



Braunschweiger Privatbank

Werte leben – Werte schaffen

Braunschweiger BRIEF



*Spiel, Satz und Spaß –
Die Braunschweiger Privatbank feiert BRAWO OPEN 2024*

Liebe Leser, Kunden, Freunde,

was war das bloß für ein ereignisreicher (EM- und Olympia-)Sommer, in dem in der Welt so vieles passiert ist?

Abwechslungsreiche Monate liegen – auch bei der Braunschweiger Privatbank – hinter und aufregende Monate vor uns. Das spiegelt die neue Ausgabe Braunschweiger Briefs auf 32 Seiten wider: Wir blicken zurück auf viele inspirierende Veranstaltungen mit unseren Kunden, die von exklusiven Museumsführungen über eine Vernissage bis hin zur 30. Jubiläumsausgabe des ATP-125-Challenger-Turniers BRAWO OPEN reichen. Unser Titelbild zeigt Maik Blum, Direktor Wealth Management, mit Gästen während der beliebten zehntägigen Tennis- und Entertainment-Veranstaltung, die 35.000 Menschen besucht haben – und von der Braunschweiger Privatbank unterstützt wurde.

Neu bei uns im Team ist Ansgar Nolte, der seit Mai die neu geschaffene Stabsstelle Treasury und Asset Management der Volksbank BRAWO leitet. Für den Braunschweiger Brief konnten wir ihn als neuen Kolumnisten gewinnen, der u. a. über aktuelle Finanzmarkthemen berichten wird. Auf den Seiten 6–9 stellen wir ihn im Interview vor, auf Seite 31 können Sie seine Kolumne lesen.

Neu ist auch unser mittlerweile vierter Standort im historischen EuropaKontor Alsterarkaden am Jungfernstieg in Hamburg (siehe Seite 3) – vielleicht besuchen Sie uns dort mal?

Viel Spaß beim Lesen und einen schönen Herbst wünschen



Sascha Köckeritz
Leiter Braunschweiger Privatbank

Stefan Riecher
Direktor Braunschweiger Privatbank

- 03 Vertrauensampel/Deutschlandstipendium
- 04 Standort Hamburg – Eröffnung
- 06 Ansgar Nolte, Leiter Treasury und Asset Management – Interview
- 10 BRAWO OPEN 2024 – Rückblick
- 14 Wolfsburg WOMEN connect – Rückblick
- 16 HAUM-Museumsführung – Rückblick
- 20 Jan-Hendrik Brinkmann, Vernissage – Rückblick
- 23 Führung im Haus der Geschichte Bonn – Rückblick
- 24 Stiftung Nachhaltig Uelzen
- 27 Stefan Riecher zu Stiftungsgründung – Interview
- 28 Bernadette Schulz – Interview
- 29 Philipp Pleister – Interview
- 30 Steinway & Sons
- 31 Ansgar Nolte – Kolumne

Impressum

Herausgeber

Braunschweiger Privatbank
Willy-Brandt-Platz 19
38102 Braunschweig

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



Redaktion

Christian Göttner (V. i. S. d. P.)
Lara Janoschek, Fabien Tronnier

Layout

Anastasia Schneider

Titelbild

0816 Media

Druck

oeding print GmbH

Grüne Vertrauensampel



Die Braunschweiger Privatbank
 bekam erneut ein Vertrauensiegel.

Bereits seit dem Jahr 2016 betreibt die Fuchs|Richter Prüfinstanz, ein gemeinsames Projekt von Verlag Fuchsbriefer und Dr. Richter | IQF, ein ständiges Monitoring der Banken und Vermögensverwalter in Deutschland. Der Hintergrund: Infolge der Bankenkrise, in der viele Menschen viel Geld, manche ihr gesamtes Ersparnis verloren haben, wurde deutlich, dass Anlagerichtlinien nicht eingehalten oder Kunden unpassende, überbeuerte und viel zu komplexe Produkte verkauft wurden. Damit schwand das Vertrauen in viele Finanzinstitute. Das Ziel der Fuchs|Richter Prüfinstanz: Private-Banking-Kunden soll transparent gemacht werden, ob die Anbieter einen fairen Umgang mit Kunden pflegen und was sie dabei auszeichnet. Das Monitoring erfolgt dabei in fünf Segmenten: Öffentliche Quellen, Fachanwälte – ein Beirat aus mehreren fachlich spezialisierten Kanzleien, Kunden, Mitarbeitende und durch eine Selbstauskunft.



Nur Anbieter, die in allen fünf Kategorien ein grünes Licht erhalten, sind für die Fuchs|Richter Prüfinstanz vertrauenswürdige Vermögensmanager und dürfen das Vertrauensiegel beantragen. Und das trifft genau auf die Braunschweiger Privatbank zu, die in allen fünf Prüfsegmenten grünes Licht erhalten hat und als voll vertrauenswürdig ausgezeichnet wurde.

Neues Deutschlandstipendium

Die Hochschule für Bildende Künste Braunschweig (HBK Braunschweig) vergibt jährlich zum Wintersemester Deutschlandstipendien an leistungsstarke und begabte Studierende. Dabei erfolgt die Finanzierung des Programms nach dem Prinzip eines „Matching Funds“: Die Hochschule muss die Hälfte der Stipendiumssumme von einem externen Förderer einwerben, sei es eine Privatperson, eine Stiftung oder ein Unternehmen, damit der Bund die gleiche Summe noch einmal zur Verfügung stellt. Einer dieser Förderer ist die Braunschweiger Privatbank, die bereits seit dem Jahr 2015 mit der HBK kooperiert. „Getreu unserem Motto ‚Werte leben – Werte schaffen‘ ist es für die Mitarbeitenden der Braunschweiger Privatbank selbstverständlich, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen. Daher unterstützen wir als Braunschweiger Privatbank ausgewählte soziale und kulturelle Projekte“, erklärt Lennart Bernert, Kundenberater und zuständiger Künstlerbetreuer bei der Braunschweiger Privatbank.

Das Besondere an der Zusammenarbeit ist aber nicht nur die finanzielle Unterstützung der Förderkünstler für neues Arbeitsmaterial und die Erstellung eines Katalogs, sondern auch eine eigene Ausstellung in den Räumen der Braunschweiger Privatbank – im Rahmen einer Vernissage und einer Finissage hat der Künstler

die Möglichkeit, sich und seine Bilder dort zu präsentieren. Zudem gibt es eine begleitende Berichterstattung im Magazin Braunschweiger Brief und auf der Internetseite www.braunschweiger-privatbank.de. Die neue Förderkünstlerin ist Sarah Stodtmeister. Demnächst mehr über sie und ihre Designprojekte.

Sarah Stodtmeister freut sich
 über die Unterstützung der
 Braunschweiger Privatbank.





Hamburg ahoi!

Die Braunschweiger Privatbank eröffnet mit Hamburg ihren vierten Standort.



© Bernd Petzold / Phalloy

Hamburg: Das sind Alster und Elbe, die Elbphilharmonie und die Reeperbahn, leckere Fischbrötchen, zwei Fußballvereine und vieles mehr. Ab August kommt noch etwas dazu: der neueste Standort der Braunschweiger Privatbank!

Warum Hamburg? Die zweitgrößte Stadt Deutschlands ist eine pulsierende Metropole mit einem starken wirtschaftlichen Fundament, vielfältigen kulturellen Angeboten und einer hohen Lebensqualität. Die Stadt zieht Unternehmen und Fachkräfte aus verschiedenen Branchen an und bietet exzellente Vernetzungsmöglichkeiten. Sascha Köckeritz, Leiter Braunschweiger Privatbank, zeigt sich begeistert über die Neueröffnung: „Hamburg ist ein führender Finanz- und Handelsplatz Deutschlands mit einer Vielzahl an erfolgreichen Unternehmen und international tätigen Firmen. Zu den wichtigsten Unternehmen gehören u.a. Airbus, Hapag Lloyd, Aurubis, die Hamburger

Hafen und Logistik AG und z. B. die Otto Group. Hier gibt es für uns ein enormes Potenzial für Wachstum und Kundenakquise.“

Als neue Geschäftsadresse wurde das historische EuropaKontor Alsterarkaden am Jungfernstieg 7/Neuer Wall 1 auserkoren. Eine repräsentative, exklusive und zentrale Adresse im Herzen Hamburgs mit direktem Blick auf die Alster, zudem mit hoher Sichtbarkeit und leichter Erreichbarkeit.

Das hier tätige Hamburger Team wird aus erfahrenen Beratern, Investment-Spezialisten und Private-Banking-Experten bestehen, die alle über umfangreiche lokale und internationale Marktkenntnisse verfügen. Ihre Expertise erstreckt sich von Vermögensverwaltung bis hin zu Steuer- und Nachfolgeplanung. Einer von ihnen ist Michael Feisthauer, der als Direktor Wealth Management fungiert: „Wir wollen durch maßgeschneiderte Finanzdienstleistungen, persönliche Beratung und professionelle Betreuung potenzielle Kunden ansprechen. Exklusive, hochkarätige Veranstaltungen sollen das Netzwerk weiter ausbauen und bestehende Kontakte stärken. Weiterhin sollen digitale Innovationen und ein hoher Servicegrad dazu beitragen langfristige Beziehungen aufzubauen.“

Für die Gegenwart wünschen sich die beiden Verantwortlichen eine erfolgreiche Integration in den Hamburger Markt und zufriedene Kunden als Basis für weiteres Wachstum. Langfristig strebt die Braunschweiger Privatbank an, Hamburg als Vorzeigestandort für innovative und exzellente Finanzdienstleistungen zu etablieren. Denn man tau!



© EuropaKontor Alsterarkaden GmbH

Attraktive Aussicht: Der Jungfernstieg am südlichen Ufer der Binnenalster gilt als eine der schönsten Flaniermeilen Hamburgs. Hier liegen die neuen Geschäftsräume der Braunschweiger Privatbank.

„Keine Kundensituation ist wie die andere“

Ansgar Nolte, Leiter Treasury und Asset Management bei der Volksbank BRAWO, im Interview

Mit mehr als 25 Jahren Kapitalmarkt-Erfahrung, davon mehr als zehn Jahre in Führungspositionen der Vermögensverwaltungen namhafter deutscher und europäischer Banken, verstärkt Ansgar Nolte seit Anfang Mai die Volksbank BRAWO als Leiter Treasury und Asset Management – und unterstützt dabei auch die Braunschweiger Privatbank, in deren Räumlichkeiten er tätig ist. Im Interview spricht Nolte über seinen erfolgreichen Werdegang, den Kapitalmarkt, zufriedene Kunden und Privates.

Herr Nolte, Sie haben eine Banklehre absolviert und sich nebenberuflich zum Bankbetriebswirt (BA) weitergebildet. Was reizt Sie an der Arbeit im Bankbereich?

„Ich habe mich schon während meiner Ausbildung sehr stark für das Wertpapiergeschäft interessiert und fand den Bezug des Kapitalmarkts zur Wirtschaft immer sehr spannend. Und ich habe gern mit Menschen zu tun, weil das den Arbeitsalltag sehr abwechslungsreich gestaltet. Keine Kundensituation ist wie die andere und unsere Aufgabe ist es, dass wir uns für jeden unserer Kunden gute und passende Lösungen überlegen. Das reizt mich auch nach 30 Jahren im Bankbereich immer noch.“

Was fasziniert Sie an Zahlen?

„Weniger die Zahlen an sich, ich fand es immer gut, dass es in Mathe ein Richtig oder Falsch gibt, und hab mich deshalb auch zu Schulzeiten in Mathe wohler gefühlt als in manch anderen Fächern. Woanders lag die Schönheit bzw. der Erfolg ja manchmal stark im Auge des Betrachters. Der Spaß am Rechnen und an der Logik hat sich dann auch ins Berufsleben übertragen, auch wenn ich feststellen musste, dass an den Kapitalmärkten viel mehr Emotionen eine Rolle spielen, als ich das anfangs annahm.“

Was zeichnet Sie als Banker aus?

„Die lange Zeit im Beruf hat den Vorteil, dass

ich hier aus vielen Feedbacks zitieren kann, denn es ist immer schwer, sich selbst glaubhaft zu charakterisieren. Wenn mich Menschen beschreiben, ist viel von einem fundierten Fachwissen gepaart mit menschlichen Stärken wie Souveränität, Integrität, Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit die Rede. Das sind gerade im Bankbereich natürlich unverzichtbare Eigenschaften. Auch Ruhe und Stressresistenz gehören dazu. Das hilft am Kapitalmarkt. Als Führungskraft hat man mir viel Empathie nachgesagt und dass ich mich selbst nicht so wichtig nehme.“

Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Arbeit besonders wichtig?

„Ich möchte mich in meinem Job wohlfühlen und mich täglich auf die Arbeit freuen. Dazu gehört vor allem, dass ich gerne mit den Menschen

um mich herum zusammenarbeite. Und ich möchte mich nicht langweilen müssen, freue mich auf Herausforderungen, die sich immer wieder neu ergeben und darauf, Dinge gestalten zu können.“

Was motiviert und inspiriert Sie?

