



Braunschweiger Privatbank
Werte leben – Werte schaffen

Nr. 24
August
2025

BraunschweigerBRIEF



Herzog Anton Ulrich-Museum

*Interview mit Dr. Thomas Richter über Highlights, Herausforderungen
und die Unterstützung der Braunschweiger Privatbank*

Liebe Leser, Kunden, Freunde,

dass die Braunschweiger Privatbank ein besonderes Finanzinstitut ist, zeigen wir nicht nur durch unsere tägliche Arbeit – am und mit unseren Kunden – sowie die Produkte und Werte, die wir vertreten, sondern auch durch unser gesellschaftliches und kulturelles Engagement. Seit mittlerweile zehn Jahren unterstützen wir unter anderem das Herzog Anton Ulrich-Museum in Braunschweig, eines der ältesten und renommiertesten Museen der Welt. Aus diesem Anlass haben wir für diese Ausgabe ein großes Titel-Interview mit Direktor Dr. Thomas Richter geführt (Seite 4-7). Aber auch junge Künstler der HBK Braunschweig, der einzigen staatlichen Kunsthochschule Niedersachsens, werden von uns gefördert (Seite 16-17).

Zudem sind wir auch im Bereich Corporate Social Responsibility vielfältig engagiert. So beraten und begleiten wir seit langem verschiedene Stiftungen und sind auch beim BRAWO Stiftungstag 2025 involviert, der erstmals Anfang Oktober 2025 durchgeführt wird. Zuletzt waren viele unserer Mitarbeitenden beim Mega-Charity-Event walk4help (Seite 22-23) und beim ATP 125 Challenger Turnier BRAWO OPEN 2025 (Seite 24-25) live dabei. Wir sind und bleiben in Bewegung.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen und ein erfolgreiches Tertial.



Sascha Köckeritz
Leiter Braunschweiger Privatbank

Stefan Riecher
Direktor Braunschweiger Privatbank

- 03** Wegzugsbesteuerung und ParkVillen Potsdam
- 04** Dr. Thomas Richter, Direktor des HAUM, im Interview
- 08** Die Werte der Braunschweiger Privatbank
- 11** Holger Heinemann, Geschäftsführer Heinemann Solutions GmbH, im Interview
- 14** Börse 2025: Trump, Zölle und neue Chancen
- 16** Ronja Haas, Deutschlandstipendiatin der HBK
- 18** BRAWO Stiftungstag 2025
- 20** Die Erich Mundstock Stiftung unterstützt Menschen mit Beeinträchtigung
- 22** walk4help 2025 – Rückblick
- 24** BRAWO OPEN 2025 – Rückblick
- 26** Andreas Tiede, Leiter der Niederlassung Hamburg
- 28** Neue Mitarbeiterinnen der Braunschweiger Privatbank
- 30** Allianz Private Finance Police
- 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



Redaktionsleitung

Christian Göttner (V. i. S. d. P.)

Redaktion

Lara Janoschek, Fabien Tronnier,
Antonia Forner, Vanessa Fricke

Layout

Anastasia Schneider

Titelbild

Imke Folkerts

Druck

oeding print GmbH

Zentraler Bestandteil des deutschen Steuerrechts

Wegzugsbesteuerung: Herausforderungen für vermögende Privatpersonen und Unternehmen

Die Wegzugsbesteuerung ist ein zentraler Bestandteil des deutschen Steuerrechts und betrifft insbesondere vermögende Privatpersonen sowie Unternehmen, die ihren steuerlichen Wohnsitz (oder den gewöhnlichen Aufenthalt) ins Ausland verlagern. Das Ziel der Wegzugsbesteuerung kann es sein, Kapitalflucht zu erschweren oder sicherzustellen, dass die im Inland gelegten stillen Reserven auch im Inland steuerlich erfasst werden. „Mit den neuen Regelungen ab dem Jahr 2025 wird die Besteuerung erheblich ausgeweitet und betrifft nun auch Investmentfonds und andere Kapitalanlagen“, erklärt Kamil Torres, Leiter Niederlassung Köln der Braunschweiger Privatbank.

Was ist die Wegzugsbesteuerung?

Die Wegzugsbesteuerung nach § 6 Außensteuergesetz (AStG) dient dazu, eine fiktive Veräußerungsbesteuerung für bestimmte Wirtschaftsgüter vorzunehmen, wenn das deutsche Besteuerungsrecht an diesen Wirtschaftsgütern endet. Dies bedeutet, dass bei einem Wegzug ins Ausland eine Steuer auf nicht realisierte Wertsteigerungen erhoben wird – selbst wenn keine tatsächliche Veräußerung stattgefunden hat.

Auswirkungen auf das Vermögen

Besonders betroffen sind davon Personen, die innerhalb der letzten zwölf Jahre mindestens sieben Jahre in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtig waren und über Kapitalbeteiligungen oder Investmentfonds verfügen.

Die Steuerpflicht greift insbesondere bei:

- ▶ Kapitalgesellschaften, wenn der Anteilseigner mindestens 1 % der Gesellschaft hält.
- ▶ Investmentfonds, wenn die Anschaffungskosten der Anteile mindestens 500.000 Euro betragen.
- ▶ Vermögensübertragungen, etwa durch Schenkungen oder Erbschaften ins Ausland.

Steuerliche Folgen und Handlungsoptionen

„Die Steuerlast kann erheblich sein, da die Wegzugsbesteuerung auf den fiktiven Veräußerungsgewinn erhoben wird. Dies führt zu sogenannten „dry income“-Situationen, in denen Steuern anfallen, ohne dass ein entsprechender Liquiditätszufluss erfolgt“, erläutert Torres. Betroffene können unter bestimmten Bedingungen aber eine Stundung der Steuer beantragen, insbesondere bei einem Wegzug innerhalb der Europäischen Union (EU) oder des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR).



Belastung, Schwierigkeit und Chance

Fazit

Die neuen Regelungen zur Wegzugsbesteuerung stellen vermögende Privatpersonen und Unternehmen vor große Herausforderungen. Eine frühzeitige steuerliche Planung ist unerlässlich, um Liquiditätsengpässe zu vermeiden und steuerliche Nachteile zu minimieren. Für eine detaillierte Beratung empfiehlt sich die Konsultation eines Steuerexperten.

Zeitloses Villenensemble

Neubauquartier ParkVillen Potsdam direkt am Volkspark Potsdam



Exklusives Quartier, schöner Ausblick.

Die BRAWO RE Development Berlin GmbH gehört als Tochterunternehmen der BRAWO Real Estate zur BRAWO GROUP, der Unternehmensgruppe der Volksbank BRAWO. Eines der neuesten Projekte ist in Zusammenarbeit mit der STRATEGIS AG die Vermarktung der ParkVillen Potsdam.

Das Neubauquartier (Investitionsvolumen circa 52 Mio. Euro) gliedert sich in sieben repräsentative Häuser nach einem Entwurf des mehrfach ausgezeichneten Büros Hilmer Sattler Architekten. Die ParkVillen Potsdam umfassen 67 Eigen-

tumswohnungen in 5 Häusern am Volkspark und am benachbarten Hofgarten und 53 Mietwohnungen sowie 6 Gewerbeeinheiten in 2 Häusern am Hofgarten und an der Georg-Hermann-Allee. Neben repräsentativen Grundrissen mit hochwertiger Ausstattung stehen den künftigen Bewohnern großzügige Garten- und Terrassenflächen sowie private Fahrrad- und Autostellplätze im Außenbereich und in einer Tiefgarage zur Verfügung. Der Baubeginn erfolgt noch im Jahr 2025, die Fertigstellung ist für Ende 2027 geplant. Weitere Informationen und ein Projektfilm unter www.parkvillen-potsdam.de

„Weltklasse!“

Dr. Thomas Richter, Direktor des Herzog Anton Ulrich-Museums, im Interview



Ikonisches Ölgemälde: Das Mädchen mit dem Weinglas des bekanntesten holländischen Barockmalers Jan Vermeer (1658–1659) zeigt eine Szene im Raum, die viele Interpretationen zulässt.



© Herzog Anton Ulrich-Museum (3)

Der promovierte Kunsthistoriker Dr. Thomas Richter leitet das Herzog Anton Ulrich-Museum seit dem Jahr 2019 mit viel Engagement, Expertise und Leidenschaft.

Das Herzog Anton Ulrich-Museum gilt als eines der ältesten Museen der Welt. Berühmt ist es für seine international bekannten Gemälde, Skulpturen und Kostbarkeiten, die von der Antike bis ins 18. Jahrhundert reichen. Seit mittlerweile zehn Jahren unterstützt die Braunschweiger Privatbank das einzigartige Haus, besitzt eine Patenschaft für das Bild „Allegorie der Vergänglichkeit“ und führt einzigartige Kundenveranstaltungen in den imposanten Räumlichkeiten durch. Grund genug für ein ausführliches Titel-Interview mit HAUM-Direktor Dr. Thomas Richter.

Die vollständige Version finden Sie unter www.braunschweiger-privatbank.de.

Herr Dr. Richter, was macht das Herzog Anton Ulrich-Museum einzigartig im Vergleich zu anderen Kunstmuseen in Deutschland?
„Der Ursprung und die Qualität seiner Sammlungen. Herzog Anton Ulrich baute in Salzdahlum ein Schloss für seine Kunstsammlungen, darunter einen ersten echten Galeriebau für seine Gemälde. Die Kunst erfüllte ihn als Mensch. Sie half ihm aber auch politisch, um einem kleinen Land im Konzert der europäischen Potentaten Respekt zu verschaffen. Schließlich bauten seine

Nachfolger den Reichtum der Sammlungen aus und machten sie für alle Menschen zugänglich. Das war eine Pioniertat Carls I. im Zeitalter der Aufklärung. Man schrieb das Jahr 1754. Das macht uns unbescheiden und zu einem der ältesten Museen der Welt!“

Welche besonderen Sammlungen oder Exponate zeichnen Ihr Museum besonders aus?

„Da sind zunächst die berühmten Gemälde in der Galerie zu nennen: Rembrandts ‚Familienbild‘, Giorgiones Selbstbildnis, die ‚Judith‘ als eigenhändiges Werk des großen Peter Paul Rubens, das Selbstporträt Lucas van Leydens – und mit Vermeers berühmtem ‚Mädchen mit dem Weinglas‘ ist die Reihe der international bekannten Hauptwerke noch lange nicht zu Ende. Aber auch im Bereich der Skulpturen und Kostbarkeiten bietet die fürstliche Sammlung Außerordentliches von der Antike – etwa das Mantuanische Salbölgefäß wohl aus der Zeit Kaiser Neros – bis ins 18. Jahrhundert; hier beispielsweise die Skulpturen Balthasar Permosers – Weltklasse! Hochbedeutend und von Besucherinnen und Besucher oft unterschätzt ist aber auch unsere Sammlung ostasiatischer Kunst – und vieles mehr. . .“

Welche Rolle spielt das Herzog Anton Ulrich-Museum auf nationaler Ebene?

„Nun, in der Fachwelt sieht man uns wohl unter den rund 20 bedeutendsten Museen in Deutschland. Das liegt schlicht an der Bedeutung der fürstlichen Sammlung. Wir können uns aber weder mit Blick auf die finanziellen Mittel noch

hinsichtlich der Besucherzahlen mit den großen deutschen Standorten wie Berlin, Dresden oder München messen. In dieser Hinsicht sind wir eher ein ‚hidden champion‘. Das liegt wiederum an der historischen Entwicklung, die das Land und die Region Braunschweig in den letzten beiden Jahrhunderten und vor allem nach 1945 genommen hat. Die Region hat sich nicht zu einer Reisedestination entwickelt. Freilich ist sie in anderen Belangen sehr stark geworden, wovon wir selbstverständlich profitieren. Wir haben weniger Laufkundschaft als das ‚Grüne Gewölbe‘. Das muss man als Museumsdirektor in Braunschweig mit Langmut zur Kenntnis nehmen. Gleichwohl kommen Besucher:innen aus der ganzen Welt. Man kennt das HAUM in Japan und den USA.“

Wie positioniert sich das Museum international, zum Beispiel im Austausch mit anderen bedeutenden Institutionen?

