mädchen und Jungen leben unterhalb der Armutsgrenze – mit harten Konsequenzen für ihre Zukunft. Denn wer schon als Kind benachteiligt ist, kommt auch in Sachen Bildung und Gesundheit zu kurz. Folge: Die Not überträgt sich früher oder später auf die nächste Generation.

Arme Kinder sind auf Hilfsbereitschaft in der Gesellschaft angewiesen. Eine Möglichkeit zu helfen, ist der

walk4help am 26. Mai 2019. Bei dem Stadtwalk in Braunschweig laufen Sie durch fünf Kontinente einmal um die Welt und unterstützen gleichzeitig arme Kinder in der gesamten Region.

Machen Sie mit! Laden Sie Familie, Freunde und Geschäftspartner ein, Sie zu begleiten.

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen Seite an Seite gegen die Auswirkungen von Kinderarmut anzutreten.



Das Kindernetzwerk der Volksbank BraWo

Anmeldung und weitere Informationen:



[www.walk4help.de](http://www.walk4help.de)



*„Ich mache mit, weil ich es als meine soziale Pflicht erachte, den Schwächsten der Gesellschaft eine starke Hand zu reichen. Kinder können nichts für ihr Schicksal. Mit jedem Schritt, den wir beim walk4help laufen, entfernen sich die Kleinen einen Schritt aus ihrer Not. Gehen Sie bitte mit!“*

Holger Breuer, Braunschweiger Privatbank

*„Ich will Kindern in Not helfen, damit sie eine Zukunft haben.“*

Dennis Schröder, NBA-Spieler



## Impressum



**Braunschweiger Privatbank**

Werte leben – Werte schaffen

**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

**Kontakt:**

Telefon: 0531 - 809130 - 1310

Fax: 0531 - 809130 - 81388

E-Mail: [kontakt@bs-privatbank.de](mailto:kontakt@bs-privatbank.de)

Web: [braunschweiger-privatbank.de](http://braunschweiger-privatbank.de)