„Ich habe eine große intrinsische Motivation und einen hohen Anspruch an meine Arbeit. Am Ende ist im Kapitalmarktgeschäft immer das Ziel, dass die Kunden mit unserer Arbeit und der erreichten Wertentwicklung zufrieden sind. Und wenn dann eine gründliche Vorarbeit und Analyse dazu führt, dass sich Investments positiv entwickeln und Erwartungen erfüllt werden, dann freue ich mich schon sehr darüber, weil sich die Arbeit gelohnt hat.“

Ich habe sehr viele sehr erfolgreiche Menschen kennengelernt, die sehr bodenständig geblieben sind. Viele davon waren Unternehmer und haben in ihrem Leben etwas wirklich Großes und Einzigartiges aufgebaut, hätten sich leicht aus der Verantwortung nehmen können, haben aber bis ins hohe Alter hinein die Verantwortung weiterhin wahrgenommen. Diese Menschen haben mit klaren Prinzipien agiert und waren nicht nur für ihr Umfeld Vorbilder. Aus den Gesprächen mit diesen Menschen habe ich sehr viel mitgenommen. Viele dieser Menschen haben ihren Erfolg auch als Verpflichtung gesehen, mehr Verantwortung gegenüber der Gesellschaft zu übernehmen. Die Gespräche waren immer eine

Locker im Gespräch, authentisch und anspruchsvoll in seiner Arbeit: Ansgar Nolte möchte, dass sich Investments positiv entwickeln und Kunden-Erwartungen erfüllt werden.



Bereicherung für mich.“

Was sind Ihre größten Stärken als Banker?

„Hier würde ich auf die Antwort auf die Frage, was mich als Banker auszeichnet, verweisen. Da sind so viele Charakteristika drin, die Antwort kann man vermutlich sogar aufteilen.“

Inwieweit haben Sie die Entwicklung der Volksbank BRAWO bzw. BRAWO GROUP in der Vergangenheit verfolgt und wie würden Sie diese beschreiben?

„Um ehrlich zu sein, habe ich die Entwicklung der BRAWO in der Vergangenheit nicht wirklich aktiv verfolgt. Gelegentlich habe ich mal von der Braunschweiger Privatbank gelesen und sie auch im Wettbewerb wahrgenommen. Das hat mich schon interessiert, denn mit Michael Feisthauer ist ein ehemaliger Berenberg-Kollege dorthin gewechselt, den ich sehr schätze. Ich habe die BRAWO als eine sehr erfolgreiche, dynamische Organisation kennengelernt. Die Bank ist in der Region wirklich sehr tief verankert, hat aber auch keine Angst davor, über die Regionsgrenzen hinweg zu agieren. Ich hatte sehr gute Gespräche mit den Verantwortlichen, habe sie als sehr offen kennengelernt mit viel Lust darauf, Dinge weiterzuentwickeln und eine große Motivation, erfolgreich zu sein. Das hat mir sehr gut gefallen.“

Was wussten Sie vorher von der Volksbank BRAWO und was ist nach einem Monat Ihr Eindruck vom Unternehmen?

„Nach einem Monat kann man sicher noch nicht ganz so viel sagen, aber viele meiner Eindrücke haben sich schon bestätigt. Ich bin sehr herzlich aufgenommen worden und fühle mich bereits sehr wohl. Ich erlebe eine hochmotivierte Organisation, aber auch ein gutes und konstruktives persönliches Miteinander. Und ich bin überrascht, wie breit die BRAWO GROUP aufgestellt ist, auch wenn ich mich natürlich schon in der Zeit vor meiner Unterschrift intensiv mit der Gruppe beschäftigt habe.“

Wie verliefen Ihre ersten Arbeitstage in der BRAWO GROUP?

„Wenn man neu in eine Organisation kommt, prasseln in den ersten Tagen immer viele neue Eindrücke auf einen ein. Und man lernt jeden Tag viele neue Menschen kennen, wie bei mir auf der ersten Führungskräfte tagung an meinem zweiten Arbeitstag für die BRAWO. Deren Namen sollte man sich alle merken, aber das klappt natürlich nicht. Das kann man in den ersten Tagen nicht steuern und die Bank sorgt ja mit

den Einführungstagen auch für Ordnung in der persönlichen Agenda. Das war gut und hilfreich, insbesondere, um einen Eindruck der Organisation zu bekommen. In den letzten Wochen habe ich viele Gespräche geführt, um die Menschen und die Organisation besser kennenzulernen und um meine eigenen Prioritäten besser setzen zu können. Und in den letzten Tagen habe ich begonnen, die sich aus den Erkenntnissen ergebenden Arbeitsaufträge abzuarbeiten.“

Wie würden Sie sich selbst beschreiben?

„Zu meinen Stärken im Job durfte ich mich ja schon umfangreich äußern. Privat bin ich glaube ich sehr unkompliziert, umgänglich und neugierig.“

Was ist Ihr Lebensmotto?

„Ein besonderes Motto hat mich eigentlich bis jetzt nicht begleitet. Ich habe mal eine Textzeile in einem Lied gehört, die mir im Gedächtnis geblieben ist, das kommt dem wohl am nächsten: ‚One day, you’ll leave this world behind. So live a life you will remember‘ Ich freue mich über jeden Tag, an dem ich gesund bin, meine Familie gesund ist und ich machen kann, was mir Spaß macht.“

Welche Persönlichkeiten beeindrucken Sie?

„Menschen, die nicht ständig im Vordergrund stehen müssen, aber trotzdem großen Einfluss haben. Integre Menschen mit klaren Prinzipien. Und Menschen, die über sich selbst lachen können.“

Was sind Ihre Hobbys?

„Als Vater von drei Kindern zwischen fünf und 13 Jahren bleibt neben der Arbeit meistens nicht mehr so viel Zeit für Hobbys. Wenn ich die Zeit finde, treibe ich gerne Sport (Rudern, leider nur ‚trocken‘; Radfahren), wandere mit Freunden, lese sehr viel – das gehört ja eigentlich auch zu meinem Job – oder treffe mich noch ganz analog mit Freunden.“

Was sollten die Kollegen und Kunden noch über Sie wissen?

„Dass ich mich auf meine Arbeit bei der BRAWO freue.“

Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen?

„Ich wandere sehr gerne und würde gerne nochmal eine ausgedehnte Tour nach Patagonien und Feuerland unternehmen, ‚ans Ende der Welt‘. Bisher kenne ich das leider nur von Beschreibungen und Bildern, aber die Bilder sind auch so schon imposant. 2010 wollte ich mit

meiner Frau schon einmal dorthin, da hatten wir noch keine Kinder. Wir haben uns dann aber für Kanada entschieden, was angesichts des heftigen Erdbebens in Chile die richtige Entscheidung war. Aber ganz aufgegeben habe ich das noch nicht.“

Herr Nolte, Sie waren in Ihrer Karriere für bekannte Banken wie die Deutsche Bank, die UBS, ein globales Finanzinstitut mit Niederlassungen in mehr als 50 Ländern, und zuletzt fast 13 Jahre lang als Leiter des Portfoliomanagements Multi Asset bei Berenberg tätig. Was waren die wichtigsten Dinge, die Sie bei Ihren jeweiligen beruflichen Stationen gelernt haben?

„In meiner Rolle ist man immer sehr nah dran an wirtschaftlichen Krisen, das gehört zum Geschäft. Und man wird sehr schnell auch zum Spielball der Organisation, wenn es der nicht so gut geht und Restrukturierungen geplant werden. Ich habe immer Vorgesetzte gehabt, auf die ich mich verlassen konnte, unabhängig von meinem Arbeitgeber. Die haben mir auch immer früh signalisiert, dass sie mich weiter an Bord haben wollen und mit mir planen. Menschliche Stärken wie Vertrauen, Wertschätzung, Zuverlässigkeit sind heutzutage wichtiger denn je. Das habe ich in meinen ersten Berufsjahren mehrfach erfahren und das versuche ich heute, mit der Erfahrung von damals, weiterzugeben. Aber die Bankbranche ist auch eine Branche, die im ständigen Umbruch ist. Daher darf man sich von einem sehr guten menschlichen Miteinander in seiner aktuellen Rolle nicht zu sehr blenden lassen. Man muss ein Gefühl dafür haben, wann es Zeit für eine Veränderung ist. Bei UBS habe ich nach der Finanzkrise von Hamburg aus das Vermögensverwaltungsgeschäft in Norddeutschland auf- und ausgebaut, und das sehr erfolgreich. UBS ist es aber gewohnt, zentral zu entscheiden, d. h. in dem Fall in Zürich, weniger in Frankfurt und auf Dauer noch weniger in Hamburg. Das war mir immer klar und deshalb wusste ich, dass der Erfolg endlich ist. Ich wusste, dass ich mich nochmal verändern muss. Ein Jahr nach meinem Wechsel wurde meine regionale Aufgabe gestrichen und in Frankfurt zentralisiert. Bei der Deutschen Bank lief es ähnlich. Zu meinem damaligen Chef habe ich heute noch Kontakt und wir sehen uns regelmäßig in Hamburg.“

Was waren die ausschlaggebenden Gründe für Ihren Wechsel zur Volksbank BRAWO?

„Der Kontakt kam über mein berufliches Netzwerk zustande. Es hatte sich rumgesprochen,

BraunschweigerBRIEF

dass ich mit der Homeoffice-Regelung bei Berenberg überhaupt nicht glücklich war und nach über 20 Jahren Wochenendpendeln und nach den Erfahrungen aus der Coronazeit mehr Zeit mit meiner Familie haben wollte. Ich habe einen Wechsel vorher immer skeptisch gesehen, weil ich noch zu viel Spaß an meiner Arbeit hatte und auch in meiner beruflichen Karriere noch viel bewegen wollte. Meine Kompromissbereitschaft für eine neue, regionalere Rolle war daher nicht sehr groß. Die inhaltliche Ausgestaltung der Rolle bei der BRAWO zusammen mit einem guten Gefühl bezüglich meiner Gesprächspartner haben am Ende den Ausschlag für meine Zusage gegeben.“

Kann man Ihre Situation vielleicht mit diesem Fußballbild beschreiben bzw. vergleichen: Es ist, als ob Toni Kroos von Real Madrid zu Eintracht Braunschweig wechselt?

„Das ist sicher ein paar Nummern zu hoch gegriffen. Nach meinem Eindruck ist die BRAWO eine erstklassige Organisation, die sich mit mir auf der Kapitalmarktseite verstärken wollte. Im Grunde also, um bei Fußball zu bleiben, eine gezielte Verstärkung an einer hoffentlich zukünftig noch wichtigeren Stelle in der Mannschaft. Mein beruflicher Schwerpunkt am Kapitalmarkt hat halt gut zur BRAWO gepasst.“

Ihre Entscheidung, nach Braunschweig zu kommen, hat in der Finanzbranche und in der Fachpresse für einigen Wirbel gesorgt. Warum?

„Ich bin ja schon lange im Geschäft, habe für unterschiedliche Banken in Hamburg und Frankfurt gearbeitet. Dadurch habe ich natürlich ein breites Netzwerk an Kontakten, zumal meine Rolle bei Berenberg auch dafür gesorgt hat, dass ich immer wieder nach außen in Erscheinung getreten bin, weil ich z. B. auch den mit über 300 Millionen Euro Fondsvermögen größten Multi-Asset-Fonds von Berenberg verantwortet habe. Und über die Jahre baut sich zu vielen Geschäftspartnern auch eine persönliche Beziehung auf. Man spricht nicht mehr nur über das Geschäft, wenn man sich trifft. Die interessiert dann natürlich, was da passiert und warum. Hinzu kommt, dass ich fast 13 Jahre bei Berenberg gearbeitet habe, was in der heutigen Zeit schon als sehr lange gilt. Und dann sorgt so ein Wechsel schon mal für etwas mehr Aufmerksamkeit.“

Was machen Sie anders und besser als andere in Ihrer Position?