„Wir sind ein gefragter Leihgeber. Unsere Sammlungen sind international sehr bekannt. Es gibt keinen Tag im Jahr, an dem nicht Stücke unserer Sammlung irgendwo auf der Welt unterwegs sind. Das fördert die Wissenschaft und den internationalen Kulturaustausch, bringt Menschen zusammen. Es ist eine Visitenkarte für Braunschweig, das Land Niedersachsen und für Deutschland. Freilich können wir nicht alle Wünsche anderer Museen befriedigen. Oben auf der Liste stehen immer der Schutz und die Erhaltung der Kulturgüter. Wir entscheiden solche Fragen nicht nach Bauchgefühl, sondern auf Basis wissenschaftlicher und technologischer

Das im Jahr 1754 in Braunschweig eröffnete Herzog Anton Ulrich-Museum präsentiert etwa 4.000 Kunstwerke aus 3.000 Jahren in seinen Räumlichkeiten.





Das Familienbildnis (auch Braunschweiger Familienbild) ist eines der letzten Gemälde des niederländischen Malers Rembrandt van Rijn (1606–1669).

Analysen. Wir sind Sachwalter und Sachwalterinnen zukünftiger Generationen und gehen mit dem Eigentum aller Bürgerinnen und Bürger um. So einfach ist meine Arbeitsplatzbeschreibung als Museumsdirektor umrissen.“

Können Sie Beispiele für internationale Kooperationen oder Leihgaben nennen?

„Darüber könnte ich lange referieren. Ganz aktuell stellen wir ein Hauptwerk unserer Italiener-Abteilung Orazio Gentileschi, ‚Dornenkrönung Christi‘ im Musée Jacquemart-André in Paris aus. Dann begleitete unsere Chef-Restauratorin, Verena Herwig, gerade ein Gemälde an einen recht entlegenen Ort in Finnland; eine lange und abenteuerliche Reise – im Bereich Forschung bereiten wir aktuell gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen in Paris eine zweisprachige Ausgabe von neu aufgefundenen Quellentexten über die Verbindungen der Hofkultur in Paris und Braunschweig-Wolfenbüttel vor. Das bearbeitet bei uns Dr. Martina Minning. Und daneben die Ausstellungen, große Umzüge, Sanierungen, etc. Wer es gemächlich mag, sollte keine Stelle im Museum anvisieren. Das landläufige Image trägt.“

Gibt es besonders wertvolle oder berühmte Kunstwerke, die für das Museum charakteristisch sind?

„Eine Sammlung, die über eine so lange Zeit gepflegt und erweitert wurde, ist wie ein ‚Konzentrat‘: Gutes wurde abgegeben, um Besseres zu erwerben. Und das alles in einer Epoche, in der herausragende Meisterwerke noch zu erwerben waren. Die Sammlung wuchs, als der internationale Kunsthandel gerade begann, mit

seinen heutigen Mechanismen zu funktionieren. Das kann man an der Sammlung ablesen. Der Vermeer in Braunschweig ist der erste, der von einem deutschen Fürsten erworben wurde. Ich nenne das Weitblick. Heute reisen die Menschen von weit her nach Braunschweig, um dieses Gemälde zu sehen. Vielleicht besuchen sie im Zuge dessen auch ein Spiel der Eintracht. Vielleicht aber auch nicht.“

Welche Werke in der Sammlung sind für Sie persönlich besonders bedeutend?

„Das ist schwierig zu beantworten. Es gibt aber zwei Aspekte, die mich immer wieder besonders ansprechen. Das eine sind Werke, die mich ganz früh in meinem Leben berührt und für die Kunst begeistert haben, zu einem Zeitpunkt,



Skulptur des deutschen Bildhauers Leonhard Kern (1588–1662).

an dem rein gar nichts darauf hindeutete, dass ich einmal diesen Beruf ergreifen, geschweige denn eines Tages als Direktor an diesen Werken vorbeiflanieren würde. . . Das sind für mich ‚alte Bekannte‘ – etwa Werke von Paul Bril oder Georg Raphael Donner. Dann wiederum faszinieren mich immer wieder Künstler, die mit großem Eigensinn das Korsett der Traditionen abstreifen und ihre Themen mitten aus dem Leben greifen: etwa Pier Francesco Mola, der einen Gott und eine Königstochter als verliebte Teenager darstellt – ohne Spott, sondern mit zartfühlender Beobachtung. Oder der müffelnde Grobian der sich für seine Liebe zum Gentleman entwickelt – ein Sinnbild der ‚Cultura‘ schlechthin, gemalt von Jan Gerritsz van Bronckhorst. . . und dutzende Beispiele mehr – jedes Museum mit seinen großen Werken ist immer auch ein Spiegel, in den wir blicken.“

Wie geht das Museum mit dem Thema Werterhalt und Versicherung wertvoller Exponate um?

„Eine Bilanzierung des kulturellen Erbes in Niedersachsen hat bisher nicht stattgefunden. Ich kann Ihnen diese Frage daher nicht beantworten. Ich glaube aber, man wäre mancherorts sehr überrascht, welche astronomischen Verkehrswerte in diesem Museum zusammenkämen. Der ‚Verkehrswert‘ ist der am Markt orientierte Wert, keine Fantasie. . . Ob aus einer solchen Erfassung aber eine höhere Wertschätzung der Museumsarbeit im politischen Raum resultieren würde? Nach 25 Jahren im nationalen und internationalen Museumswesen würde ich diese Frage mit ‚nein‘ beantworten. Eher noch weckte man Begehrlichkeiten, damit Haushalte zu sanieren. Die wertvollsten Stücke liegen bei uns jenseits der 100 Mio. Euro Marke. Solche ‚Werte‘ regelt der Markt anhand der Kriterien Verfügbarkeit, Herkunft, Qualität, Zustand. Ob wir es wollen oder nicht, Museumsleute sind mit allem, was sie tun, am Ende auch Marktteilnehmer.“

Dem Begriff des Werterhalts stelle ich unseren Auftrag zur konservatorischen Pflege und zum Schutz der Sammlungen an die Seite: Das Kulturgut gehört allen Bürgerinnen und Bürgern. Ihnen sind wir verpflichtet. Dafür haben wir in den letzten Jahren u. a. die Abteilung Restaurierung personell breiter aufgestellt und mit neuester Technik ausgestattet, finanziert durch den Freundeskreis des Museums. In der Zeit der Ankleber, Brei-Schleuderer und sonstiger Irrlichter haben wir zudem begonnen, die Dauerausstellungen zu überarbeiten und besser abzusichern.“



© Herzog Anton Ulrich-Museum (6)

Skulptur von Giovanni da Bologna, der bekannt wurde für sein Verständnis von Bewegung und die raffinierte, differenzierte Oberflächenbehandlung.

Wie gestaltet sich die Partnerschaft mit der Braunschweiger Privatbank?

„Für diese Zusammenarbeit bin ich sehr dankbar. Die Braunschweiger Privatbank ist bisher das einzige Unternehmen, das uns mit einem jährlichen Betrag regelmäßig wiederkehrend unterstützt. Das erleichtert die Planung und sorgt mit den gemeinsamen Events auch für eine positive Außendarstellung unseres Hauses in der Region. Ich würde mir wünschen, wenn dass auch andere Unternehmen in einer solchen Kooperation einen Mehrwert erkennen könnten. Kulturförderung hebt vielleicht nicht den Absatz, aber sie stärkt das Wir, indem sie den Stolz auf unsere Region im Wettbewerb der Regionen

Das Marmor-Relief Christus und die Samariterin von Georg Raphael Donner (1693–1741) zeigt eine biblische Szene.



befördert – ganz so wie einst Herzog Anton Ulrich: ‚Wir sind wer – auch bei den soft skills!‘ Freilich sagen aber viele: ‚Das ist ein staatliches Museum – ich bezahle schon Steuern!‘ Ich sage: ‚Ja, das stimmt, aber der Staat schafft es nicht allein – und das war schon immer so!‘

Die Kooperation mit der Braunschweiger Privatbank beinhaltet auch die Patenschaft für das Bild „Allegorie der Vergänglichkeit“ des niederländischen Malers Cornelis de Vos. Was zeigt das Werk und was sagt es aus?

„Das Bild passt in unsere Zeit: Alles ist in Bewegung, vieles droht zu zerbrechen und der Mensch denkt darüber nach, was er oder sie in der Zeit, die bleibt, Sinnvolles zuwege bringen kann. Der Maler führt den Reichtum der Welt vor Augen – Geldsäcke, Schmuck und kostbare Gefäße – aber der dargestellten Frau, der Allegorie der Vergänglichkeit, entgleitet alles und angesichts der verrinnenden Lebenszeit verliert alles seinen Wert. Das Hauptmotiv ist denn auch ein kleiner Junge mit einer Seifenblase: im Moment noch groß und prächtig schillernd, im nächsten Augenblick zu nichts zerstoßen. Kein trauriges Bild, sondern ein motivierendes!“

Gibt es gemeinsame Aktionen oder Förderprojekte, die Sie hervorheben möchten?

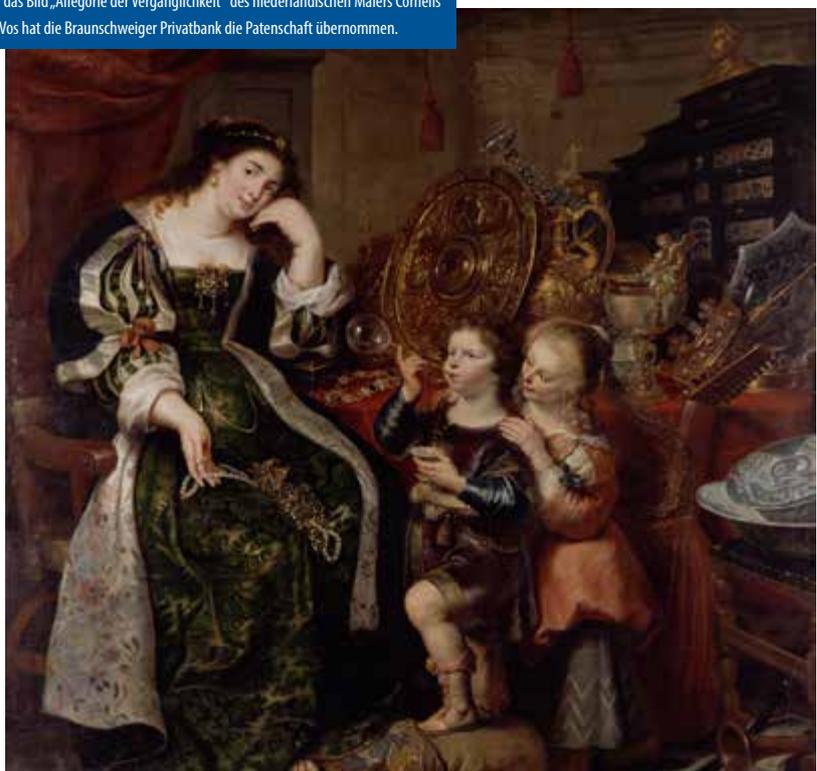
„Die gemeinsam mit der Privatbank umgesetzten Events bringen uns in Kontakt mit Entscheiderinnen und Entscheidern in der Region. Es ist wichtig für uns, dass wir unsere Arbeit vorstellen und die Menschen dahinter zeigen können. Das schafft Transparenz und Verständnis. Und es

schafft immer wieder Begeisterung für unser Museum. Diese Freude überträgt sich und wir erreichen somit viele weitere Menschen durch Multiplikatoren. Die Mittel der Förderung fließen im Übrigen direkt in relevante Projekte, nichts versickert im Regelbetrieb. Letzteren decken wir durch unseren Haushalt ab. Alles aber, was Spaß macht, finanzieren wird durch Einnahmen und Förderungen.“

Antikes Kunstwerk: Das Mantuanische Onyxgefäß ist ein Salbfläschchen, das um 54 nach Christus entstand.



Für das Bild „Allegorie der Vergänglichkeit“ des niederländischen Malers Cornelis de Vos hat die Braunschweiger Privatbank die Patenschaft übernommen.

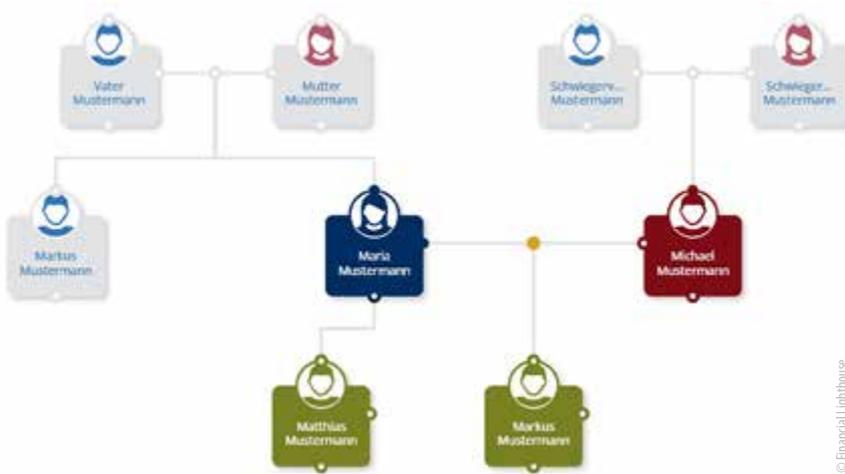


Werte leben – Werte schaffen – Werte verstehen

*Private Banking neu Denken: Die Werte der
Braunschweiger Privatbank im Fokus*



Erfolgreicher Auftakt für das Projekt der Atruvia in Karlsruhe: Mit dabei waren Bettina Schnier, Sascha Köckeritz, Lennart Bernert, Martin Kruppa, Johanna Kortbusch und Ludger Terodde (von links).



Vor zwölf Jahren begann die Reise der Braunschweiger Privatbank – nicht mit Lärm und Glanz, sondern mit einer leisen, aber kraftvollen Idee: Private Banking neu zu denken. Kein starres Modell aus der Vergangenheit, sondern eine lebendige Antwort auf das, was unsere Kundinnen und Kunden wirklich brauchen: Vertrauen, Exzellenz, Nähe und Weitblick. Im Jahr 2013 war unser Startpunkt – ein weißes Blatt Papier, auf das wir gemeinsam Zukunft schreiben wollten. Kein Bestand, keine Altlasten. Nur ein Ziel: eine der besten Private-Banking-Einheiten Deutschlands aufbauen. Und wir haben geliefert. Heute – ein Dutzend Jahre später – sind wir ein Leuchtturm am Markt. Anerkannt. Respektiert. Empfohlen. Unsere Kunden schenken uns nicht nur ihr Vermögen, sondern vor allem ihr Vertrauen. Und das ist unser größter Erfolg.

Austausch und Kooperation als Schlüssel zum Erfolg

Ganzheitliche Beratung ist uns Herzensangelegenheit und Selbstverständnis gleichermaßen. „Unser Wertemanagement ist für uns nicht nur ein ethisches Fundament, sondern auch Ausdruck unserer Philosophie und unserer DNA – denn nur wer Werte versteht, Werte lebt und Werte schafft, kann langfristiges Vertrauen und nachhaltige Stabilität gewährleisten“, erklärt Lennart Bernert, Senior-Kundenberater und Projektleiter.

Wir wissen, dass der Austausch mit unseren Kunden und Partnern entscheidend ist. Die Finanzwelt ist dynamisch und verändert sich ständig. Daher ist es unerlässlich, dass wir nicht nur auf die Bedürfnisse unserer Kunden hören, sondern auch aktiv mit ihnen kommunizieren. Durch regelmäßige Feedbackrunden und persönliche Gespräche stellen wir sicher, dass wir die Erwartungen unserer Kunden nicht nur erfüllen, sondern übertreffen.

Innovation trifft auf Wertemanagement

Mit Financial Lighthouse schärfen wir nun auf Seiten der IT nach. In enger Zusammenarbeit mit der Atruvia AG pilotieren wir im Rahmen der Friends & Family Phase die Software Financial Lighthouse aus dem Aachener Unternehmen Gschwind Software GmbH. Im Austausch nicht nur mit den Experten, sondern auch mit anderen Volksbanken, schneiden wir Financial Lighthouse maßgerecht auf unsere Anforderungen zu. „Wir sind stolz, Pilotbank für das Projekt der Atruvia zu sein. Bereits bei dem Projektauftritt in Karlsruhe wurde schnell klar, wie wichtig das Thema Finanzplanung für die Zukunft ist. Umso schöner war es, in den Austausch mit anderen Banken der Genossenschaftlichen Finanzgruppe zu gehen, welche dieselben Vorstellungen haben – Vertrauen, Integrität und nachhaltige Beziehungen als den wahren Kern des Erfolgs“, schildert Mali Borsum, Projektmitglied und Trainee Wealth Planning begeistert ihre Erlebnisse im Erfahrungsaustausch.

Exzellenz in der Finanzplanung

Financial Lighthouse entwickelt innovative Lösungen für Finanzplanung und Generationenberatung, die zahlreiche Vorteile mit sich bringt. Mit dieser Software können wir indivi-



Mali Borsum, Trainee Wealth Planning bei der Braunschweiger Privatbank



Lennart Bernert, Kundenberater Braunschweiger Privatbank

duelle Finanzstrategien entwickeln, die genau auf die persönlichen Ziele und Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind. Die Software bietet uns eine transparente Planung. Sie ermöglicht es uns, unseren Kunden eine klare Übersicht über ihre Finanzen zu geben, sodass sie jederzeit nachvollziehen können, wie sich ihre Investitionen entwickeln. Dies schafft Vertrauen und Sicherheit bei den finanziellen Entscheidungen. Darüber hinaus können wir unsere Kunden mit einer nachhaltigen Generationenberatung unterstützen. Wir helfen somit, Vermögen langfristig zu sichern und für zukünftige Generationen zu planen, damit die finanziellen Werte sicher weitergegeben werden können. Mit den leistungsstarken Analysetools können wir

	Anteil	EUR	Bezeichnung	Anteil	EUR
Aktiva	100,00 %	2.844.584 €	Passiva	100,00 %	2.844.584 €
Geldwerte	6,23 %	177.292 €	Fremdkapital	5,03 %	143.222 €
Sichteinlagen		177.292 €	Immobilendarlehen		143.222 €
Wertpapiere	29,82 %	848.249 €	Eigenkapital	94,97 %	2.701.362 €
Aktien		331.418 €			
Aktienfonds		247.624 €			
Anleihen		225.000 €			
Sonstige Wertpapiere		44.207 €			
Immobilien	47,93 %	1.383.462 €			
Eigengenutzte Immobilien		555.485 €			
Fremdgenutzte Immobilien		807.978 €			
Altersvorsorge	5,42 %	154.085 €			
Private Altersvorsorge		154.085 €			
Sonstiges Vermögen	10,60 %	301.496 €			
Fahrzeuge, Edelmetall und Kunst		301.496 €			

fundierte Entscheidungen treffen, die auf aktuellen Marktdaten basieren. So optimieren wir unsere Entscheidungsfindung und maximieren die Chancen auf finanzielle Erfolge. „Die Software Financial Lighthouse ist unsere künftige technische Unterstützung, um unser Wertemanagement in vollem Umfang wirken zu lassen. Darin enthalten ist nicht nur die Möglichkeit zur ganzheitlichen Betrachtung der Vermögensbilanz und der Erstellung von Lebensszenarien, sondern auch das kollaborative und interaktive Arbeiten mit unseren Kunden und Partnern“, resümiert Bernert.

Stillstand ist Rückschritt

„Eine positive Veränderung geschieht zuerst im Gefühl und im Kopf und danach in Taten.“ Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank, richtet den Blick in die Zukunft. Neben der technischen Aufrüstung fokussieren

wir uns auch auf uns und die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter. In strukturierten Workshops, begleiteten Interviews oder 1:1 Coachings passen wir unsere Kompetenzen den neuen Herausforderungen an. „Wir machen uns bereit für die nächste Stufe. Unsere Prozesse werden geschärft, unsere IT wird auf ein neues Level gehoben, unsere Rollen klarer, unsere Verantwortung größer. Warum? Weil wir eines nie vergessen: Am Ende zählt der Mensch. Unser Kunde. Und jeder Einzelne von uns. Dieser Wandel ist kein Projekt – er ist eine Bewegung. Und jede Bewegung braucht Herz, Haltung und Heldinnen und Helden. Veränderung gelingt nicht auf Knopfdruck. Sie entsteht, wenn Menschen sich entscheiden, den Weg mitzugehen. Motiviert. Engagiert. Stolz, aber bodenständig. Das sind wir!“

Die Kraft der Gemeinschaft

Wir glauben fest daran, dass wir gemeinsam stärker sind. Unsere Partnerschaften mit anderen Banken und Institutionen sind nicht nur strategische Allianzen, sondern auch eine Quelle der Inspiration und Innovation. Der Austausch von Ideen und Best Practices ermöglicht es uns, neue Perspektiven zu gewinnen und unsere Dienstleistungen kontinuierlich zu verbessern. Die Zusammenarbeit mit anderen Volksbanken hat uns gezeigt, dass wir alle die gleiche Vision teilen: eine vertrauensvolle und nachhaltige Finanzberatung zu bieten. Gemeinsam können wir die Herausforderungen der Zukunft meistern

und unseren Kunden die besten Lösungen anbieten“, sagt Borsum.

Ein Blick in die Zukunft

Die Zukunft ist vielversprechend, und wir sind bereit, sie zu gestalten. Mit Financial Lighthouse und unserem engagierten Team sind wir bestens aufgestellt, um die Bedürfnisse unserer Kunden auch in den kommenden Jahren zu erfüllen. Wir werden weiterhin an unserer Philosophie festhalten und unsere Werte leben, schaffen und verstehen. Wir sind überzeugt, dass wir mit unserer werteorientierten Herangehensweise und der Unterstützung modernster Technologien nicht nur die Erwartungen unserer Kunden übertreffen, sondern auch einen positiven Einfluss auf die gesamte Branche ausüben können.

Fazit: Gemeinsam in eine erfolgreiche Zukunft

In den vergangenen zwölf Jahren haben wir viel erreicht, aber wir sind noch lange nicht am Ziel. Unsere Reise geht weiter, und wir laden Sie ein, Teil dieser aufregenden Entwicklung zu sein. Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft des Private Banking gestalten – mit Vertrauen, Exzellenz und einer klaren Vision. Wir sind bereit, die nächsten Schritte zu gehen und freuen uns darauf, Sie auf diesem Weg mitzunehmen. Ihre Zufriedenheit und Ihr Vertrauen sind unser größter Antrieb. Gemeinsam werden wir die Herausforderungen der Zukunft meistern und eine neue Ära des Private Banking einläuten.



Sascha Köckeritz, Leiter Braunschweiger Privatbank



© Financial Lighthouse (2)



Holger Heinemann, Geschäftsführer der Heinemann Solutions GmbH, mit Alexander Held, Kundenbetreuer der Braunschweiger Privatbank, Niederlassung Oldenburg.