„Ich glaube, dass ich in der Arbeit mit Kunden sehr authentisch bin. Als Vermögensverwalter trifft man gute und schlechte Entscheidungen



Das Auf und Ab der Aktienkurse: Viele vermögende Kunden schätzen selbstbewusste und verständliche Vermögensverwalter – auch wenn es kurzfristig mal schwierig ist ...

und man sollte in seiner Karriere eigentlich immer hinzulernen mit dem Ziel, die Quote schlechter Entscheidungen zu reduzieren. Ich glaube, diese kritische Reflexion der eigenen Entscheidungen fehlt an manchen Stellen in der Branche. Wenn man dann aber mal fälschlich gelegen hat, sollte man dazu stehen und keine Entschuldigungen oder Ausreden suchen. Ich bin da immer sehr offen gewesen und habe die Erfahrung gemacht, dass meine Kunden das sehr schätzen. Auch die Tatsache, dass ich mich in schwierigen Marktphasen nicht weggeduckt habe, hat in der Akzeptanz geholfen. Als Führungskraft habe ich zudem gelernt, dass es wichtig ist, dass mein Team sich gut entwickelt und meine Mitarbeitenden zufrieden sind. Ich muss nicht permanent im Mittelpunkt stehen, hatte in den letzten Jahren sehr viel Freude daran, zu sehen, wie sich insbesondere junge Leute bei mir im Team entwickelt haben. Und dann kann man denen auch mal häufiger die Bühne überlassen, weil sie sich das Vertrauen verdient haben. Oder mal ein Lob in großer Runde aussprechen. Ich glaube, auch das sind Eigenschaften, die nicht so weit verbreitet sind in der Finanzwelt.“

Das private banking magazin behauptet, „Sie bekommen bei der Volksbank BRAWO viel Verantwortung übertragen“. Was bedeutet das genau?

„Das Depot A, also die Eigenanlagen der Bank, sind in jeder Bank eine wichtige Komponente, die zum Jahresergebnis beiträgt. Bei der BRAWO ist das Depot A nicht ganz so groß, weil man stark im Immobilienbereich unterwegs ist. Aber einen wichtigen Einfluss auf das Jahresergebnis hat das Depot A natürlich trotzdem. Außerdem

sind auch wichtige regulatorische Vorgaben zu erfüllen. Die hauseigene Vermögensverwaltung und das Fondsmanagement gilt es in den nächsten Jahren auszubauen. Der Bereich soll einen deutlich größeren Beitrag zum Ergebnis liefern als heute. Auch das ist natürlich eine wichtige Weichenstellung für die Bank.“

Wie gehen Sie mit den entsprechenden Erwartungen und auch Druck um?

„Eine gewisse Stressresistenz sollte man sich angeeignet haben, wenn man seit rund 25 Jahren am Kapitalmarkt aktiv ist. Meine Verantwortung ist in der Zeit auch immer größer geworden. Ich habe diverse Krisenphasen erlebt und danach kritisch mein eigenes Verhalten hinterfragt mit dem Ziel, daraus zu lernen und besser zu werden. Und die Selbstreflexion hilft auch im Arbeitsalltag, ich denke, ich weiß mittlerweile sehr gut, wo ich Mehrwert schaffen kann und wo nicht. Und dementsprechend setze ich meine Akzente. Dann aber auch mit voller Überzeugung. Und dann muss man auch mit Druck und hohen Erwartungen umgehen können. Und ein Hintertürchen habe ich auch noch: Meine Kinder verstehen es sehr gut, mich sehr schnell von beruflichen Themen abzulenken.“

Wie stellen Sie sich die zukünftige Zusammenarbeit mit den Bereichen Vermögende Kunden und der Braunschweiger Privatbank vor?

„Ich möchte den Bereich Asset Management gerne als Dienstleister für alle Vertriebsbereiche der Bank etablieren und ein zuverlässiger und leistungsstarker Partner an der Seite unserer Berater, aber vor allem natürlich an der Seite unserer Kunden sein. Mit den beiden genannten Bereichen werden wir daher sicher sehr eng



sehr vermögender Privatkunden. Warum haben Sie sich auf diesen Bereich fokussiert und was ist das Besondere daran?

„Die Info stimmt so leider nicht (mehr). Da hat das private banking magazin meinen alten CV genommen. Wir haben die zwischenzeitlich bei meinem Kollegen aufgehängt, wegen der vielen ESG-Themen.“

Sehr vermögende Kunden zu betreuen, ist schon lange mein Schwerpunkt. Als ich 2001 im Portfoliomanagement begonnen habe, war ich erstmal in der Fonds-Vermögensverwaltung tätig. Da haben wir sehr viele Mandate gleichzeitig gemanagt, die aber sehr stark standardisiert waren. Mein Ziel war damals schon, große, individuelle Mandate zu betreuen, weil ich mich da nochmal besonders als Portfoliomanager einbringen kann. Ich kann Vorschläge einbringen, die auf die individuelle Kundensituation eingehen, und muss für das Portfolio individuelle Entscheidungen treffen. Vielfach beraten sich die Kunden auch mit uns zu den Vor- und Nachteilen, wenn sie ihre Anlagerichtlinien anpassen. Der direkte Kontakt zum Kunden hat mir schon immer Spaß gemacht.“

Was sind die wichtigsten Fähigkeiten, die man im Umgang mit dieser besonderen Kundenklientel mitbringen muss?

„Man muss sich vor allem intensiv mit den Bedürfnissen dieser Kunden auseinandersetzen und sich aktiv um sie kümmern. Eigentlich geht es nur um etwas Selbstverständliches: gewissenhaft seinen Job zu machen. Nach meiner Erfahrung fällt das aber vielen in der Branche schwer, insbesondere dann, wenn es an den Kapitalmärkten mal schwierig wird.“

Vermögende Kunden schätzen den Austausch auf Augenhöhe, sie wollen einen selbstbewussten Vermögensverwalter, der eine klare eigene Meinung hat und auch mal eine Meinung durchhält, selbst wenn es kurzfristig mal schwierig ist. Und es hilft ungemein, wenn man die Zusammenhänge am Kapitalmarkt verständlich erklären und seine Positionierung darlegen kann.“

Im vergangenen Jahr hat die UBS ihre langjährige Konkurrentin am Schweizer Bankenmarkt, Credit Suisse, für einen Kaufpreis von drei Milliarden Schweizer Franken (3,07 Milliarden Euro) übernommen. Wie beurteilen Sie diese spektakuläre Transaktion?

„Das kommt darauf an, von welcher Seite man schaut. Für die UBS war es ein Riesengeschäft, sie haben drei Milliarden Franken für ein Eigenkapital von über 40 Milliarden Franken gezahlt. So viel konnte bei der Credit Suisse gar nicht schief-

gehen, dass sich dieses Geschäft nicht rechnet. Man sieht das auch an der guten Entwicklung des UBS-Kurses seit dem Kauf. Für die Credit Suisse war diese Transaktion sicher nahe an der ultimativen Demütigung. Und für den Regulator war die Tatsache, dass es jetzt im Schweizer Markt noch weniger Konkurrenz gibt und die UBS noch viel größer und im Krisenfall unbeherrschbarer wird, eine Kröte, die er schlucken musste, um die Credit Suisse nicht unkontrolliert zusammenbrechen zu lassen.“

Welche Ziele haben Sie sich kurz- und langfristig bei der Volksbank BRAWO gesetzt?

„In den nächsten Monaten geht es erst einmal darum, den Bereich im Hinblick auf die zukünftigen Aufgaben aufzustellen, da der Bereich ja erst jüngst neu geschaffen wurde. Wir werden in diesem Zuge auch sukzessive mehr Aufgaben für das Depot A übernehmen und dabei natürlich immer wieder schauen, ob es noch weiteres Verbesserungspotenzial bei den bestehenden Prozessen gibt.“

Im Asset Management geht es zunächst mal darum, wie wir als Produktanbieter bei der Kapitalanlage noch wettbewerbsfähiger werden können. Wie wollen wir inhaltlich arbeiten und wofür wollen wir stehen? Welche Ressourcen brauchen wir dafür und wie nutzen wir diese effektiv?

Wie werden wir und unsere Kapitalmarktmeinung für Kunden und Berater sichtbar?

„Das Ziel soll es natürlich langfristig sein, dass unsere Anlagestrategien eine wettbewerbsfähige Wertentwicklung aufweisen und wir mit unserem Angebot eine wachsende Anzahl Kunden begeistern können. Das wichtigste Ziel unserer Tätigkeit als Vermögensverwalter ist immer die Zufriedenheit unserer Kunden mit unserer Arbeit. Ich möchte, dass man im Kundenkreis gut über unsere Arbeit spricht.“

Geldanlage ist zu einem großen Teil ein emotionales Thema. Ich möchte daher viel Wert darauf legen, dass unsere Kunden verstehen, was wir tun und warum. Denn an den Kapitalmärkten wird nicht dauerhaft die Sonne scheinen und gerade in schwierigen Phasen braucht man ein belastbares Vertrauensverhältnis zum Kunden. Mit dem Vertrauen unserer Kunden wächst dann sicher auch über die Zeit unser Dienstleistungsangebot, sodass wir zukünftig noch mehr und auch weitere Kunden, wie bspw. Family Offices oder auch andere Vermögensverwalter, gewinnen können.“

Vielen Dank für die Beantwortung der Fragen.

zusammenarbeiten. Dazu gehört bspw., dass wir regelmäßig die Berater und unsere Kunden über unsere Kapitalmarktmeinung und unsere Anlageergebnisse informieren. Damit können wir dann hoffentlich im Laufe der Zeit mehr und mehr Kunden für unsere Dienstleistung begeistern und davon überzeugen, dass die Volksbank BRAWO der richtige Ansprechpartner für die Kapitalanlage ist.“

Seit dem 1. Mai 2024 leiten Sie jetzt die neue Stabsstelle „Treasury und Assetmanagement“ bei der Volksbank BRAWO. Was reizt Sie an Ihrer neuen Aufgabe?

„Ich kann sehr viel selbst gestalten und neu aufbauen. Und ich habe Lust darauf, als Kompetenzträger für die Kapitalmärkte die BRAWO in der Region noch bekannter zu machen. Insgesamt finde ich die Kombination aus fachlichen Elementen und Vertriebsselementen an der Stelle sehr attraktiv. Und wie schon gesagt, auch die BRAWO und die handelnden Personen haben einen gewissen Einfluss in den letzten Monaten gehabt.“

Was bedeutet diese Position konkret und welche Aufgabenfelder beinhaltet sie?

„In dieser Funktion bin ich einerseits verantwortlich für das Depot A, also die Anlagen der bankeigenen Gelder am Kapitalmarkt. Weiterhin ist meine Aufgabe, die hauseigenen Vermögensverwaltungs- und Fondsmanagementkapazitäten weiter auf- und auszubauen und damit einhergehend auch die Kapitalmarktcompetenz der Volksbank BRAWO noch stärker bei unseren Kunden bekannt zu machen.“

Sie sind u. a. Spezialist für größere Verwaltungsmandate im Bereich Stiftungen und

Alle Arme hoch: Umjubelter Auftritt am Abschluss-Abend – Culcha Candela live auf der Bühne

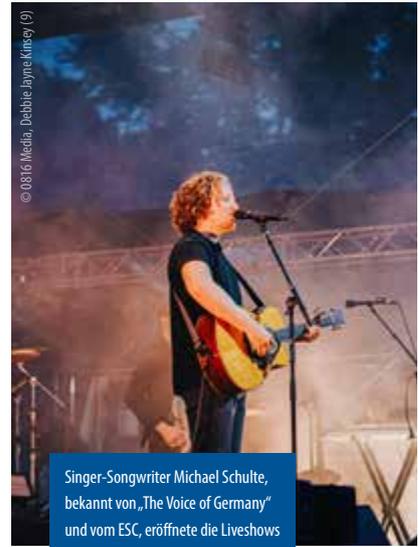


Berater Dirk Manegold (4. von links) mit Kunden der Braunschweiger Privatbank



Ausgelassene Stimmung und Konfettiregen: Die BRAWO OPEN 2024 boten vielfältige Konzerte und Partys am Abend und hochkarätiges Tennis am Tag.

Nicole Mölling, Leiterin der Direktion Salzgitter (5. von rechts), hatte viele Entscheiderinnen aus der Region zu einem Netzwerktreffen eingeladen.



© 0816 Media, Debbie Jayne Kinsey (9)

Singer-Songwriter Michael Schulte, bekannt von „The Voice of Germany“ und vom ESC, eröffnete die Liveshows auf der BRAWO-OPEN-Bühne.



Das Team Oldenburg mit Gästen und Generalbevollmächtigten Carsten Ueberschar (rechts), feierte am Finaltag.



Die Kundenbetreuer Oliver Jakob (links) und Maik Blum (2. von links) mit Gästen wie Carlo Thranhardt (rechts), ehemaliger Hochsprung-Weltmeister

Sport-, Party- und Netzwerk-Event

Die Braunschweiger Privatbank unterstützte die BRAWO OPEN 2024

Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank (links) mit Kunden beim Bayrischen Abend



Nach sieben abwechslungsreichen Spieltagen und zehn fulminanten Abendveranstaltungen – im Rahmen der 30. Auflage und des 30. Geburtstags des traditionsreichen Braunschweiger ATP-125er-Challenger-Turniers – standen am 13. Juli die Gewinner fest: Das Einzel gewann der Spanier Roberto Carballes Baena (Welt-ranglistenplatz 64) gegen den Niederländer Botic Van De Zandschulp (97) auf dem BRAWO Center Court souverän mit 6:1, 6:3. Im Doppel gewannen der Inder N. Sriram Balaji und der Ecuadorianer Gonzalo Escobar gegen das niederländische Duo Sander Arends und Robin Haase in einem ausgeglichenen Endspiel mit 4:6, 6:4, 10:8. Das war Weltklasse-Tennis – mit fast durchgehend Traumwetter – auf der idyllischen Anlage des Braunschweiger Tennis- und Hockey-Clubs (BTHC) im Bürgerpark.