© Heinemann Solutions GmbH

„Wir verstehen uns als Lösungsanbieter“

Holger Heinemann, Geschäftsführer der Heinemann Solutions GmbH, im Interview

Die Heinemann Solutions GmbH bietet praxisnahe Sicherheitstrainings in vielen Bereichen nach nationalen und internationalen Standards an. Ergänzend offeriert das Unternehmen umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wartung, Reparatur, Vermietung und Verwaltung von Schutz- und Sicherheitsausrüstung. Wir sprachen mit Geschäftsführer Holger Heinemann über die Firmenentwicklung, Zukunftsaussichten und die gute Zusammenarbeit mit der Braunschweiger Privatbank, Niederlassung Oldenburg.

Die vollständige Version des Interviews können Sie auf www.braunschweiger-privatbank.de lesen.

Herr Heinemann, wann und wie entstand die Idee zur Gründung von Heinemann Solutions?
„Die Ursprünge von Heinemann Solutions liegen tatsächlich unter Wasser – genauer gesagt beim Tauchen. Ich habe ursprünglich eine Tauchschule betrieben und parallel einen Online-Handel für Tauchausrüstung aufgebaut. Über Kontakte zur Beluga Group kam dann etwa 2010 die Anfrage, ob ich nicht beratend im Bereich Wassertrainings

tätig werden möchte. So bin ich – eher zufällig, aber mit großer Begeisterung – in die Offshore-Branche eingetaucht und dortgeblieben.“

Welche Meilensteine haben Sie seitdem erreicht?

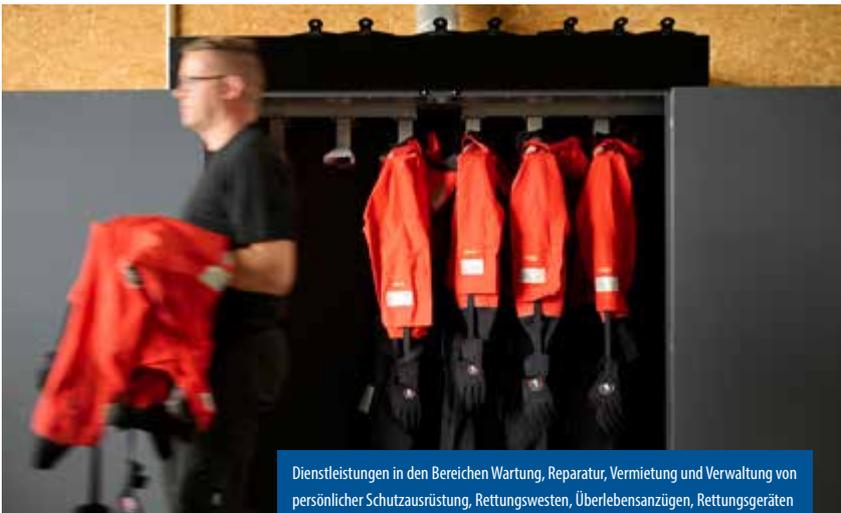
„Ein erster großer Meilenstein war die Anmietung einer Offshore-Trainingshalle hier im Landkreis Wesermarsch. Doch für mich war das nur der Anfang – ich hatte schon damals die Vision, den Trainingsstützpunkt weiter auszubauen und zusätzliche Dienstleistungen anzubieten. Diese Gelegenheit bot sich 2022 mit einem eigenen Standort auf dem Gelände der ehemaligen Elsflether Werft. Dort haben wir in einem Gebäudekomplex unsere Büros sowie moderne Schulungs- und Konferenzräume eingerichtet. Besonders stolz sind wir auch auf unser angeschlossenes Gästehaus, das „Shipyards Guesthouse“ mit 27 Zimmern, das ideale Bedingungen für unsere Trainingsteilnehmer, aber auch Geschäftsreisende und Monteure bietet. Seitdem haben wir die Entwicklung konsequent vorangetrieben: Aus dem ehemaligen Magazin ist eine moderne Trainingshalle entstanden, wir haben einen Elektrotechnik-Trainingsbereich aufgebaut und die „Rettarena“ für Erste-Hilfe-Trainings geschaffen. Anfang 2024 folgte dann der nächste Schritt: Unser Servicebereich zog von Wilhelmshaven nach Elsfleth – damit ist nun alles an einem Standort gebündelt und optimal aufeinander abgestimmt.“

Wie wichtig ist Ihnen dabei Ihr Team?

„Passende Gebäude allein reichen nicht aus: Ebenso entscheidend war es, ein starkes Team aufzubauen. Menschen, die ihr Fach beherrschen und mit Leidenschaft unterrichten. Heute sind wir ein engagiertes Team von knapp 20 Mitarbeitenden, in dem jeder mit Herz, Verstand und vollem Einsatz dabei ist – und genau das spüren auch unsere Kunden.“

Was sind die Hauptdienstleistungen von Heinemann Solutions?

„Unsere Kernkompetenz sind praxisnahe Sicherheitstrainings – von Höhenarbeit, Brandbekämpfung und Erster Hilfe über Sea Survival und Helicopter Underwater Escape Training (HUET) bis hin zu technischen Bereichen wie Elektrotechnik, Mechanik, Hydraulik und Kranbedienung. Unser Servicebereich umfasst die Prüfung, Wartung, Reparatur, Vermietung und digitale Verwaltung von persönlicher Schutzausrüstung (PSAgA), Rettungswesten, Überlebensanzügen, Rettungsgeräten und weiteren sicherheits-



Dienstleistungen in den Bereichen Wartung, Reparatur, Vermietung und Verwaltung von persönlicher Schutzausrüstung, Rettungswesten, Überlebensanzügen, Rettungsgeräten sowie weiteren Tools greifen optimal mit dem Trainingszentrum ineinander.“



Mit realistischen Szenarien und modernster Ausstattung werden Fachkräfte (auch im Wasser) optimal auf Gefahrensituationen vorbereitet.“

relevanten Tools. Wir sind von verschiedenen Herstellern als Servicestation autorisiert und garantieren damit höchste Qualität und Verlässlichkeit.

Unsere Trainings bieten wir an unseren Standorten in Elsfleth und Sassnitz an – und mobil oder direkt beim Kunden vor Ort, wenn es die Situation erfordert. Die Serviceleistungen stehen in Elsfleth, Emden und Sassnitz bereit. So sind wir sowohl an der Nord- als auch an der Ostsee bestens positioniert und immer nah dran an unseren Kunden.“

Welche Branchen und Zielgruppen profitieren besonders von Ihren Angeboten?

„Unsere Wurzeln liegen in der Windenergie – Offshore wie Onshore. Das ist nach wie vor unser stärkstes Standbein, weil hier die Anforderungen an Sicherheit, Effizienz und Flexibilität besonders hoch sind.

Wir sind aber offen für alle Branchen, in denen unter besonderen Bedingungen gearbeitet wird – sei es in großer Höhe, in engen Räumen, bei schwierigen Wetterlagen oder im maritimen Umfeld. Dazu zählen zum Beispiel Dachdeckerbetriebe, Industriekletterer, Feuerwehren oder Rettungsdienste. Kurz gesagt: alle, für die Arbeitssicherheit nicht nur ein Pflichtprogramm, sondern ein täglicher Begleiter im Berufsalltag ist.

Wir verstehen uns als Partner für Unternehmen mit besonderen Sicherheitsanforderungen. Egal ob kleine Handwerksbetriebe oder große Energieversorger – wir bieten individuelle Lösungen, die sich an den realen Einsatzbedingungen unserer Kunden orientieren. Denn am Ende zählt, dass die Menschen, die bei uns trainieren, sicher und bestens vorbereitet in ihre Einsätze gehen.“

Ihre Trainings gelten als besonders praxisnah und qualitativ hochwertig. Woran orientieren Sie sich bei der Durchführung, und welche Rolle spielen dabei nationale und internationale Standards?

„Unsere Trainings orientieren sich grundsätzlich an nationalen und internationalen Standards, z. B. der Global Wind Organisation (GWO), der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) und dem Verband der Elektrotechnik (VDE). Diese Standards sind für uns die Mindestanforderung – doch in der Praxis gehen wir oft einen Schritt weiter.

Was uns besonders macht, ist die enge Verzahnung von Theorie und Praxis sowie die konsequente Ausrichtung an den realen Einsatz-

bedingungen unserer Kunden. Unsere Trainer kommen aus den jeweiligen Fachbereichen und bringen langjährige praktische Erfahrung mit. Sie wissen aus erster Hand, was im Windpark oder beim Rettungseinsatz zählt – und können diese Erfahrung direkt in die Schulungen einbringen.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist unsere Flexibilität: Wir passen unsere Trainings an die individuellen Anforderungen unserer Kunden an. Je nach Auftraggeber, Windpark oder Projekt können Inhalte angepasst, Schwerpunkte verändert oder zusätzliche Szenarien integriert werden. Unser Anspruch ist es, die Teilnehmer nicht nur auf den Standardfall vorzubereiten, sondern auf die Realität da draußen.“

Durchführung von Erste-Hilfe-Maßnahmen. Alle Trainings orientieren sich an national und international anerkannten Standards.





© Heinemann Solutions GmbH (5)

Das Firmengelände der Heinemann Solutions GmbH auf der alten Elsflether Werft.

Wie kam die Zusammenarbeit mit der Braunschweiger Privatbank zustande und wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit?

„Die Zusammenarbeit ist – wie so oft im Geschäftsleben – aus einem persönlichen Kontakt gewachsen. Mit Alexander Held habe ich mich immer wieder zu Themen ausgetauscht, und dabei entstanden nach und nach erste Ideen, wie man zusammenarbeiten könnte. Als Herr Held dann vor rund zwei Jahren zur Braunschweiger Privatbank wechselte, haben wir den Kontakt weiter gepflegt. Die Bank ist nicht nur ein verlässlicher Partner in Finanzfragen, sondern schafft es auch, Unternehmer miteinander zu vernetzen. Besonders schätze ich die Veranstaltungen der Bank – dort entstehen spannende Gespräche, neue Kontakte und oft auch neue Impulse für das eigene Unternehmen.“

Welche Trends und Entwicklungen sehen Sie in der Windenergiebranche, und wie bereitet sich Heinemann Solutions darauf vor?

„Der politische Kurs hin zu einer klimaneutralen Energieversorgung treibt den Ausbau der Windenergie stark voran – und mit ihm den Bedarf an gut ausgebildeten Fachkräften. Diese müssen nicht nur schnell verfügbar sein, sondern vor allem praxisnah und zuverlässig auf ihre Einsätze vorbereitet werden. Genau darin sehen wir unsere Aufgabe: individuelle, an die realen Bedingungen der Windparks angepasste Trainingslösungen bereitzustellen. Neben dem Ausbau neuer Anlagen rücken auch Themen wie der Rückbau älterer Windparks zunehmend in den Fokus. Darüber hinaus schreitet der Ausbau weiterer erneuerbarer Energien wie der Offshore-Wasserstoffproduktion und

„Holger Heinemann ist für mich mehr als nur ein Geschäftspartner – wir kennen uns seit vielen Jahren, schätzen uns sehr und sind längst beim ‚Du‘. Was er mit Heinemann Solutions auf die Beine gestellt hat, ist wirklich beeindruckend: ein hoch spezialisiertes Trainingszentrum für Offshore-Mitarbeiter, das Maßstäbe setzt. Ich arbeite gern mit Unternehmern wie ihm zusammen – bodenständig, visionär und klar in der Sache. Viele Vermögen in der Privatbank stammen aus unternehmerischer Leistung – und genau solche Persönlichkeiten inspirieren mich.“

Alexander Held, Senior Kundenbetreuer

Braunschweiger Privatbank Niederlassung Oldenburg

der Photovoltaik weiter voran – hier entstehen zusätzliche Anforderungen an die Ausbildung von Fachkräften.

Wir beobachten diese Entwicklungen sehr genau und entwickeln im Hintergrund bereits passende Konzepte. Unser Anspruch ist es, nicht nur auf Veränderungen zu reagieren, sondern gemeinsam mit unseren Kunden die richtigen Lösungen für die Zukunft zu gestalten – praxisnah, zielgerichtet und vorausschauend.“

Welche strategischen Ziele verfolgen Sie für die kommenden Jahre, und wie möchten Sie Ihr Unternehmen weiterentwickeln?

Wir wollen weiter wachsen – sowohl innerhalb der Windenergie als auch in anderen Branchen mit besonderen Sicherheitsanforderungen. Dazu suchen wir gezielt strategische Partner, mit denen wir gemeinsam neue Wege gehen können. Sei es, um weitere Dienstleistungen zu entwickeln oder neue Industriezweige zu erschließen. Gleichzeitig möchten wir anderen Unternehmen helfen, den Einstieg in die Erneuerbare-Energien-Branche zu finden. Gerade im Offshore-Bereich ist es für viele Unternehmen eine Herausforderung, Fuß zu fassen – hier bringen wir unsere Erfahrung und unser Netzwerk ein, um den Einstieg zu erleichtern.

Auch geografisch denken wir weiter. Wir prüfen, an welchen Standorten es sinnvoll ist, unsere Präsenz auszubauen, um noch näher an unseren Kunden zu sein. Dabei bleiben wir offen für neue Ideen – ob aus dem Markt, von Partnern oder aus unserem eigenen Team.

Wir verstehen uns als Lösungsanbieter – und diesen Anspruch werden wir weiter mit Leben füllen. Immer mit dem Blick darauf, was unsere Kunden wirklich brauchen, um ihre Arbeit sicher, effizient und nachhaltig erledigen zu können. Wer mit uns die Weltherrschaft erobern will, darf sich gerne bei uns melden – wir sind offen für neue Impulse und denken gerne gemeinsam weiter.“

Mit dem Ausbau der Windenergie steigt auch der Bedarf an gut ausgebildeten Fachkräften.





Politische Entscheidungen sorgen für Unsicherheit und beeinflussen die weltweiten Finanzmärkte.

Börse 2025: Trump, Zölle und neue Chancen

Wie Anleger jetzt reagieren sollten

Politik als Börsentreiber – selten war dieser Zusammenhang so deutlich wie im bisherigen Börsenjahr 2025. Mit der Rückkehr von US-Präsident Donald Trump ins Weiße Haus, einem fiskalpolitischen Kurswechsel in Deutschland und spürbaren Marktreaktionen ist klar: Die Zeiten einfacher Prognosen sind vorbei. Was bedeutet das für Anleger? Und worauf kommt es jetzt wirklich an?

Ein halbes Jahr voller Wendungen: Politik prägt die Kapitalmärkte

Bereits mit dem Amtsantritt von Donald Trump Anfang des Jahres zeichnete sich ab, dass die

Kapitalmärkte turbulente Monate erleben würden. Der 2. April 2025 – von Trump medienwirksam als „Liberation Day“ inszeniert – dürfte in Erinnerung bleiben: An diesem Tag verkündete er überraschend umfassende Zölle gegen zahlreiche Handelspartner. Die globalen Märkte reagierten prompt – mit Kursverlusten, einem schwächeren US-Dollar und steigenden Renditen amerikanischer Staatsanleihen. Wenige Wochen später ruderte Trump zurück: Die Zölle wurden für 90 Tage ausgesetzt. Doch die Unsicherheit bleibt – ebenso wie die Zweifel an der Stabilität und Berechenbarkeit der US-Politik.

Auch in Deutschland sorgte die Politik für Bewegung: Nach der Bundestagswahl wurde ein schuldenfinanziertes Konjunkturpaket verabschiedet, das die Märkte aufhorchen ließ. Die Renditen stiegen, neue Wachstumsimpulse wurden erwartet – besonders in der Eurozone. Europäische Aktienmärkte profitierten spürbar, teils stärker als die US-Pendants.

Zwischen Stabilität und Spekulation: Die Sicht auf das zweite Halbjahr

Ein Ausblick auf die kommenden Monate bleibt schwierig. Zu groß ist die Unsicherheit, zu unberechenbar der politische Einfluss – allen voran aus den USA. „Die wirtschaftliche und geopolitische Unsicherheit wird weiter zunehmen und das Wachstum belasten“, so Ansgar Nolte, Leiter Treasury und Assetmanagement der Volksbank BRAWO. Die Börsen haben sich nach den Zoll-Ankündigungen zwar erstaunlich schnell erholt – doch eine nachhaltige Grundlage sei das nicht.

In einem solchen Umfeld sollten Anleger keine übermäßigen Risiken eingehen. Vielmehr sind Qualität, Substanz und ein längerer Atem ge-

fragt. Rücksetzer – etwa ausgelöst durch politische Entscheidungen – könnten jedoch gezielt genutzt werden, um Positionen auszubauen.

Trumps Politik: Spektakel mit weitreichenden Folgen

Der Einfluss Donald Trumps auf die Kapitalmärkte ist enorm – und selten kalkulierbar. Mit provokanten Maßnahmen, schnellen Kehrtwenden und gezielter Inszenierung beherrscht er die Medienlandschaft – und beeinflusst Anlegerentscheidungen rund um den Globus. Besonders heikel: Kommentare über soziale Medien, die Märkte in Echtzeit bewegen. „Ein Verhalten, für das andere Marktteilnehmer eingesperrt würden“, so Nolte.

Die Konsequenz: Kurzfristig geraten klassische Bewertungsmaßstäbe ins Hintertreffen. Unternehmensgewinne und Fundamentaldaten treten in den Hintergrund, während Tweets des Präsidenten über Marktstimmungen entscheiden. Nolte rät dennoch, sich nicht von der politischen Geräuschkulisse ablenken zu lassen: „Fundamentale Qualität setzt sich langfristig durch – auch nach Trump.“

Was Anleger jetzt beachten sollten

Die Liste an Risikofaktoren ist lang. Die Gefahr einer US-Rezession ist real, wird derzeit jedoch nicht von den Märkten eingepreist. Auch der schwankende US-Dollar, die weltweite Zinsentwicklung und die hohe US-Verschuldung spielen eine zentrale Rolle. Besonders kritisch: Trumps Angriffe auf die Unabhängigkeit der US-Notenbank. Ein möglicher Austausch von FED-Chef Jerome Powell wäre ein fatales Signal für die Märkte.

Hinzu kommt die Frage, wann die anhaltende Unsicherheit in den Unternehmenszahlen ankommt. Noch sind die Folgen nur Thema in Ausblicken und Risikohinweisen – aber je länger die Instabilität anhält, desto stärker dürften sich die Belastungen auch in den Ergebnissen widerspiegeln.

Klare Empfehlungen: Qualität, Liquidität – und Geduld

In einem solchen Umfeld ist ein vorsichtiges Vorgehen entscheidend. Nolte empfiehlt Anlegern, ein gewisses Maß an Liquidität vorzuhalten, um auf mögliche Kursrückgänge flexibel reagieren zu können. Bei Aktieninvestments steht Qualität im Fokus: niedrige Verschuldung, hohe Rentabilität und Widerstandsfähigkeit gegen politische Eingriffe.

Auch Anleiheinvestoren sollten wachsam sein. Die derzeitige Marktlage bietet kaum eine

attraktive Entschädigung für hohe Risiken. Kurze Laufzeiten, solide Bonitäten und ein wachsames Auge auf Marktverwerfungen sind gefragt.

Fonds als Lösung: Die Meisterwert-Strategie der Volksbank BRAWO

Für Anleger, die sich nicht permanent mit Märkten und Politik beschäftigen möchten, bietet die Volksbank BRAWO mit ihren Meisterwert-Fonds strukturierte Lösungen für unterschiedliche Risikoprofile:

Meisterwert Substanz: Ein konservativer Rentenfonds mit Fokus auf Qualität und kurze Laufzeiten – ideal für schwankungsarme Erträge in einem volatilen Umfeld.

Meisterwert Position: Ein ausgewogener Mischfonds mit Aktien, Anleihen und Rohstoffen. Die Allokation und Titelauswahl übernimmt das Fondsmanagement – ideal für An-

leger, die Verantwortung abgeben möchten. **Meisterwert Perspektive:** Ein Aktienfonds mit Fokus auf stabile Werte, attraktive Dividenden und geringe Volatilität – eine gute Wahl für alle, die ruhig schlafen wollen.

Gemeinsam ist allen Fonds: Sie werden von erfahrenen Kapitalmarktexperten direkt vor Ort in Braunschweig gemanagt – mit einem klaren Blick für Chancen, Risiken und das, was Anleger in unruhigen Zeiten wirklich brauchen.

Fazit:

Die Kapitalmärkte 2025 zeigen eindrucksvoll, wie eng politische Entwicklungen und Börsengeschehen heute miteinander verknüpft sind. Inmitten von Unsicherheit und Schwankungen gilt: Wer auf Qualität setzt, flexibel bleibt und politische Störgeräusche richtig einordnet, wird auch in bewegten Zeiten erfolgreich investieren können.

Ansgar Nolte, Leiter Treasury und Assetmanagement der Volksbank BRAWO, hat den Kapitalmarkt genau im Blick.



© Inlike Folletts



Ronja Haas wird von der Braunschweiger Privatbank unterstützt.

zur Öffentlichkeit zählt und welche Prozesse angestoßen werden. Veränderungen, die nah am Lebensalltag der Menschen sind – etwa Inklusion, Wohnen oder Gemeinschaftsbildung – bieten große Chancen, Akzeptanz zu finden.“ Gleichzeitig warnt sie vor Ängsten vor Veränderung: „Oft entsteht Ablehnung, weil Menschen das Gefühl haben, etwas werde ihnen verboten oder weggenommen. Dem kann durch aktives Teilnehmen am gesellschaftlichen Wandel und Ausprobieren entgegengewirkt werden.“ Langfristig könne das zu mehr Verständnis und besseren Lebensbedingungen für alle führen.

Weitere Projekte und Engagement

Neben dem Audio-Essay „Bewusst Sein – Bewusst Machen“ war Haas an einer Ausstellung zum Thema Perspektivwechsel beteiligt und hat ein Quartettspiel entwickelt, das die vom Menschen veränderten Organismen thematisiert. Zusammen mit Kommilitoninnen erarbeitete sie außerdem ein Konzept für ein Festival, das sozial-ökologische Solidarität praktisch erfahrbar machen soll. Zudem engagiert sie sich im Allgemeinen Studierendenausschuss der HBK und kann so hochschulpolitisch Themen einbringen.