32 nationale und internationale Topspieler aus 25 Ländern

BRAWO-OPEN-Turnierdirektor Volker Jäcke zeigte sich sehr zufrieden mit der Jubiläumsausgabe des traditionsreichen Braunschweiger Tennisturniers: „Wir hatten 32 nationale und internationale Topspieler zwischen 16 und 40 Jahren aus 25 Ländern in der Qualifikation und im Hauptfeld zu Gast. 15 Deutsche waren im Einzel und Doppel bei uns dabei, leider schaffte es von ihnen nur Henri Squire bis ins Einzel- sowie Nicola Kuhn und der erst 16-jährige Niels McDonald ins Doppel-Viertelfinale. Das Teilnehmerfeld war internationaler und ausgeglichener denn je, die Matches verliefen auf einem sehr hohen Niveau – auch die Finale. Auch bei der 30. Ausgabe wurde wieder ein Stück ATP- Challenger-Tennisgeschichte geschrieben.“

Braunschweiger Privatbank war auch mit Kunden dabei

Doch nicht nur im sportlichen Bereich am Tag, sondern auch beim Entertainment-Programm am Abend präsentierten sich die BRAWO OPEN 2024, die von vielen Sponsoren wie auch der Braunschweiger Privatbank unterstützt werden, in bestechender Form. Die Besucher, darunter auch viele eingeladene Kunden der Privatbank, konnten zehn lange Tage und Nächte voller Eindrücke, Erlebnisse und Emotionen genießen. Bei den abwechslungsreichen und vielfältigen Shows wurden Topstars wie Max Giesinger, Michael Schulte, Alex Christensen mit zehnköpfiger Band oder zum großen Finale Culcha Candela aufgeboten, die von einem Top-Publikum gefeiert wurden. Die BRAWO OPEN präsentierten sich auch in ihrer 30. Auflage wieder als eine der beliebtesten und bestbesuchtesten Veranstaltungen der Region. Ein einzigartiges, mehrtägiges Sport-, Party- und Netzwerk-Event, das 35.000 Gäste besucht haben – so viele wie noch nie und womit ein neuer Besucherrekord erzielt wurde. Bereits vormerken: Die 31. Ausgabe der BRAWO OPEN 2025 findet vom 3. bis 12. Juli 2025 statt.



© 06 Fotofixx, Debbie Jojme Winsay (1/3)

Ganz entspannt vor seinem Auftritt: Der erfolgreiche Sänger Max Giesinger begeisterte 4.000 Besucher mit Songs wie „80 Millionen“ und „Wenn sie tanzt“.



UFO im Abendlicht? Nein, das beeindruckende Zelt Dach im Entertainment-Bereich



Blick aus der Vogelperspektive auf das BTHC-Gelände im Bürgerpark Braunschweig



Auch die Braunschweiger Wirtschaftsjunioren besuchten die BRAWO OPEN 2024.



Die fünf Direktionsleiter der Volksbank BRAWO: Nicole Mölling, Carsten Ueberschär, Claudia Kayser, Thomas Fast und Stefan Honrath



Zünftige Oktoberfest-Atmosphäre mitten im Juli bei den BRAWO OPEN 2024



Stefanie Schwarzer, Bernadette Schulz, Dana Säuberlich und Annett Edmond, Mitarbeiterinnen der Braunschweiger Privatbank



Der United Kids Foundations Familientag begeisterte Jung und Alt.



Die Volksbank-BRAWO- Vorstandmitglieder Ralf Schierenböken, Lars Berkefeld, Jürgen Brinkmann mit dem Generalbevollmächtigten Carsten Ueberschär sowie Markus Beese und Volker Jäcke vom Veranstalter Brunswiek Marketing (von links



Die Maskottchen der regionalen Bundesligavereine und des TNB (links) trafen auf Billy, den Biber (3. von links) von den BRAWO OPEN.

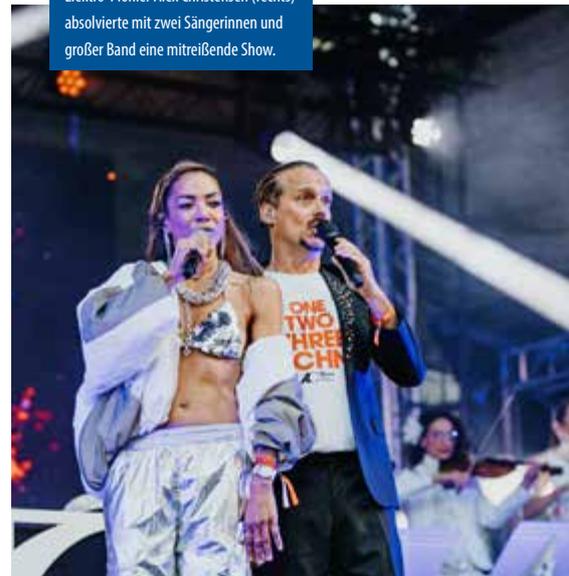


Das niederländische Duo Robin Haase und Sander Arends (2. und 3. von rechts) setzte sich in der Doppel-Konkurrenz durch.

Souveräner Sieger: Der an Nummer 1 gesetzte Spanier Roberto Carballes Baena gewann im Einzel.



Elektro-Pionier Alex Christensen (rechts) absolvierte mit zwei Sängerinnen und großer Band eine mitreißende Show.



Herrliches Sommerwetter und packende Matches konnte man auf dem BRAWO Center Court erleben.

Geballte Frauenpower

Netzwerkabend Wolfsburg WOMEN connect im CinemaxX Wolfsburg

Frauen Netzwerke boomen und sind aktuell ziemlich stark präsent – davon zeugen u. a. Hashtags wie #femalepower oder #femalebusiness in den sozialen Medien. Früher galt: „Hinter einem erfolgreichen Mann steht eine starke Frau.“ Heute gilt: Hinter einer erfolgreichen Frau steht ein Netzwerk erfolgreicher Frauen. Die Möglichkeiten des professionellen Austauschs unter Frauen haben in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen und sind vielfältiger geworden. Je mehr Frauen den Zugang zu neuen Berufsfeldern fanden und den Einzug in Führungsetagen hielten, desto mehr berufliche Frauen Netzwerke sind entstanden. Dort findet ein persönlicher, generations- und branchenübergreifender Austausch statt – in einem klaren Rahmen und auf Augenhöhe. Das stärkt das Selbstbewusstsein, gibt Mut und Motivation für berufliche Aufgaben und Träume.

Koalition statt Konkurrenz

Bei der Volksbank BRAWO sind vor allem Claudia Kayser, Leiterin der Volksbank BRAWO Direktion Wolfsburg und Organisatorin des Entscheiderinnenabends in Wolfsburg, und Nicole Mölling, Leiterin der Direktion Salzgitter, im Netzwerk-Bereich sehr aktiv und erfolgreich tätig. Die Volksbank BRAWO Direktion Salzgitter und die Braunschweiger Privatbank veranstalteten Ende Februar zusammen den ersten Unternehmerzirkel für junge Unternehmer in Salzgitter.

Beim Netzwerkabend „Wolfsburg WOMEN connect“ im April im CinemaxX Wolfsburg sorgten mit Mali Borsum und Anna Mikosch zwei Bankkauffrauen und Trainees von der Braunschweiger Privatbank für viel positive Resonanz. Mit ihrer Keynote „Smart Money Moves – ein Mann ist keine Altersvorsorge“ über das Thema Finanzplanung im geschäftlichen und privaten

Leben startete das vielfältige Veranstaltungsprogramm. Sie machten deutlich, dass beim Thema Geldanlage Perfektionismus fehl am Platz sei. „Trauen und loslegen“ lautete ihr Appell an die Frauen. Und ermunterte dazu, auch mit kleineren Geldbeträgen direkt loszulegen.

Im lichtdurchfluteten Foyer des Kinos wurden die Frauen mit Popcorn, Bilderwand und Informationen von mehr als 20 Ausstellern empfangen.



Das Heizkraftwerk Wolfsburg Nord/Süd gilt mit seinen vier hohen Schornsteinen als Wahrzeichen der Stadt. Das CinemaxX liegt gleich in der Nähe.



Brigitte Huber (ehemalige Chefredakteurin Zeitschrift Brigitte), Daniela Cavallo (Vorsitzende des Gesamt- und Konzernbetriebsrats der Volkswagen AG), Sandra Enskat (Leadership Academy Lüneburg-Wolfsburg-Bremerhaven), Lisa Schmitz (VfL Wolfsburg) und Victoria Reichelt (Moderatorin ZDFheute live „DIE DA OBEN“) während des Podiumstalks.

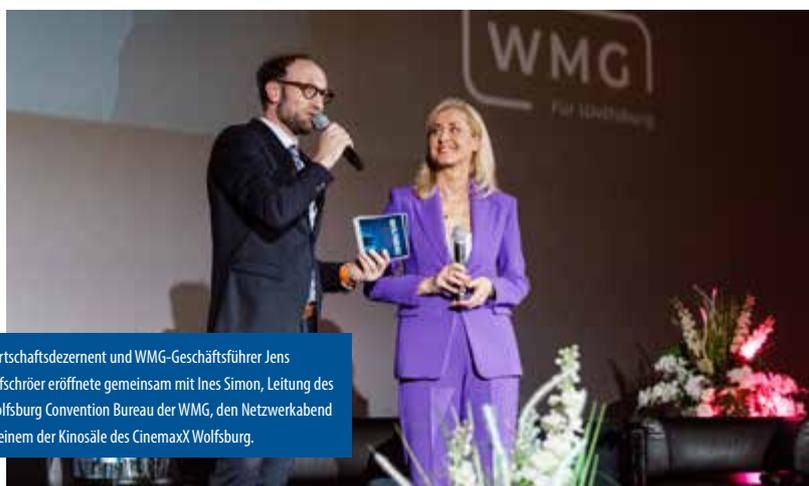




Immacolata Glosemeyer, Landtagsabgeordnete für Wolfsburg, Claudia Kayser, Leiterin Direktion Wolfsburg und Vorstandsvorsitz BRAWO Stiftergemeinschaft, mit Ines Simon, Leitung Wolfsburg Convention Bureau



Anna Mikosch und Mali Borsum, Trainees bei der Brunschweiger Privatbank, bekamen für ihre Keynote „Smart Money Moves – ein Mann ist keine Altersvorsorge“ viel Beifall.



Wirtschaftsdezernent und WMG-Geschäftsführer Jens Hofschroer eröffnete gemeinsam mit Ines Simon, Leitung des Wolfsburg Convention Bureau der WMG, den Netzwerkabend in einem der Kinosäle des CinemaxX Wolfsburg.

350 Entscheiderinnen aus der Region

Rund 350 weibliche Führungskräfte und Entscheiderinnen aus verschiedenen Branchen der Region und darüber hinaus kamen unter dem Motto „Vernetzen, inspirieren, empower“, veranstaltet von der Wolfsburg Wirtschaft und Marketing GmbH (WMG), zusammen. Das neue Eventformat bot den eingeladenen Teilnehmerinnen die Möglichkeit, sich branchenübergreifend und überregional zu vernetzen, Erfahrungen auszutauschen und wertvolle Einblicke in die Themenfelder berufliche Entwicklung und Karrieregestaltung zu gewinnen. Nach dem Auftakt von Borsum und Mikosch ging es weiter mit

einem Vortrag von Brinja Hoffmann (Diplom-Ernährungswissenschaftlerin und Expertin für Gesundheitsförderung) unter dem Titel „It’s a Men’s World – Warum Männer gegen Wände fahren und Frauen in Büros frieren“ mit dem Gender Data Gap.

Im anschließenden Podiumstak tauschten sich Daniela Cavallo (Vorsitzende des Gesamt- und Konzernbetriebsrats der Volkswagen AG), Brigitte Huber (ehemalige Chefredakteurin Zeitschrift Brigitte), Sandra Enskat (Leadership Academy Lüneburg-Wolfsburg-Bremerhaven) und Lisa Schmitz (VfL Wolfsburg) zu Female Empowerment aus. Durch den abwechslungsreichen Abend führte Victoria Reichelt (Moderatorin ZDFheute live „DIE DA OBEN“).

Im Anschluss führten die Teilnehmerinnen beim Get-together im Foyer angeregte Gespräche, knüpften neue Kontakte oder ließen sich vom Angebot der an vielen Ständen vertretenen frauengeführten Unternehmen, Vereine und Verbände Frauen inspirieren.