Schwerpunkte und künstlerische Selbstbeschreibung

„Meine Arbeiten drehen sich um sozial-ökologische Nachhaltigkeit, solidarisches Miteinander,

Partizipation und Research through Design“, fasst Haas zusammen. Dabei beschreibt sie sich nicht als klassische Künstlerin, sondern als projektbasiert arbeitende Gestalterin: „Meine Praxis ist rechnerbasiert, sozial ausgerichtet, vermittlerisch und gemeinschaftlich geprägt. Ziel ist es, Räume zu schaffen, in denen Menschen sich einbringen können.“

Inspiration findet Haas „im Alltäglichen, Persönlichen, aktuell Politischen, aber auch in Vorlesungen, Workshops und den Arbeiten anderer Kollektive.“

Das Deutschlandstipendium als wichtige Unterstützung

Das Deutschlandstipendium der HBK, gefördert von der Braunschweiger Privatbank, schätzt Haas sehr: „Es ermöglicht mir die Erweiterung meines Netzwerks und neue Perspektiven. Außerdem kann ich mich mehr auf mein Studium und ehrenamtliches Engagement konzentrieren und zusätzliche Seminare belegen.“ Die Zusammenarbeit mit der Bank sieht sie als Bereicherung: „Der Austausch stärkt meine Vernetzung in Braunschweig und setzt ein klares Zeichen für die Förderung von Studierenden.“ Aktuell arbeitet Haas an einem weiteren Audio-Essay, das sich mit dem Sein in der kapitalistischen Gesellschaft beschäftigt. Langfristig plant sie nach einem Erasmus-Aufenthalt in Wien ihre Masterarbeit zu schreiben und weitere Projekte umzusetzen.

schen Künstlerin Ela Spalding und den Besuch im Naturhistorischen Museum Braunschweig“, berichtet Haas. „Wir haben uns gefragt, welche Rolle wir als weiße Europäer*innen in diesem Diskurs einnehmen sollten. Diese Reflexion wollten wir in einem Audio-Essay abbilden, das später um eine Videoarbeit erweitert wurde.“ Ziel war es, „persönliche Perspektiven, Geschichten aus Braunschweig und koloniale, ökologische sowie wirtschaftliche Verbindungen sichtbar zu machen und Reflexion über Verantwortlichkeiten anzustoßen.“

Reflexion statt universelle Lösungen

„Ich will bei den Betrachter*innen eine Reflexion über scheinbare Normen und Gegebenheiten anstoßen“, so Haas. „Es geht nicht darum, universalistische Lösungen anzubieten, die nie für alle funktionieren können. Vielmehr möchte ich dazu ermutigen, neue Perspektiven einzunehmen und sich mit den komplexen Zusammenhängen einer vernetzten Welt auseinanderzusetzen.“ Dabei spiele die Frage nach Verantwortung eine zentrale Rolle.

Öffentlichkeit für Veränderung gewinnen

Die Herausforderung, Menschen für gesellschaftliche Veränderungen zu begeistern, sieht Haas differenziert: „Es kommt darauf an, wer



Ways Of Being, Ronja Haas, Ruth Schwartzkop, Jinfeng Qian

BRAWO Stiftungstag 2025: Gemeinsam Zukunft gestalten

*Stiftungen im Wandel – und die Braunschweiger Privatbank
als verlässlicher Partner immer an der Seite*

Am 1. Oktober 2025 feiert der BRAWO Stiftungstag seine Premiere – ein neues Veranstaltungsformat, das Stiftungen, gemeinnützige Akteure und Interessierte zusammenbringt, um aktuelle Themen rund um das Stiftungswesen zu diskutieren und voneinander zu lernen. Unter dem Motto „Zukunft gestalten durch Stiftungen“ werden fachliche Impulse, Austauschformate und praxisnahe Informationen geboten, die Orientierung geben und neue Perspektiven eröffnen.

Die Veranstaltung findet in den modernen Räumlichkeiten des BRAWO Campus in Braunschweig statt – und ist zugleich Teil des bundesweiten „Tag der Stiftungen“. Sie bietet Raum für Diskussion, Erfahrungsaustausch und Vernetzung auf Augenhöhe. Dabei stehen zentrale Herausforderungen des Sektors ebenso im Fokus wie innovative Ansätze für zukunftsfähiges Stiftungshandeln.

Impulse, Austausch, Vernetzung

Den Auftakt bildet eine Keynote von Dr. Fabienne Tissot, Mitglied der Geschäftsleitung der Wider Sense GmbH und Leiterin der Stiftungsinitiative #VertrauenMachtWirkung. In ihrem Vortrag geht sie der Frage nach, wie Stiftungen in Zeiten gesellschaftlicher Transformation wirksam bleiben – und zeigt, warum Vertrauen als Ressource gedacht werden sollte, nicht als Risiko.

„Die neun Thesen von #VertrauenMachtWirkung bieten wertvolle Denkanstöße“, betont Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank und Moderator der Veranstaltung. „Gerade in Zeiten zunehmender Unsicherheit und gesellschaftlicher Polarisierung sind neue

Wege des Miteinanders im Stiftungssektor gefragt.“

Stefan Riecher engagiert sich selbst seit vielen Jahren ehrenamtlich in verschiedenen Stiftungen. „Durch diese Ehrenämter bin ich sowohl mit der Perspektive des Fördernden als auch

Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank, Claudia Kayser, Leiterin der Direktion Wolfsburg der Volksbank BRAWO, Thomas Fast, Leiter der Direktion Gifhorn der Volksbank BRAWO und Vorstandsmitglied der Volksbank BRAWO Stiftung, Monika Schmidt, Geschäftsführerin der EngagementZentrum GmbH, einer gemeinwohlorientierten Tochtergesellschaft der Volksbank BRAWO, und Matthias Marx, zertifizierter Stiftungsberater und -manager bei der EngagementZentrum GmbH, sind beim ersten BRAWO Stiftungstag dabei.





Dr. Fabienne Tissot; Mitglied der Geschäftsleitung Wider Sense GmbH und Leitung Stiftungsinitiative #VertrauenMachtWirkung wird am 1. Oktober einen Vortrag halten.



mit der des aktiven Mitgestalters vertraut. Ich halte einen konstruktiven Austausch für elementar und stufe Veranstaltungen wie den „BRAWO Stiftungstag“ für die ganze Region als sehr wertvoll ein“, so der Bankdirektor.

Fundierte Expertise trifft auf gelebte Praxis

Die Fachvorträge und Workshops bieten ein breites Themenspektrum, das sich an Gründungsinteressierte ebenso richtet wie an erfahrene Stiftungsverantwortliche. Expertinnen und Experten aus den Bereichen Recht, Vermögensmanagement, Fundraising, Nachfolgeplanung und Stiftungsberatung geben Einblicke in bewährte Strategien und neue Ansätze.

„Besonders freue ich mich auf die Vorträge zu Stiftungserrichtung, Anlagerichtlinien und Fundraisingstrategien sowie aktuellen rechtlichen Herausforderungen“, so Stefan Riecher. „Diese Themen stehen bei vielen Stiftungsverantwortlichen ganz oben auf der Agenda – und genau hier bieten wir fundierte Informationen und praktische Lösungsansätze.“

Ein besonderes Anliegen der Veranstaltung ist es auch, den Zugang zum Stiften niedrigschwellig zu gestalten. So zeigt Claudia Kayser in ihrem Vortrag, dass bereits mit kleinen Beträgen über Stiftungsfonds oder Treuhandstiftungen wirkungsvoll geholfen werden kann – ohne die Hürden der Gründung einer selbstständigen Stiftung.

Braunschweiger Privatbank: Vertrauenspartner der Stiftungen

Stiftungen gehören seit der Gründung der Braunschweiger Privatbank zu einer besonders wichtigen Kundengruppe. Die Bank verfügt über langjährige Erfahrung in der Verwaltung von Stiftungsvermögen – verbunden mit einem tiefen Verständnis für die besonderen Anforderungen gemeinnütziger Einrichtungen.

„Wir verstehen uns nicht nur als Vermögensverwalter, sondern als Impulsgeber und Sparringspartner für nachhaltiges Stiftungshandeln“, erklärt Stefan Riecher. „Gerade bei langfristig orientierten Organisationen wie Stiftungen kommt es darauf an, Vermögenswerte klug zu strukturieren, flexibel anzupassen und verantwortungsvoll weiterzuentwickeln.“

In der IdeenWerkStatt des Business Centers II präsentieren sich während der Pausen einzelne Veranstaltungspartner, darunter auch die Braunschweiger Privatbank, mit Infoständen und stehen Gästen für ihre individuellen Fragen und Anliegen zur Verfügung.

Zukunftsfragen im Dialog

Ein Höhepunkt des Nachmittagsprogramms ist die Podiumsdiskussion zur „Zukunft des Stiftens“. Unter der Leitung von Monika Schmidt, Geschäftsführerin des EngagementZentrums, diskutieren Thomas Fast, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO Stiftung, Dr. Christoph Mecking, Rechtsanwalt und Stiftungsrechtsexperte, Keynote Speakerin Dr. Fabienne Tissot und Dr. Ulrike Witt, Leiterin des Amts für regionale Landesentwicklung Braunschweig, das die Aufsicht über die rechtsfähigen Stiftungen der Region hat, über notwendige Reformen, gesellschaftliche Erwartungen und die Rolle von Stiftungen in einer sich wandelnden Welt.

„Wir stehen am Beginn eines neuen Kapitels im Stiftungsbereich“, resümiert Stefan Riecher. „Wer heute Verantwortung übernimmt, braucht Klarheit, Kompetenz – und ein starkes Netzwerk. Genau das möchten wir mit dem BRAWO Stiftungstag schaffen.“

Inhalt der Keynote:

Wie können Stiftungen in Zeiten gesellschaftlicher Umbrüche wirkungsvoll handeln? Eine Antwort darauf ist die vertrauensbasierte Philanthropie. Sie bedeutet langfristige, flexible Förderung und echte Entscheidungsfreiheit für die geförderten Organisationen, getragen von gegenseitigem Vertrauen. Fabienne Tissot gibt anhand der 9 Thesen von #VertrauenMachtWirkung konkrete Impulse für eine zukunftsfähige Philanthropie und lädt dazu ein, das eigene Rollenverständnis zu hinterfragen – und Vertrauen nicht als Risiko, sondern als Ressource zu begreifen.

Kostenfreie Teilnahme – Anmeldung notwendig

Der Stiftungstag findet im BRAWO Campus, Willy-Brandt-Platz 19 in Braunschweig statt. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung ist jedoch bis spätestens 31. August 2025 erforderlich. Da die Plätze begrenzt sind, wird eine frühzeitige Anmeldung empfohlen. Weitere Informationen zum Programm sowie zur Anmeldung finden sich unter: www.engagementzentrum.de/brawo-stiftungstag-2025

Engagement aus Überzeugung für eine starke Region

Die Erich Mundstock Stiftung unterstützt Menschen mit Beeinträchtigung

„Macht keinen Unsinn, solange ich tot bin!“ – mit diesem humorvollen Satz hinterließ der erfolgreiche Busunternehmer Erich Mundstock (1924 – 2009) seinen Nachfahren mehr als ein Augenzwinkern: Es war eine Mahnung, seine nach ihm benannte Stiftung stets mit Herz und Verstand weiterzuführen.

Die Geschichte der Erich Mundstock Stiftung beginnt mit ihm und seiner tiefen Liebe zur Region: Erich Mundstock, geboren 1924 in Bortfeld, übernahm nach dem Zweiten Weltkrieg im Alter von nur 21 Jahren den kleinen Omnibusbetrieb seines Vaters mit vier Fahrzeugen. Damit führte er zunächst die im Jahr 1904 eingerichtete Buslinie zwischen Wendeburg und Braunschweig fort. Das Unternehmen entwickelte sich über die Jahre schnell zu einem der größten privaten Busbetriebe in Deutschland mit bis zu 300 Omnibussen – sogar mit Zweigstellen in den USA. Doch trotz seines Erfolgs blieb er immer bodenständig. „Er wusste, dass seine wahre Erfüllung nicht im Geschäftserfolg lag, sondern im Helfen“, erinnert sich seine Enkelin Sarah Mager-Mundstock.

Gesellschaftliche Teilhabe ermöglichen

Im Jahr 1998 gründete Erich Mundstock die nach ihm benannte Stiftung, mit dem Ziel, Kindern, Jugendlichen und Menschen mit Beeinträchtigung in der Region Braunschweig und Peine zu helfen – und ihnen gesellschaftliche Teilhabe zu ermöglichen. Heute führt Sarah Mager-Mundstock die Arbeit des Bundesverdienstkreuzträgers mit viel Engagement und Leidenschaft fort: „Es ist mir eine Ehre, die Wer-



Das Leuchtturmprojekt Rikschafahrten für Senioren bringt Bewegung ins Leben älterer Menschen.

te meines Großvaters weiterzutragen und mit Leben zu füllen“, erklärt sie.

Vielfältige Projekte mit Herz und Wirkung

Die Projekte der Stiftung sind vielseitig – und immer nah am Menschen. Ein Beispiel: Das viertägige Rhetorik- und Schreibseminar, das gemeinsam mit dem Atelier Sprache e. V. umgesetzt wird. Hier lernen Jugendliche aus der Region, wie sie ihre Gedanken wirkungsvoll ausdrücken, Texte gestalten und Argumente souverän vortragen. „Wir fördern Selbstbewusstsein, Kreativität und Verantwortungsgedühl“, so die Stiftungsvorsitzende.

Ein zweites Herzensprojekt bringt Mobilität dorthin, wo sie oft fehlt: Mit E-Rikschas ermöglichen ehrenamtliche Fahrer älteren Menschen aus dem AWO Vechede Ausflüge in die Natur. „Gemeinsame Zeit, das Gefühl von Freiheit, Geschichten teilen – das ist unbezahlbar. Zudem schaffen wir Erinnerungen und bauen Brücken zwischen den Generationen“, sagt Mager-

Stefan Riecher, Direktor der Braunschweiger Privatbank, Sarah Mager-Mundstock, Vorstandsvorsitzende Erich Mundstock Stiftung, Dana Säuberlich, Assistenz Direktor Braunschweiger Privatbank, und Dr. Hans-Werner Schrader, Vorstand Erich Mundstock Stiftung.



© Fabian Timmer

Mundstock. Die Fahrten fördern Austausch und Lebensfreude.

Ein drittes Standbein ist die Förderung der Kinder- und Jugendfeuerwehren in der Region. Neben der Anschaffung von Ausrüstung unterstützt die Stiftung Freizeitangebote und plant Workshops zur Persönlichkeitsentwicklung – etwa für sicheres Handeln in Gefahrensituationen. „Unsere jungen Feuerwehrleute lernen Verantwortung – im Einsatz und im Leben.“

Strukturwandel mit Weitblick

Auch organisatorisch hat sich die Stiftung weiterentwickelt. Ein restrukturierter, agiler Vorstand arbeitet nun mit einem beratenden Kuratorium zusammen. „Wir haben einen Generationenwechsel eingeleitet und die Stiftung fit für die Zukunft gemacht“, erklärt Mager-Mundstock.

Professionelle Unterstützung durch die Braunschweiger Privatbank

Dabei erhält die Stiftung professionelle Unterstützung: Die Braunschweiger Privatbank berät bei Anlagestrategien, um das Stiftungsvermögen auch in Zeiten von Inflation und Marktsicherheit zu erhalten. „Diese langjährige Expertise hilft uns, unser Vermögen sinnvoll und nachhaltig zu verwalten. Nachhaltigkeit und Sicherheit stehen für uns im Vordergrund“, so die Vorsitzende.

Das EngagementZentrum der BRAWO Group begleitete zudem die umfassende Satzungsänderung im Jahr 2024. „Ein großer Schritt, der uns rechtlich auf sichere Füße stellt. Die Zusammenarbeit war für uns enorm wertvoll.“

Bewegende Erlebnisse mit Projektteilnehmern

Für Sarah Mager-Mundstock ist ihre Arbeit mehr als ein Beruf – sie ist Herzenssache: „Ich habe miterlebt, wie viel meinem Großvater diese Region bedeutete. Diese Nähe spüre ich bis heute. Ich will den Menschen für ihre Herzlichkeit etwas zurückgeben.“ Besonders bewe-

gend seien für sie die direkten Erlebnisse mit Projektteilnehmern: „Ein Kinderlachen oder die dankbare Umarmung einer Seniorin – das gibt mir Kraft.“

Für die kommenden fünf Jahre hat die Stiftung klare Pläne: neue Projekte, stärkere Zusammenarbeit mit Partnern – und vor allem: nachhaltig Gutes tun. „Wir wollen weiterhin echte Veränderungen ermöglichen – ganz im Sinne von Erich Mundstock.“

Weitere Informationen findet man unter www.erich-mundstock-stiftung.de



Auch die Jugendfeuerwehren der Region werden unterstützt.



Die Busflotte von Erich Mundstock: Das Unternehmen hatte einst bis zu 300 Omnibusse im Einsatz – und betrieb sogar Zweigstellen in Amerika.



© Erich Mundstock-Stiftung (3)



Jürgen Brinkmann, Lilly Becker, Wolfram Kons, Jasmin Wiegand, Robert Lübenoff, Jürgen Hingsen, Franziska van Almsick und Asha Noppeney bei der Verkündung der gigantischen Spendensumme von 2.024.341 Euro.

Mehr als zwei Millionen Euro für Kinder-Projekte gesammelt

Über 10.000 Teilnehmer waren beim walk4help 2025 dabei – auch Mitarbeiter der Braunschweiger Privatbank liefen mit

Ein großartiges Zeichen für eine gesunde Erde und gesunde Kinder, eine bewegte Region an einem schönen Sommertag und dazu mit 2.024.341 Euro eine riesige Spendensumme – das ist das Fazit des walk4help 2025. Der Braunschweiger Bürgerpark wurde dafür zur lebendigen Charity-Arena. Unter dem Motto „Laufen für eine gesunde Erde und gesunde Kinder“ verband das Mega-Charity-Event sportliches Engagement, gelebte Solidarität und den Einsatz für eine bessere Zukunft.

20 Jahre United Kids Foundations – ein Jubiläum mit Signalwirkung

Der walk4help 2025 fand anlässlich des 20-jährigen Bestehens von United Kids Foundations, dem Kindernetzwerk der BRAWO GROUP, statt. Bereits der erste walk4help im Jahr 2019 hatte Geschichte geschrieben, den Teilnehmenden damals mit 52.482 zurückgelegten Charity-Kilometern einen Weltrekord beschert, der weiterhin Bestand hat. „Der walk4help ist ein großartiges, starkes Statement dafür, wie groß

der Zusammenhalt, und die Solidarität in unserer Region ist, wenn es drauf ankommt“, sagt Jürgen Brinkmann, Vorstandsvorsitzender der Volksbank BRAWO / BRAWO GROUP und Initiator von United Kids Foundations und dem walk4help. „Wir danken allen, die mitgelaufen sind, gespendet haben, sich als Sponsor engagiert haben oder als Helferinnen und Helfer dabei waren. Gemeinsam haben wir ein wichtiges Signal für mehr Kindergesundheit und Klimaschutz gesendet. Auch wenn wir den Weltre-



Felix Neureuther, ehemaliger Ski-Slalom-Weltmeister, und Bernadette Schulz, Business Development Braunschweiger Privatbank, mit Kindern.



Schwungvoll: Dirk Manegold, Kundenberater Braunschweiger Privatbank und Jürgen Hingsen, ehemaliger Vizeweltmeister im Zehnkampf.



Erdverbunden: Stefan Riecher, Direktor Braunschweiger Privatbank, und Markus Ruf, stellvertretender Leiter.



Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank, absolvierte mit Hündin Pepper die Acht-Kilometer-Strecke.



Über 10.000 Teilnehmer und Besucher verwandelten den Braunschweiger Bürgerpark in eine riesige Charity-Arena.

kord knapp verfehlt haben, möchten wir dieses fantastische Engagement würdigen, indem wir die eingegangenen Startgelder und Spenden signifikant erhöht haben.“

Braunschweiger Bürgerpark wird zur Eventlocation

Rund um den Charity-Walk stieg im Bürgerpark ein buntes Familienfest mit abwechslungsreichem Programm, vielfältigen Themencamps an den Strecken, die Mitmachaktionen zu den vier Elementen (Wasser, Luft, Erde und Feuer) boten und allerlei Erlebnisse für Jung und Alt. Auf der Hauptveranstaltungsfläche gaben sich regionale Künstler mit informativen Interviews zu United Kids Foundations oder der Initiative Gesunde Erde. Gesunde Kinder. die Hand. Den Höhepunkt bildete die große Jubiläumsparty zum 20-jährigen Bestehen von United Kids Foundations am Abschluss des Tages, auf der die erreichte Spendensumme verkündet wurde. Sämtliche Kosten der Veranstaltung werden vollständig von der BRAWO GROUP getragen. Gefördert werden 21 Projekte, die gezielt diese Zusammenhänge in den Mittelpunkt rücken. Denn gesunde Kinder gibt es nur auf einer gesunden Erde.

Prominente Streckenpaten und Unterstützer

Um möglichst viele Spenden für soziale Projekte zu sammeln und ein großartiges Zeichen für die planetare Gesundheit zu setzen, hatten sich die Veranstalter prominente Unterstützung gesucht. Franziska van Almsick (Strecke Wasser), Felix Neureuther (Strecke Erde) und Christian Neureuther (Strecke Feuer) sowie ein RTL-Prominententeam aus Lilly Becker, Jasmin Wiegand,

Jürgen Hingsen und Asha Noppeney (Strecke Luft) waren als Streckenpaten mit dabei. Auch die Regionalpolitik schmiedete ein starkes Bündnis für das soziale Engagement, indem der Oberbürgermeister der Stadt Braunschweig, Dr. Thorsten Kornblum, der Oberbürgermeister der Stadt Wolfsburg, Dennis Weilmann und der Oberbürgermeister der Stadt Salzgitter, Frank Klingebiel, stellvertretend für die ganze Region offiziell die Schirmherrschaft übernehmen.

Die Streckenpaten und die Initiatoren drücken die Buzzer zum Start des walk4help 2025.





Die No Angels, Europas erfolgreichste Girlgroup, bestritt das fulminante musikalische Finale des ATP 125 Challenger Turniers BRAWO OPEN 2025 auf dem BTHC-Gelände im Bürgerpark Braunschweig.



Wiebke Geismann, Andreas Tiede, Mali Borsum, Helge Schmidt und Florian Grävenstein von der Braunschweiger Privatbank.

Ein einzigartiges Event

Die BRAWO OPEN 2025 präsentierten im Juli zehn Tage lang Weltklasse-Tennis und Top-Entertainment in Braunschweig

Es waren zehn außergewöhnliche, abwechslungsreiche und aufreibende Tage und Abende bei den BRAWO OPEN 2025. Die Braunschweiger Privatbank war als einer der Sponsoren mit ihren Mitarbeitern und vielen Kunden bei diesem einzigartigen Event, das Weltklasse-Tennis, Top-Entertainment und gehobene Gastronomie vereint, dabei. Neben Partys wie der White Night und Ladies Night, Konzerten mit den Synthie-Pop-Pionieren Alphaville, der Schlager-Expertin Beatrice Egli oder Europas erfolgreichster Girlgroup, den No Angels, wurden von den Besuchern auch die sportlichen Leistungen auf dem idyllischen BTHC-Gelände im Bürgerpark Braunschweig begeistert gefeiert.



© Debbie Jayne Kinsey (8)

Siegerehrung Einzel (v.l.n.r.): Volker Jäcke, Turnierdirektor / Andrey Kornilov, ATP Supervisor / Markus Beese, Geschäftsführer der Brunswiek Marketing GmbH und Leiter Marketing der Volksbank BRAWO / Dr. Thorsten Kornblum, Oberbürgermeister der Stadt Braunschweig / Sabine Perricone, Geschäftsführerin der Brunswiek Marketing GmbH / Christoph Bedürftig, 1. Vorsitzender BTHC e.V. / Sieger Mariano Navone / Finalist Juan Manuel Cerundolo / Carsten Ueberschär, Generalbevollmächtigter der Volksbank BRAWO / Raik Packeiser, Präsident des Tennisverbandes Niedersachsen-Bremen e.V.



Hatten Spaß bei den BRAWO OPEN 2025: Brita Wellmann, Cristin Goosmann und Heike Hübler.