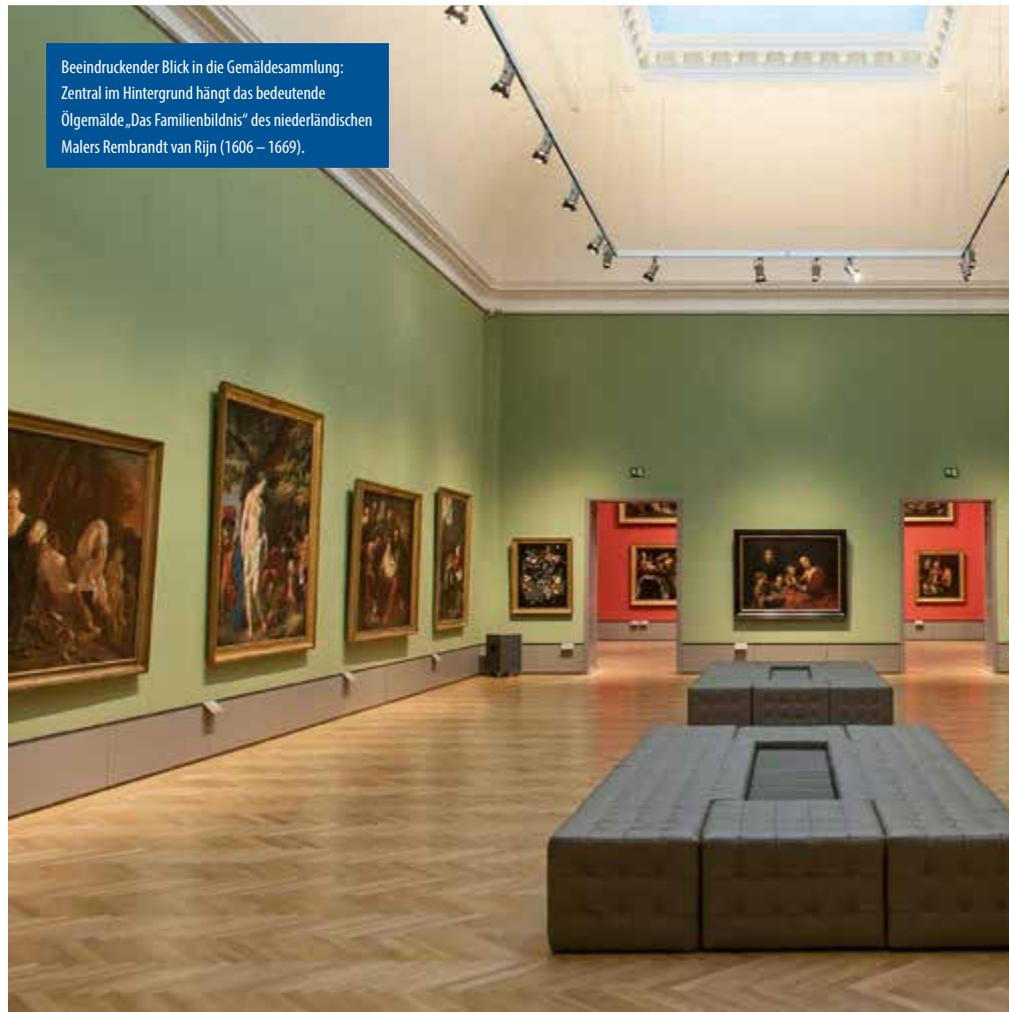
Anna Mikosch startete zusammen mit ihrer Kollegin Mali Borsum das vielfältige Programm.

Ein eindrucksvoller Ausflug in die Kunstgeschichte

Exklusive Führung durch das Herzog Anton Ulrich-Museum

„Ich freue mich auf ein interessiertes Publikum, auf ein Kennenlernen. Wir wollen mit Ihnen in die Kunstwelt eintauchen. Und wir wollen Sie zu Wiederholungstätern machen“, begrüßte Dr. Thomas Richter, Direktor des Herzog Anton Ulrich-Museums, rund 30 geladene Kunden der Braunschweiger Privatbank, Sponsor des traditionsreichen Hauses. Mitte Mai hatten die VIP-Gäste die Möglichkeit zu einer exklusiven Führung mit dem Kunst- und Geschichtsexperten durch die imposanten Räumlichkeiten – und zwar in den Abendstunden, außerhalb der regulären Öffnungszeiten.

Nach einem kurzen Sektempfang im „Foyer des Apoll“ ging es los auf einen rasanten, komprimierten und teilweise atemberaubenden Rundgang durch eindrucksvoll dekorierte Räume, herrschaftliche Säle, über viele Treppen und durch viele gut gesicherte Türen des Herzog Anton Ulrich-Museums. „Wir sind das älteste Museum der Welt mit einer fürstlichen Sammlung. Das ist selten“, erklärte Dr. Richter bei einem der ersten schnellen Stopps in der aktuellen Ausstellung „Das Silber der Welfen“.



Im „Foyer des Apoll“ startete der inspirierende Rundgang.



Die geladenen Gäste wurden mit Sekt und alkoholfreien Getränken begrüßt.



Spektakuläre Silbermöbel der Welfen

Diese präsentiert u. a. 13 spektakuläre Silbermöbel-Stücke: Zwei Prunkspiegel, zwei Tische, vier Gueridons und fünf Stühle, die zwischen 1725 und 1730 in den besten Werkstätten ihrer Zeit in Augsburg gefertigt wurden und ihresgleichen suchen. Es sind herausragende Zeugnisse fürstlicher Repräsentation und Meisterwerke der Goldschmiedekunst. Sie erzählen

von ihrem glücklosen Auftraggeber in Wien, dem klugen Ankauf durch Herzog August Wilhelm von Braunschweig-Wolfenbüttel und ihrer abenteuerlichen Reise durch drei Jahrhunderte europäischer Geschichte.

Fantastisch-albtraumhafte Aquatinta-Radierungen

Eine ganz andere Art von künstlerischer Strahlkraft vermitteln dagegen die Werke in einer

weiteren Ausstellung, die an diesem Abend kurz besucht wurde: „GOYA – Im Labyrinth der Unvernunft“. Zu sehen sind dunkel-rätselhafte Aquatinta-Radierungen des spanischen Malers und Grafikers Francisco de Goya (1746 – 1828) aus dem Zyklus Los Disparates (Torheiten, Absurditäten). Es sind Höhepunkte seines (Alters-) Werks – und in der Geschichte grafischer Kunst überhaupt. Dargestellt sind fantastisch-albtraumhafte Szenen voll bitterer Komik und



© Herzog Anton Ulrich-Museum, Foto: Claus Cordes



© Philipp Ziebart (8)

Lennart Bernert, Anna Mikosch und Maik Blum von der Braunschweiger Privatbank vor dem Herzog Anton Ulrich-Museum



Dr. Thomas Richter, Direktor des Herzog Anton Ulrich-Museums, führte versiert und anekdotenreich durch die Räumlichkeiten.



zuweilen krasser Grausamkeit. Als Leitmotive erscheinen fließende Gegensätze von Mensch und Tier, Fesselung und Tanz, Maskerade und Enthüllung. „Alle grafischen Arbeiten Goyas befinden sich in unserem Bestand. Insgesamt umfasst dieser 130.000 Werke unterschiedlichster Künstler“, verriet Dr. Richter.

Letzter Stopp des Abends: Rembrandt und Vermeer

Anschließend ging es mit ihm im Schnelldurchlauf weiter entlang an Vitrinen voller hochwertiger Porzellans, imposanter Skulpturen, filigraner Elfenbeinarbeiten und seltener Automatenuhren, die Herzog August Wilhelm einst sammelte und selbst reparierte. Dazu servierte der Museums-Chef immer wieder kurze, komprimierte und pointierte Wissenshäppchen aus der Vergangenheit.

Den finalen Stopp dieses einmaligen Abends legten die Anwesenden in der großen Gemäldegalerie ein. Der Grund: ein fein und subtil gemaltes Bild von Jan Vermeer (1632 – 1675), „einem der ganz großen Namen der europäischen Kunstgeschichte“. Dieses steht im Zentrum der Sammlung, wird aber fast ein wenig versteckt in einem Nebenraum präsentiert: „Das Mädchen mit dem Weinglas“. Darauf zu sehen sind eine Frau und zwei Männer. Einer wirkt eingenickt, abwesend, der andere aktiv, gebückt. Die junge Frau blickt den Betrachter direkt an, mit eingefrorenem Lächeln. Eine Verführungsszene? Eine Opfersituation? „Vermeer spielt mit dem Motiv, mit Licht, mit Material. Nichts ist unabsichtlich. Das Bild hat den Sinn und Zweck, dass man darüber spricht. Es geht darum, was wir zu Ende denken“, erklärt Dr. Richter das eindrucksvolle Werk, das mit 100 Millionen Euro versichert ist.

Das zweite große internationale Werk, das Richter abschließend vorstellt, ist „Das Familienbildnis“ von Rembrandt van Rijn (1606 – 1669). Ein dunkel-atmosphärisches Spätwerk des niederländischen Maler-Genies. Im Anschluss an die Führung ging es weiter im Café Antons: mit Snacks, Wein und guten Gesprächen, in dem die vielen verschiedenen Eindrücke entspannt rekapituliert wurden.



Maik Blum, Direktor Wealth Management bei der Braunschweiger Privatbank, im Gespräch mit Dr. Thomas Richter



Die spektakulären Silbermöbel der Welfen sind Zeugnisse fürstlicher Repräsentation und Meisterwerke der Goldschmiedekunst.



Dr. Richter führte durch viele Räume und Ausstellungen des im Jahr 1754 eröffneten Herzog Anton Ulrich-Museums, das 4.000 Kunstwerke aus 3.000 Jahren Kunstgeschichte präsentiert.

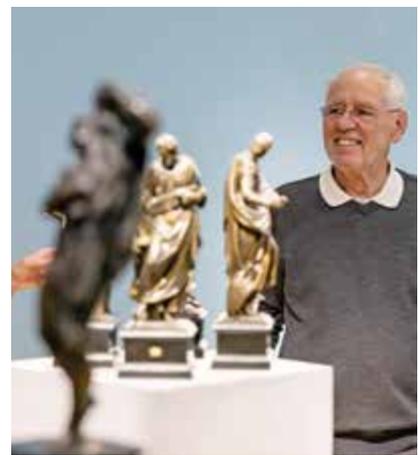


© Jan Vermeer/Wikimedia

Meisterwerk: „Das Mädchen mit dem Weinglas“ gilt als eins der wichtigsten Werke des holländischen Barock-Malers Jan Vermeer.



Lennart Bernert, Kundenbetreuer der Braunschweiger Privatbank, im Gespräch mit einer Kundin



Viele wertvolle Prunkbüsten, einzigartiges Porzellan und seltene Uhren waren zu sehen.



Die Skulpturen- und Kunsthandwerk-Sammlung besteht fast ausschließlich aus den Beständen, die durch die Braunschweiger Herzöge, insbesondere Herzog Anton Ulrich und seines Sohns August Wilhelm, angesammelt wurden.



Die Ausstellung zeigt u. a. expressive Bilder mit großen farbigen Flächen und rahmenden Ornamenten, auf denen oftmals Alltagsmotive aus dem dörflichen Leben zu sehen sind.

Ein Ausflug „aufs Land“

Vernissage des HBK-Meisterschülers Jan-Hendrik Brinkmann in der Braunschweiger Privatbank



Wiebke Geismann und Lilia Scheschenja, Sekretärinnen der Braunschweiger Privatbank



Auf viel Interesse stieß die Vernissage bei Kunden, aber auch Künstlern.



Bernadette Schulz, Business Development/People Strategy bei der Braunschweiger Privatbank, und Sandra Erbe, Marketing- und Eventmanagerin Volksbank BRAWO

Kühe, Korn und Kaffeegedeck:
 Zu einem inspirierenden Ausflug „aufs Land“, zur Vernissage des Künstlers Jan-Hendrick Brinkmann, lud die Braunschweiger Privatbank an einem Donnerstagabend Ende April ihre Kunden ein. Die poppig-bunten, teilweise großformatigen Ölgemälde und kleineren Zeichnungen bringen authentisches dörfliches Leben in die eher nüchternen Räumlichkeiten der 13. Etage, in denen vor allem Finanzthemen – täglich und in vielfältigster Weise – verhandelt werden.



HBK-Meisterschüler Jan-Hendrik Brinkmann



Bunte Ölgemälde und Zeichnungen verzieren aktuell die Büroräume in der 13. Etage des Business-Centers II.

Kunst trifft Cash – das ist bei der Braunschweiger Privatbank seit Langem Programm. Lennart Bernert, Kundenbetreuer und zuständig für den Bereich Kunstförderung, appellierte in seiner Eröffnungsrede an die Anwesenden: „Wir wollen jungen, talentierten und aufstrebenden Künstlern unter die Arme greifen. Nehmen Sie sich den Künstler, gehen Sie mit ihm in unseren Räumen herum, lassen Sie sich seine Bilder erklären, diskutieren Sie mit ihm. Jan-Hendrik Brinkmanns Werke sind eine Reise in die Vergangenheit. Ich wünsche Ihnen einen schönen Rundgang, genießen Sie die Zeit mit uns.“



Lennart Bernert, Kundenbetreuer Braunschweiger Privatbank, hielt eine kurze Begrüßungsrede.

Das wurde von vielen Gästen gerne genutzt, denn so plakativ die dargestellten Figuren, Situationen und Motive auf den ersten Blick wirken, ist vieles doch erklärungsbedürftig. Hinter der Oberfläche geht es in die Tiefe. „Grundsätzlich basieren meine Bilder auf der Idee der Collage. Ich arbeite mit Fotos als Vorlagen. Die Figuren, die darauf zu sehen sind, versuche ich alle gleich zu behandeln: Ich setze sie ins Bild und lasse sie stehen“, verriet der introvertiert wirkende HBK-Meisterschüler.

Farbige Flächen und rahmende Ornamente

Brinkmann arbeitet für seine expressiven Bilder mit großen farbigen Flächen und rahmenden Ornamenten, in denen sich die „einfachen Menschen“ vom Dorf aufhalten, herumstehen und -sitzen: an ordentlich gedeckten Kaffeetischen, bei der sonntäglichen Familienzusammenkunft im Garten oder beim Schützenfest, dem Höhepunkt des Jahrs. Sie sinnieren, tratschen, trinken. Vollführen ruhige, ritualisierte, trivial wirkende Handlungen aus. Es sind uns vertraut wirkende Situationen – und Variationen davon. Brinkmann, der selbst lange in der norddeutschen Provinz gelebt hat, stellt seine Protagonisten aber nie bloß, hat einen beobachtenden, nüchternen, nostalgischen, aber auch empathischen Blick auf diese Dorfbewohner. Dabei regt er zugleich auch zum Nachdenken über gängige Klischees und Stereotypen, Klassen- und Milieuverhältnisse an. Seine Bilder, die noch bis Ende des Jahrs in der Braunschweiger Privatbank zu sehen (und auch zu kaufen) sind, rufen beim Betrachter ambivalente Assoziationen hervor, fordern zur Auseinandersetzung, zur Kommunikation darüber auf. Und genau dafür ist gute Kunst wichtig.



Dirk Manegold, Kundenbetreuer Braunschweiger Privatbank, sieht sich mit Kunden die aktuelle Ausgabe des Magazins Braunschweiger Brief an.



Schützenfestaufmarsch in verschiedenen Farbtönen



Pana-Cotta-Stilleben: das Dessert für die Gäste



Madlen Hagedorn, Vertriebsassistentin, mit Mali Borsum, Trainee bei der Braunschweiger Privatbank

Eine Reise durch die deutsche Nachkriegsgeschichte

Die Braunschweiger Privatbank Köln lud ihre Kunden zu einer exklusiven Führung ins Haus der Geschichte in Bonn

Im Juni hatten Kunden und Interessenten die Gelegenheit, die Ausstellung „Zeitreise durch die deutsche Geschichte seit 1945“ im Haus der Geschichte in Bonn zu besuchen. Die Braunschweiger Privatbank Köln lud zu einer exklusiven Führung nach Öffnungsschluss des Museums ein. Dr. Thorsten Smidt (Ausstellungsdirektor Haus der Geschichte Bonn) führte kurzweilig durch circa 80 Jahre deutsche Geschichte. „Die Erfahrung war beeindruckend und lehrreich, eine lebendige und umfassende Darstellung der deutschen Geschichte der letzten 80 Jahre“, berichtete ein begeisterter Teilnehmer.



Dr. Thorsten Smidt, Ausstellungsdirektor Haus der Geschichte Bonn, führte kurzweilig durch circa 80 Jahre deutsche Geschichte.



Durch viele Originaldokumente und Filmaufnahmen konnte man die politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen dieser Zeit gut nachvollziehen.

Die Teilung Deutschlands und der Kalte Krieg

Die Ausstellung beginnt in den Nachkriegsjahren, die von Zerstörung und Neuanfängen geprägt sind. Besonders eindrucksvoll war die Sektion über die Teilung Deutschlands und den Kalten Krieg. Hier wurde anschaulich erklärt, wie die politischen Spannungen zur Entstehung der beiden deutschen Staaten führten und welche komplexen Beziehungen zwischen der Bundesrepublik und der DDR bestanden. Originaldokumente und Filmaufnahmen halfen dabei, die politischen und gesellschaftlichen Entwicklungen dieser Zeit nachzuvollziehen. Ein Highlight war zudem der Besuch eines originalgetreuen Rosinenbomber-Flugzeugs, das während der Berliner Luftbrücke im Einsatz war. „Es war faszinierend, sich vorzustellen, wie diese Maschinen damals Lebensmittel und andere Güter in die blockierte Stadt brachten“, sagte Kamil Javier Torres, Leiter Braunschweiger Privatbank Niederlassung Köln.

Nostalgische Blicke auf die 50er und 60er Jahre

Die Ausstellung bietet auch einen nostalgischen Blick auf die 50er und 60er Jahre. Besonders charmant: ein Hippie-Bulli, der die Besucher in die 68er Jahre mitnimmt und den Zeitgeist dieser rebellischen Dekade spürbar macht. Jedes ausgestellte Objekt erzählt eine eigene Geschichte. Zeitzeugenberichte von ehemaligen Jugendlichen der „Beat-Generation“ und von „Gastarbeitern“ in Westdeutschland geben der Ausstellung eine persönliche Note und ermöglichen einen emotionalen Zugang zur Geschichte. „Besonders berührend war es für unsere Gäste, vertraute Gegenstände zu entdecken: ein Küchengerät, das man aus dem Haushalt seiner Eltern kannte, oder ein altes Lied, das an seine Jugend erinnerte“, berichtete Torres. Diese persönlichen Verbindungen machten die Ausstellung zu einer Reise in die eigene Vergangenheit und schufen ein Gefühl der Verbundenheit mit der kollektiven Geschichte. Insgesamt war der Besuch der Ausstellung eine bereichernde Erfahrung, die historische Ereignisse lebendig machte und zeigte, wie sie das heutige Deutschland geprägt haben.

Einsatz für das Gemeinwesen

Die gemeinnützig anerkannte Stiftung Nachhaltig Uelzen wurde vom EngagementZentrum und der Braunschweiger Privatbank auf dem Weg ihrer Gründung begleitet

Monika Schmidt, Geschäftsführerin, und Matthias Marx, Stiftungs- und Fundraising-Berater beim EngagementZentrum



Wir leben aktuell in turbulenten Zeiten: Krieg, Krisen und mannigfaltige Konflikte bestimmen unser Leben – und die tägliche mediale Berichterstattung. Umso wichtiger ist es daher, positive Gegenpole zu setzen und sich gesellschaftlich zu engagieren. Die EngagementZentrum GmbH, ein gemeinwohlorientiertes Mitglied der BRAWO GROUP, hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 2015 genau dieser gesellschaftlichen Unterstützung verschrieben und fördert Menschen bei der Verwirklichung ihres persönlichen Engagements – und das in enger, vertrauensvoller und erfolgreicher Zusammenarbeit mit der Braunschweiger Privatbank.

Monika Schmidt, Geschäftsführerin des EngagementZentrums, erläutert die Bedeutung: „Gemeinnütziges Engagement bedeutet für mich, sich bspw. für Menschen einzusetzen, die in irgendeiner Form schlechter gestellt sind als man selbst. Das empfinde ich als Aufgabe einer jeden Gesellschaft: Die Stärkeren unterstützen die Schwächeren. So etwas kann ein Staat nicht allein lösen. Gemeinnütziges Engagement schafft neben monetären Werten auch solche, die nicht messbar sind wie Zuwendungen, Unterstützung und Rückhalt. Das erreichen Menschen nur unter- und miteinander.“

Beratung, Verwaltung und Unterstützung

Das EngagementZentrum (www.engagementzentrum.de) hat sich dabei in den vergangenen Jahren auf drei Grundpfeiler fokussiert: die Gründungsberatung, die Stiftungsberatung sowie die Stiftungsverwaltung. „Bei der Grün-

dungsberatung unterstützen wir Menschen dabei, das für sie passende Engagement zu finden. Die meisten Menschen haben unzureichende Kenntnisse von gemeinnützigen Strukturen. Wir zeigen ihnen verschiedene Möglichkeiten auf – von einer einfachen Spende über einen Stiftungsfonds bis hin zur Gründung einer eigenen Stiftung. Die Beratung dazu ist hochgradig persönlich. Denn der Wunsch, Gutes zu tun, ist oftmals persönlich motiviert“, weiß Monika Schmidt.

Zusammen mit ihrem Team leistet sie Hilfeleistung bei unterschiedlichen Themen wie z. B. zum Fundraising, also der Steigerung des Vermögens der gemeinnützigen Organisation, der Recherche und Akquise von Fördermitteln oder zur Gewinnung und Motivation von Ehrenamtlichen. Des Weiteren hat man sich als verlässlicher Dienstleister auf Stiftungsverwaltung spezialisiert, unterstützt und entlastet bestehende Stiftungen im administrativen Bereich, damit diese z. B. größere bürokratische Herausforderungen wie die Steuergesetzgebung bewältigen können. Eine Stiftungsbroschüre mit allen

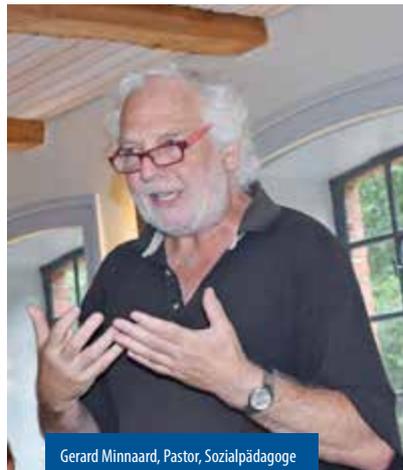


relevanten Informationen kann in gedruckter Form kostenfrei angefordert werden. Zwar liegt der Fokus des EngagementZentrums in der BRAWO-Region, aber man hat sich inzwischen auch überregional einen Namen gemacht – und erhält Anfragen aus vielen Teilen Deutschlands. Ein passendes Beispiel: die gemeinnützig anerkannte Stiftung Nachhaltig Uelzen.

Förderung, Hilfe und Stärkung in vielen Lebensbereichen

Die Stiftung Nachhaltig Uelzen hat im Vergleich zu vielen anderen Stiftungen einen sehr breit angelegten Stiftungszweck: Sie fördert Religion, Jugend- und Altenhilfe, Kunst und Kultur, Erziehung, Volks- und Berufsbildung. Dazu Naturschutz, das Wohlfahrtswesen und das bürgerschaftliche Engagement zugunsten vorgenannter gemeinnütziger Zwecke zur Stärkung von Gerechtigkeit, Frieden, Nachhaltigkeit und Geschwisterlichkeit in regionalen Zusammenhängen. So steht es in der Satzung der auf Ewigkeit angelegten Stiftung. Als ihrer Region verbundene Stiftung möchte die Stiftung Nachhaltig Uelzen aber neben der oben genannten Transformation auch Menschen, Organisationen und Betrieben einen Raum geben, sich mittels Zustiftungen, Spenden oder zeitlichem Engagement an dieser Aufgabe zu beteiligen. Sie will sich mit allen anderen Kräften verbünden, die das Gemeinwesen der Region lebenswerter gestalten wollen.

Matthias Marx, Stiftungs- und Fundraising-Berater im EngagementZentrum, erklärt die Hintergründe der Gründung der Stiftung als selbstständige, rechtsfähige Hybrid-Stiftung:



Gerard Minnaard, Pastor, Sozialpädagoge und Stiftungsvorstand, bei einer Rede

„In diesem Fall war die rechtsfähige Stiftung bürgerlichen Rechts in ihrer Ausgestaltung als sogenannte Hybrid-Stiftung – mit einem unverbrauchbaren und einem verbrauchbaren Vermögen – die den Vorstellungen und Wünschen der Stifter entsprechende, adäquate Stiftungsform. In anderen Fällen wird es die selbstständige Treuhandstiftung, die Urform“ einer Stiftung, oder ein sogenannter Stiftungsfonds, also eine zweckgebundene Zustiftung an eine bestehende Stiftung sein. Möglicherweise stellt sich im Rahmen der Beratung auch heraus, dass die Rechtsform Stiftung für das gemeinnützige Vorhaben nicht zielführend ist und bspw. ein Verein oder eine gemeinnützige GmbH die passende Wahl ist. Letztlich betrachten wir jede einzelne Beratung als einen ergebnisoffenen Prozess.“

Speziell angefertigter „Maßanzug“

Die Stiftung Nachhaltig Uelzen ist ein von den Stiftern inspirierter und von allen beratenen Parteien angefertigter „Maßanzug“. Besonders macht diese Stiftung neben ihrem breiten Stiftungszweck und ihrem hybriden Vermögen, dass sich Zustifter mit eigenen Stiftungsfonds an ihr beteiligen können und sie prospektivisch auf die Zukunft und ihre Weiterentwicklung hin entworfen wurde. Insbesondere bei auf die Ewigkeit hin angelegten Stiftungen wie dieser bedarf es reiflicher Überlegungen. „Schnellschüsse“ gilt es in jedem Fall zu vermeiden. Viele Stifter sind sich der unterschiedlichen Gestaltungsmöglichkeiten und der Vielfalt gemeinnütziger Zwecke verständlicherweise nicht bewusst.

„Dieser wunderbare Ort der Spiritualität, des Friedens und der Begegnung, den Klara Butting und Gerard Minnaard in den letzten Jahrzehnten aufgebaut haben, hat jede Unterstützung durch Spenden, Zustiftungen und ehrenamtliches Engagement verdient“, betont Matthias Marx.

Insbesondere da das behördliche Anerkennungsverfahren für die Stiftung Nachhaltig Uelzen mehr Zeit in Anspruch nahm, als es die Beteiligten bei Beginn des Beratungs- und Gründungsprozesses vermutet hätten: „Ein besonderer Dank für die vertrauensvolle, geduldige und konstruktive Zusammenarbeit gilt neben den Stiftern auch dem Steuerberater und Vorstandsmitglied der Stiftung Florian Lücke. Unsere Kollegen der Braunschweiger Privatbank, vor allem Michael Feisthauer, haben ihre große Expertise in der Vermögensanlage und der Formulierung von Anlagerichtlinien für Stiftungen in den Beratungsprozess eingebracht“, lobt Marx die enge Zusammenarbeit.

Michael Feisthauer, seit kurzem Direktor Wealth Management, fügt hinzu: „Ich habe die vorbereitenden Gespräche zur Stiftungsgründung als sehr offen und vertrauensvoll erlebt. Mein Schwerpunkt in den Gesprächen war die Begleitung in Fragen zur zukünftigen Vermögensanlage und -strukturierung. Da wir frühzeitig in die grundsätzlichen Überlegungen zur möglichen zukünftigen Anlagestruktur eingebunden wurden, konnten wir hierzu in angemessener Ruhe Konzepte erarbeiten und besprechen. Die Gespräche habe ich als sehr konstruktiv und zielführend erlebt. Es hat mir viel Freude gemacht, diese Stiftungsgründung mitzugestalten.“

Was die Gründungsbegleitung von Stiftern durch das EngagementZentrum besonders attraktiv macht: Die Beratung durch das En-



Nachhaltigkeitstag auf dem Gelände der Woltersburger Mühle. Ein Friedensort, an dem soziales Engagement, biblische Spiritualität und Nachhaltigkeit gelebt werden.



Der Vorstand und neue Beirat der Stiftung Nachhaltig Uelzen

gagementZentrum ist – für den Fall, dass das Stiftungsvermögen dauerhaft bei der Braunschweiger Privatbank respektive der Volksbank BRAWO angelegt wird – vollständig kostenfrei. Auf dem Feld der Rechts- und Steuerberatung arbeitet das EngagementZentrum mit profunden, mit dem Gemeinnützigkeits- und Stiftungsrecht vertrauten Partnern zusammen, deren Beratungskosten gesondert in Rechnung gestellt werden.

Regionale Plattform im Sinne nachhaltiger Entwicklung

Die gemeinnützig anerkannte Stiftung Nachhaltig Uelzen erfüllt als Hybrid-Stiftung zwei Aufgaben: Sie ist erstens eine mit einem traditionellen Stiftungsgrundstock ausgestattete regionale Plattform, die regionale Projekte im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung unterstützen will. Für diesen Bereich der Stiftung wurde ein breiter Beirat ins Leben gerufen. Sie ist zweitens eine sogenannte Verbrauchsstiftung, die ausschließlich für den gemeinnützig anerkannten Verein Woltersburger Mühle bestimmt ist. In dem zweiten Bereich entscheidet nur der Vorstand der Stiftung (also ohne Beirat), der mit dem Vorstand des Vereins verzahnt ist. Die Verwaltungsarbeit für die Stiftung wird vom eigenständigen Verein Woltersburger Mühle abgedeckt. Die Woltersburger Mühle ist ein Friedensort, an dem soziales Engagement, biblische Spiri-

tualität und Nachhaltigkeit einander die Hand reichen. Konkret befinden sich auf dem Gelände: eine Jugendwerkstatt (ein Qualifizierungsprojekt für arbeitslose Jugendliche), ein Zentrum für biblische und politische Bildung, ein Café und Seminarbetrieb (mit 40 Betten) und ein regionales Netzwerk für Nachhaltigkeit.

Sämtliche Gebäude auf dem Gelände wurden in den Jahren von 2008 bis 2012 von vielen arbeitslosen Frauen und Männern renoviert. Gerard Minnaard, Pastor, Sozialpädagoge und Geschäftsführer der Woltersburger Mühle e. V., erzählt: „Der breit aufgestellte Beirat wird im Herbst zum ersten Mal über Projektanträge entscheiden. Neben der Gründung eines Repair-Cafés, bei der auch Flüchtlinge einbezogen werden sollen, könnten weitere erste Projekte sein: ‚Uelzen Essbare Stadt‘, ein Projekt, das mit vielen Gruppen und Ehrenamtlichen die Innenstadt zum Blühen bringen will, sowie ein gesundheitsförderliches Essensprojekt in einem der Dörfer im Landkreis mit einer Schule.“

Der Niederländer Minnaard, der schon 35 Jahre in Deutschland lebt, ist fest davon überzeugt, dass alle Menschen, die genug Kraft und genug Möglichkeiten haben, sich für das Gemeinwesen einsetzen müssen: „Wenn wir das nicht tun, wird die Instabilität immer größer und irgendwann übergeben wir einen Scherbenhaufen. Technisch sind wir weit gekommen, vielleicht sogar zu weit. Menschlich stehen wir am Anfang – das ist nicht gut.“ Minnaard abschließend: „Der Kontakt zur Braunschweiger Privatbank kam eher zufällig über eine Verwandte. Wie es oft im Leben ist, die Beziehungen sind entscheidend. Jemand ist zufrieden, erzählt es weiter – und auch wir werden es weitererzählen.“



Die Übernachtungshäuser der Woltersburger Mühle liegen mitten in der Natur – zum Teil mit Blick aufs Wasser.

„Ein breiter Erfahrungsschatz“

Stefan Riecher, Direktor Braunschweiger Privatbank, im Interview

Das Prinzip einer Stiftung ist einfach: Ein Stifter möchte sich langfristig für einen gemeinnützigen Zweck engagieren und bringt dazu sein Vermögen in eine Stiftung ein. Die Stiftung legt das ihr übertragene Vermögen sicher und gewinnbringend an. Die so erwirtschafteten Überschüsse werden für den gemeinnützigen Zweck ausgegeben. Damit das auch funktioniert, benötigt man die Hilfe, Expertise und das Netzwerk von vertrauenswürdigen Stiftungsberatern wie Stefan Riecher.

Herr Riecher, wann empfehlen Sie Ihren Kunden eine Stiftungsgründung?

„Die Beliebtheit des Stiftens bleibt ungebrochen. Allein im Jahr 2023 wurden in Deutschland 637 neue Stiftungen gegründet. Damit steigt die Zahl der rechtsfähigen Stiftungen bürgerlichen Rechts auf 25.777. Unsere Kunden stellen sich oftmals schon zu Beginn des Prozesses richtungsweisende Fragen. Will ich Vermögen, Know-how oder Ideen einbringen? Brauche ich eine eigene Rechtsstruktur? Wir helfen, Antworten zu finden.“

Was sind die meisten Motive für eine Stiftungsgründung?

„Stiftungen sind ein modernes Mittel, um mit privatem Vermögen gesellschaftliche Veränderungen bewirken zu können. Dabei liegt der Reiz für die Stifterin oder den Stifter darin, eine nach ihren Vorstellungen sinnvolle Organisation gestalten zu können, um einen Zweck zu erfüllen, der ihnen besonders am Herzen liegt. Die Gründe, eine Stiftung errichten zu wollen, sind vielfältig. Spricht man mit Stifterinnen und Stiftern, ist es meist der Wunsch, etwas bewegen zu wollen, der Gesellschaft etwas zurückgeben zu wollen oder weil die persönliche Betroffenheit von einer Krankheit oder von einem gesellschaftlichen Missstand zum Handeln herausfordert.“

Was ist das Besondere an einer Stiftungsgründung mit der Braunschweiger Privatbank? Welche Vorteile ergeben sich daraus für Ihre Kunden?

„An erster Stelle ist hier die besondere Expertise unserer Stiftungsberater bei der Kapitalanlage für Stiftungen zu nennen. Darüber hinaus ver-

fügen wir innerhalb der BRAWO GROUP mit der Volksbank BRAWO Stiftung, dem Engagement-Zentrum, der BRAWO Stiftergemeinschaft und dem Kindernetzwerk United Kids Foundations über einen breiten Erfahrungsschatz auf diesem Gebiet. Diesen stellen wir unseren Kunden gerne zur Verfügung und suchen zudem auch den Schulterschluss zu bestehenden Rechtsanwälten und Steuerberatern unserer Kunden. Über die vielen Jahre unserer Tätigkeit haben sich nützliche Kontakte zu relevanten Personen der Stiftungs- und Finanzaufsicht entwickelt.“

Welche Anforderungen kommen in diesem Rahmen auf Sie als Berater zu?

„Häufig kommen Fragen zur Satzungsgestaltung, zu steuerlichen Vorteilen des Stiftens sowie zum Stiftungsrecht, zum Stiftungsmanagement und schließlich zur Kapitalanlage auf. Auf Wunsch bringen wir alle involvierten Personen

dieses Prozesses zusammen und übernehmen die Koordination.“

Was sind die wichtigsten Themen, die potenzielle Stifter bei einer Gründung beachten sollten?

„In jedem Fall empfehlen wir potenziellen Stiftern ein tiefes Auseinandersetzen mit der Materie unter Inanspruchnahme entsprechender Beratung. Steht der Entschluss fest, privates Vermögen für eine Stiftung einsetzen zu wollen, bietet das deutsche Zivilrecht dem Stifter mehrere Gestaltungsmöglichkeiten, sein Vorhaben umzusetzen. Hinter dem Begriff Stiftung verborgen sich nämlich verschiedene Rechtsformen und Typen. Die beliebtesten Rechtsformen sind die rechtsfähige Stiftung bürgerlichen Rechts sowie die Treuhandstiftung. Andere Rechtsformen können auch eine Stiftungs-GmbH oder ein Stiftungsverein sein.“

Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank



„System follows strategy“

Bernadette Schulz, neue Mitarbeiterin der Braunschweiger Privatbank im Bereich Business Development, im Interview

Frau Schulz, wie verlief Ihr bisheriger beruflicher Werdegang?

„Nach meinem Studium am European Business College in Hamburg habe ich als Assistentin der Geschäftsleitung in verschiedenen Unternehmen der verarbeitenden Industrie begonnen. Meine berufliche Laufbahn habe ich größtenteils in der Automobilzuliefererindustrie verbracht und mich über die kontinuierliche Verbesserung und Lean Management in den Bereich Global Talent Management entwickelt.“

Was reizt Sie an der Arbeit im Bankbereich?

„Die Arbeit im Bankbereich unterscheidet sich grundlegend von meinen vorherigen beruflichen Erfahrungen. Gerade dieser Unterschied und die Möglichkeit, als Quereinsteiger die Welt der Banken kennenzulernen, fasziniert mich sehr. Ich habe sicher einen anderen Blickwinkel auf die Dinge und stelle Fragen, die ein Banker auf diese Weise nicht stellen würde. Ich möchte neue Impulse geben, Prozesse verschlanken und Strukturen aufbauen.“

Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Arbeit besonders wichtig?

„Die Freiheit, mir meine Arbeit selbst gestalten zu können, beflügelt mich. Gepaart mit einer offenen und freundlichen Team-Atmosphäre sind der Motivation keine Grenzen gesetzt.“

Sie sind für die strategische und operative Weiterentwicklung der Braunschweiger Privatbank zuständig. Was bedeutet das genau?

„Durch meine langjährige Tätigkeit im Global Talent Management habe ich Projektmanagement in jeder Phase vom Greenfield bis hin zur Optimierung von Prozessen und Programmen in Zuge der Digitalisierung begleitet. Gemäß der Devise ‚System follows strategy‘ bin ich überzeugt, ein erfolgreiches Projektmanagement beginnt mit der strategischen Mittel- bis Langfristplanung der Geschäftsziele und folgt in enger Abstimmung mit den einzelnen Bereichen. Jede Initiative, jedes Projekt lebt durch die Menschen, die darin involviert sind, und die Mitarbeitenden, die in den geschaffenen Strukturen

arbeiten. Ganzheitliches Change Management begleitet daher jeden Schritt und ebnet den Weg für die erfolgreiche Umsetzung sowie die nachhaltige Ausrichtung. Genau diese Kombination aus strategischem und operativem Arbeiten begeistert mich und macht meine tägliche Arbeit bunt und interessant.“

Die Braunschweiger Privatbank ist weiterhin im Aufbau und wächst kontinuierlich. Nach dem Aufbau der Standorte in Köln und Oldenburg kommen nun Hamburg und München dazu. Was bedeutet das für Ihre Arbeit?

„Diese verschiedenen Standorte bringen unterschiedliche Märkte und Kundenstrukturen mit sich. Nach zehn Jahren steht auch die Braunschweiger Privatbank am Punkt einer Neuorientierung. Welches Produktportfolio ist angemessen? Wie können wir den Kunden-

anforderungen gerecht werden? Wer sind die Kunden der Zukunft? Unsere Antwort darauf sind individuelle und innovative Ansätze.

Die Installierung einer Business-Development-Position ist ein gutes Beispiel für die Gestaltung dieser Neuausrichtung, um dem Wandel der Zeit und den sich damit ergebenden Anforderungen Rechnung zu tragen. Digitalisierung, Female Finance und Next Generation sind nur einige Schlagworte. Unser Streben und unsere Ziele richten sich auf die Zufriedenheit unserer Kunden, aktuelle Kunden und Neukunden. Mit dem Ausbau unseres Produktportfolios oder der Erweiterung der Marktpräsenz einerseits sowie der Stärkung des Backoffice, bspw. mit innovativen Softwarelösungen oder Etablierung digitaler Marktpräsenz andererseits, möchten wir dies erreichen. Was wir dabei nicht vergessen, ist, wofür wir stehen: Werteorientierung, Nachhaltigkeit und Kompetenz.“

Bernadette Schulz unterstützt seit Kurzem Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank



© Sebastian Dornhiez



© Sebastian Dornhietz

Philipp Pleister war bereits an verschiedenen Standorten im In- und Ausland tätig.

„Verbindlichkeit und ein vertrauensvolles Miteinander“

*Philipp Pleister, Senior Kundenbetreuer
Braunschweiger Privatbank, im Interview*

Herr Pleister, wie verlief Ihr bisheriger beruflicher Werdegang?

„Meine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Münchner Bank eG hat meine Begeisterung für die Finanzmärkte geweckt, sodass ich nach meinem erfolgreich abgeschlossenen BWL-Studium in Hamburg in die Finanzbranche zurückgekehrt bin und einige Jahre in Frankfurt für die Union Investment gearbeitet habe. Anschließend war ich für die DZ PRIVAT-BANK in Luxemburg und Singapur als Relationship Manager tätig. Seit 2016 habe ich wohlhabende Privatkunden für die Bank of Singapore betreut.“

Was reizt Sie an der Arbeit im Bankbereich?

„Grundsätzlich ermöglicht die Arbeit im Bankbereich, dass man fast überall auf der Welt arbeiten kann und tiefe Einblicke in viele unterschiedliche Branchen bekommen kann. Zudem lernt man besonders bei meiner Tätigkeit sehr viele interessante Menschen kennen.“

Wie sind Sie auf die Braunschweiger Privatbank aufmerksam geworden und warum wollten Sie gerade hier arbeiten?

„Ich habe lange im Ausland gearbeitet. Mit meiner jungen Familie ist der Wunsch, nach Deutschland zurückzukehren, immer stärker geworden. Als ich von einem ehemaligen Kollegen erfahren habe, dass die Braunschweiger Privat-

bank in meiner alten Heimatstadt Oldenburg einen neuen Standort für ihre weitere Expansion aufbaut, musste ich nicht lange überlegen. Die Rückkehr zu meinen Wurzeln zu einer der Top-Banken im Geno-Sektor war das ‚Perfect Match‘.“

Was zeichnet Sie als Banker aus?

„Ein vertrauensvolles und verbindliches Verhältnis zu meinen Kunden sowie ein gutes Verständnis für deren finanzielle Bedürfnisse. Mein Ziel ist es, das Leben meiner Kunden zu vereinfachen, damit sie sich auf die wirklich wichtigen Dinge im Leben konzentrieren können.“

Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Arbeit besonders wichtig?

„Ich lege großen Wert auf Verbindlichkeit sowie auf ein vertrauensvolles und respektvolles Miteinander.“

Was motiviert und inspiriert Sie?

„Meine Arbeit und meine Kinder.“

Wie verliefen Ihre ersten Arbeitstage?

„Sehr gut! Ich konnte bereits einen Großteil des Teams in Braunschweig kennenlernen und habe mich sehr willkommen gefühlt, alle Kollegen sind sehr hilfsbereit.“

Wie würden Sie sich selbst beschreiben?

„Als ein aufgeschlossener und fröhlicher Teamplayer.“

Was ist Ihr Lebensmotto?

„Wo ein Wille, da ein Weg.“

Welche Persönlichkeiten beeindrucken Sie?

„Mein Großvater.“

Was sind Ihre Hobbys?

„Neben den Finanzmärkten interessiere ich mich für Oldtimer und spiele gerne Tennis. Der Wassersport ist ebenfalls eine große Leidenschaft von mir.“

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

„Am liebsten beim Sport in der Natur mit meiner Familie und Freunden.“

Was sollten die Kollegen und Kunden noch über Sie wissen?

„Ich stehe gerne immer mit Rat und Tat zur Seite, auch wenn es mal nicht ‚nur‘ um Finanzen geht.“

Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen?

„Eine Atlantiküberquerung auf einer Segelyacht.“



Traditionelle Handwerkskunst und permanenter technologischer Fortschritt sind die Markenzeichen des traditionsreichen Unternehmens.

171 Jahre Tradition und Perfektion im Klavierbau

Steinway & Sons, weltbekannter Flügel- und Klavierhersteller, kooperiert mit der Braunschweiger Privatbank

Steinway – ein Name von international gutem Klang – bei den Maestros wie den privaten Musikliebhabern. Der Name steht für Tradition im Klavierbau, die seit über 170 Jahren gepflegt und bis zur Vollendung weiterentwickelt wurde.

Seit Gründung des Unternehmens 1853 in New York setzt Steinway & Sons den Maßstab für höchste Qualität in der Fertigung von Klavieren und Flügeln. Der Anspruch des Firmengründers

Henry E. Steinway, das bestmögliche Klavier herzustellen, bedeutet damals wie heute die Verpflichtung zu außergewöhnlicher Qualität.

Die Erfüllung eines musikalischen Traums

Jedes Instrument wird mit Beginn seiner Entstehung mit jenem Respekt behandelt, der einem Meisterwerk gebührt. Nicht umsonst bestehen mehr als 2.300 derzeit in aller Welt konzertierende Pianistinnen und Pianisten auf ihren Steinway, entscheiden sich weltweit über 95 Prozent aller Konzerthallen für die Flügel von Steinway & Sons. Für den privaten Musikliebhaber bedeutet der Besitz eines Steinways oftmals die Erfüllung eines lang gehegten Traums.

Limitierte Editionen zu besonderen Anlässen

Neben den Flügeln und Klavieren im klassischen Schwarz erfreuen sich auch Sonderkollektionen großer Beliebtheit. Steinway & Sons hat schon immer mit renommierten Designern aus den unterschiedlichsten Genres zusammengearbeitet, um ganz besondere Instrumente entstehen zu lassen. Diese limitierten Editionen vereinen Handwerkskunst mit inspirierenden, außergewöhnlichen Designs und greifen zumeist bestimmte Anlässe auf. So entstand anlässlich des 170. Firmenjubiläums die „Noé Limited Edition“, die der französische Designer Noé Duchaufour-Lawrance entworfen hat. Die Flügel zeichnen sich durch ein besonderes Farbkonzept gepaart mit außergewöhnlichen Furnieren und eleganten, fließenden Formen aus. Sie sind zudem mit Spirio | r, dem revolutionären Selbstspielsystem von Steinway & Sons ausgestattet, mit dem man nicht nur spielen und dank der integrierten Musikbibliothek Steinway Artists für sich daheim spielen lassen, sondern auch sein eigenes Klavierspiel detailgetreu aufnehmen, wiedergeben und editieren kann.

Förderpreise für junge Klaviertalente

Und das nutzen nicht nur viele Profis, sondern auch aufstrebende Talente. Seit vielen Jahren schreibt Steinway & Sons Düsseldorf Förderpreise für junge Pianisten, Studierende der ausbildenden Musikhochschulen aus dem Einzugsgebiet, aus. Einer der Unterstützer dieses Programms ist die Braunschweiger Privatbank. Kamil Torres, Leiter Braunschweiger Privatbank Niederlassung Köln, erklärt: „Wir freuen uns sehr, dass wir in diesem Jahr und den Folgejahren beide Steinway-Förderpreise, Klassik und Jazz, bei Steinway & Sons Düsseldorf dotieren dürfen. Die Zusammenarbeit Steinways mit den Musikhochschulen und die Möglichkeit, junge Pianisten zu fördern, ist für uns eine wichtige und schöne Aufgabe.“

Neben Flügeln und Klavieren im klassischen Schwarz fertigt Steinway & Sons auch farbige Sonderkollektionen.



© Steinway & Sons Co.



KOLUMNE Ansgar Nolte

Der europäische Patient

Während Deutschland auf dem Weg ist, wirtschaftlich wieder der „kranke Mann Europas“ zu werden, hängen die US-Aktienmärkte bereits seit Jahren die europäischen Aktienmärkte ab. Mittlerweile weist Europa einen Rekord-Bewertungsdiscount gegenüber dem US-Aktienmarkt auf. Aus analytischer Sicht erscheint Europa daher zunächst attraktiv („günstige Bewertung“), auf den zweiten Blick gibt es aber eine Reihe von Gründen, die dagegen sprechen, dass sich dieser Abwärtstrend zeitnah und nachhaltig umkehrt.

Ein Grund ist die in Europa weiterhin vielfach fehlende Aktienkultur, während die Altersvorsorge mit Aktien in den USA seit Jahrzehnten fest verankert ist. Dies führt dazu, dass die meisten großen Kapitalsammelstellen (z. B. Pensionsfonds) in den USA ansässig sind und von dort ihre Gelder weltweit investieren. Nimmt die Unsicherheit zu – man denke nur an die Verbalattacken gegen Europa, China

etc. eines möglichen Präsidenten Trump – reduzieren sie ihr internationales Engagement, US-Aktien und der US-Dollar profitieren. Hinzu kommt, dass die US-Unternehmen viel größere Summen in Aktienrückkäufe investieren, als es die europäischen Unternehmen tun. Schätzungen gehen für 2024 von circa einer Billion US-Dollar aus. Hierbei kauft das Unternehmen eigene Aktien am Kapitalmarkt zurück und stützt so den Kurs. Durch die reduzierte Anzahl der umlaufenden Aktien steigt der Gewinn pro Aktie, bei gleichbleibendem Kurs-Gewinn-Verhältnis sollte also auch der Aktienkurs steigen. Auch politische Weichen(fehl)stellungen, wie z. B. der Brexit oder geopolitische Risiken wie der Krieg in der Ukraine, sind anhaltende Belastungsfaktoren für die europäischen Aktienmärkte. Und auch wenn der US-Markt höher bewertet ist, bleibt festzuhalten, dass das Gewinnwachstum in den USA nicht zuletzt aufgrund eines zunehmenden technologischen Vorsprungs deutlich attraktiver ist. Bei genau-

erem Hinschauen stellt man zudem fest, dass die höhere Bewertung primär ihre Ursache im Technologiesektor hat. Der Rest des Aktienmarkts ist eher moderat bepreist.

Die bevorstehende Präsidentschaftswahl in den USA dürfte an der globalen Vorherrschaft von US-Aktien nichts ändern. Donald Trump ist zweifellos eine Gefahr für die Demokratie, gilt aber als sehr wirtschaftsfreundlich und dürfte mit neuen Steuersenkungen die Gewinnentwicklung der US-Unternehmen nochmals unterstützen. Auch die bisherige Regierung Biden hat mit großen Subventionsprogrammen (Inflation Reduction Act) klar gezeigt, dass ihr die wirtschaftliche Entwicklung wichtiger ist als die Entwicklung der Staatsfinanzen. US-Aktien werden daher weiterhin für globale Aktieninvestoren wichtig bleiben. Nach der sehr starken Entwicklung der großen Technologieaktien erscheint ein Blick auf den Rest des Markts, inklusive kleiner kapitalisierter Unternehmen (sogenannte Small Caps), aber lohnenswert.



Braunschweiger Privatbank

Werte leben – Werte schaffen

FÜR MEIN VERMÖGEN WILL ICH ALLES – AUSSER STILLSTAND.

BRAWO Select | ↗

Langjährige Markterfahrung vereint mit einem intelligenten Portfoliomanagementsystem – unsere Finanzexperten haben das Marktgeschehen permanent im Blick. Entwicklungen werden erkannt und Chancen in Ihrem Sinne zielgerichtet genutzt.

Ein Produkt der BRAWO Group.