Die Doppel-Sieger der BRAWO OPEN 2025: Der Amerikaner Vasil Kirvok und der Niederländer Bart Stevens gewannen mit 6:2, 6:3 gegen das deutsch-peruanische Doppel Christoph Negrito/Alexander Merino.



© Annika Abaler (3)

Beatrice Egli sorgte für mitreißende Schlager-Stimmung auf und vor der Bühne.



Donika Elshani, Sebastian Schmeling, Madlen Hagedorn und Dirk Manegold.

Das Doppel-Finale

Der Finaltag der 31. Auflage des ATP 125 Challenger Turniers BRAWO OPEN 2025 brachte neben einigen Regenschauern am Vormittag vor allem sensationelles Tennis. Am Nachmittag startete der zehnte und letzte Tag der BRAWO OPEN 2025 auf dem ausverkauften BRAWO CENTER COURT: Das deutsch-peruanische Doppel Christoph Negrito/Alexander Merino traf dort auf den Amerikaner Vasil Kirkov und den Niederländer Bart Stevens. Es entwickelte sich ein spannendes, abwechslungsreiches Match, das Letztere nach etwas mehr als einer Stunde verdient mit 6:2, 6:3 für sich entscheiden konnten. „Braunschweig war großartig. Es war eine Freude für uns hier zu spielen. Unser nächstes Ziel ist der Hauptfeld-Einzug bei den US Open“, erklärte der zufriedene Bart Stevens bei der Siegerehrung.

Der Argentinier Mariano Navone (ATP 90) ist der Einzel-Champion der BRAWO OPEN 2025. Er siegte mit 6:3, 7:5 gegen seinen guten Freund Juan Manuel Cerundolo.



Einzel-Finale mit zwei argentinischen Freunden

Das Finale Einzel der BRAWO OPEN 2025 präsentierte am späten Nachmittag ein Top-Duell zwischen zwei Argentinern: Mariano Navone (ATP 90) und Juan Manuel Cerundolo (ATP 112). Die 2.000 Zuschauer auf dem ausverkauften BRAWO CENTER COURT erlebten ein ausgeglichenes Match auf Weltklasse-Niveau. Navone, im orange-schwarzen Dress wirkte insgesamt willensstärker, investierte mehr als sein Gegner und beendete das Match mit einem Schmetterball nach eineinhalb Stunden mit 6:3, 7:5 – und ist damit der BRAWO OPEN 2025 Champion. Auf der Hauptbühne wurde er anschließend u. a. von Carsten Ueberschär, Generalbevollmächtigter der Volksbank BRAWO, und Dr. Thorsten Kornblum, Oberbürgermeister der Stadt Braunschweig, geehrt.

Das musikalische Finale bestritten dort am Abend die glänzend aufgelegten No Angels mit eingängigen Dance-Pop-Hits und Balladen. Mit 36.500 Gästen wurde zudem ein neuer Besucherrekord erreicht.

BRAWO OPEN 2026

Die 32. Auflage der BRAWO OPEN wird vom 2. bis 12. Juli 2026 – und damit an elf Tagen und in der 1. Ferienwoche Niedersachsens – stattfinden. Garantiert dabei sein wird die Braunschweiger Privatbank.

Lennart Bernert, Bernadette Schulz, Michael Gschwind, Mali Borsum und Martin Kruppa.



Sascha Köckeritz, Dana Säuberlich, Markus Ruf und Katja Dellwo.



Das Team Oldenburg der Braunschweiger Privatbank mit Gästen.



Zwischen Binnenalster und Rathausmarkt liegen die imposanten Alsterarkaden, in denen sich auch die Büroräume der Niederlassung Hamburg befinden.

„Manchmal ist man der Wunscherfüller“

Andreas Tiede, Leiter der Niederlassung Hamburg der Braunschweiger Privatbank, im Gespräch

Gebürtig aus Niedersachsen, genauer gesagt aus dem Landkreis Lüchow-Dannenberg, begann Andreas Tiede seine berufliche Laufbahn mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank in Lüneburg. „Schon früh wurde mir klar, dass mein Herz für das Vermögensanlagegeschäft schlägt“, erzählt er. Besonders faszinierte ihn das Wertpapiergeschäft sowie die vielfältigen Anlagemöglichkeiten und die Funktionsweise von Börsen und Kapitalmärkten. Nach einigen Jahren als Kundenbetreuer im Private Banking Center der Deutschen Bank in Hannover, absolvierte er eine Führungsausbildung und sammelte Erfahrung bei verschiedenen Banken, unter anderem bei der SEB Bank und der Santander Bank. Dort hatte er zahlreiche Führungspositionen inne, unter anderem als Leiter von Vermögenscentern und Gebietsleiter im Privatkundengeschäft.

Vielfältiger und abwechslungsreicher Beruf

„Die letzten sechs Jahre habe ich in Hamburg verbracht und dort die Filialen des Privatkundengeschäfts der HypoVereinsbank in Hamburg und Niedersachsen verantwortet“, erklärt Tiede, bevor er zur Braunschweiger Privatbank wechselte.

Auf die Frage, was ihn an der Arbeit im Bankwesen besonders reizt, sagt er: „Der Beruf ist unglaublich vielfältig und abwechslungsreich. Es gibt viele unterschiedliche Abteilungen und Funktionen sowie sehr gute Entwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten.“ Für ihn ist vor allem das Privatkundengeschäft spannend, weil „jedes Kundengespräch ganz unterschiedlich und individuell verläuft“. „Manchmal ist man der Wunscherfüller“, sagt Tiede, „ob bei der Baufinanzierung für das erste Eigenheim oder bei der Erarbeitung einer Lösung, um den Vermögensübertrag an die nächste Generation umzusetzen.“ Dabei stehe der Kunde immer im Mittelpunkt: „Seine Ziele und Wünsche müssen klar besprochen und definiert werden.“

Wertschätzender und partnerschaftlicher Umgang

Auf die Frage, warum er sich gerade für die Braunschweiger Privatbank entschieden hat, antwortet Andreas Tiede, dass er die Volksbank BRAWO bereits gut kenne, „als eines der wichtigsten und größten Finanzinstitute in Niedersachsen und Norddeutschland“. Auch die Braunschweiger Privatbank sei ihm seit ihrer Gründung vertraut, „weil ich einige Kollegen kenne, mit denen ich früher zusammengearbeitet habe“. Besonders schätze er den „sehr wertschätzenden, vertraulichen und partnerschaftlichen Umgang“ im Team. „Man spürt sofort, dass der Satz im Logo ‚Werte leben – Werte schaffen‘ nicht nur ein Spruch ist, sondern wirklich gelebt wird und das tägliche Handeln bestimmt.“ Ein weiterer wichtiger Punkt sei die Einbettung der Braunschweiger Privatbank in den genossenschaftlichen Kontext der BRAWO GROUP, die vor allem „für die Kundengewinnung eine sehr wichtige Säule beim Aufbau einer vertrauensvollen Kundenbeziehung“ darstellt.

Auf Augenhöhe agieren, immer in Lösungen denken

Was ihn als Banker auszeichne? „Der offene, wertschätzende Umgang mit meinen Mitarbeitern war mir immer besonders wichtig. Ein gutes, zufriedenes Arbeitsklima und der Zusammenhalt im Team übertragen sich auch auf die tägliche Arbeit mit dem Kunden.“ Im Gespräch mit den Kunden agiere er „immer auf

Augenhöhe und höre den Menschen zu“. Sein Ziel sei es, „immer in Lösungen zu denken, um so Mehrwerte für den Kunden zu schaffen.“ Besonders wichtig sei ihm, „sich permanent zu hinterfragen, um die Dinge besser zu machen. Auch mal neue Wege gehen, kreativ und mutig sein, dabei aber immer authentisch bleiben.“ Motivation und Inspiration schöpfe er „wenn der eingeschlagene Weg erfolgreich ist, und das Team die gesteckten Ziele erreicht“. Auch Lob von Kunden bedeutet ihm viel: „Wenn mir ein Kunde sagt, wie zufrieden er mit meiner Beratung ist, ist das der Schlüssel für eine lange Partnerschaft. Daraus entstehen auch Weiterempfehlungen.“

Bodenständig, zuverlässig und sehr verbindlich

Über den Standort Hamburg sagt er: „Ich kenne Hamburg und das Umland sehr gut, dort habe ich die vergangenen Jahre gearbeitet und ein gutes Netzwerk aufgebaut. Der Hanseat ist als Partner und Kunde sehr zuverlässig, ein angenehmer Gesprächspartner, und man spürt schnell die kaufmännische Verbindlichkeit.“ Allerdings sei die Bankendichte in Hamburg im Private Banking Sektor hoch, was einen „dynamischen Markt mit vielen Mitbewerbern“ schaffe. Sich selbst beschreibt Andreas Tiede als „bodenständig, zuverlässig und sehr verbindlich“. Sein Motto: „Sie können mich beim Wort nehmen! Und privat bin ich ein guter Freund.“ Für ihn ist wichtig, „das Leben nicht so schwer zu

nehmen und die Dinge – beruflich wie privat – mit einer gewissen Leichtigkeit anzugehen.“ Beeindruckt ist er von Menschen, „die sich alles selbst erarbeitet haben“, sowie Sportler, „die vorangehen und sich von Rückschlägen nicht aufhalten lassen“. Besonders nennt er die deutsche Bahnrad-Olympiasiegerin Kristina Vogel, die nach ihrem Trainingsunfall im Rollstuhl sitzt und heute gegen Barrieren im Alltag kämpft. Sie sei ein Vorbild für viele Menschen mit Behinderungen.

Zu seinen Hobbies zählt Andreas Tiede Fußball, den er selbst lange gespielt hat – vor allem im Mittelfeld – und als großer Bayern München Fan sieht er sich durch seinen Opa geprägt. Außerdem spielt er Tennis und Paddel Tennis, eine Sportart, die er im Urlaub in Spanien entdeckt hat. Privat lebt er mit seiner Freundin und ihren beiden Söhnen zusammen. „Unser Goldendoodle, eine junge Hundedame, nimmt viel Zeit in Anspruch. Das tägliche Gassi gehen an der frischen Luft tut immer sehr gut.“ Am Wochenende genieße die Familie Spaziergänge an der Alster oder entspannte Stunden an den vielen Bootsteigen in Hamburg. Reisen sind ein weiterer wichtiger Ausgleich: „Von kurzen Städtetrips bis zu Strand, Sonne und Meer.“ Außerdem versuche er, viel Zeit im Kreis von Familie und Freunden zu verbringen. Und welchen Traum hat Andreas Tiede noch? „Mehr Zeit auf dem Wasser zu verbringen. In der Corona-Zeit habe ich einen Bootsführerschein gemacht, allerdings komme ich nur selten dazu, mal ein Boot zu mieten.“

Blick in die Zukunft: Andreas Tiede war bereits bei einigen bekannten Banken tätig und baut nun mit einem neuen Team die neue Niederlassung Hamburg der Braunschweiger Privatbank auf.



Herzlich willkommen im Team!

Neue Mitarbeiterinnen der Braunschweiger Privatbank stellen sich vor

Motivation:

„Mit Struktur ans Ziel kommen“

tegien zu entwickeln, die langfristig Vertrauen schaffen und konkrete Mehrwerte für unsere Kunden liefern.“

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

„Die Nachfrage nach persönlicher, verlässlicher Vermögensverwaltung abseits der anonymen Großbanken wächst. Die Braunschweiger Privatbank positioniert sich hier als starker Partner für anspruchsvolle Kunden – für mich ein ideales Umfeld, um mich einzubringen und weiterzuentwickeln.“

Was zeichnet Sie als Banker aus?

„Was mich als Portfoliomanagerin auszeichnet, ist die Fähigkeit komplexe Marktinformationen strukturiert zu analysieren und daraus klare, maßgeschneiderte Anlagestrategien für unsere Kunden abzuleiten.“

Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Arbeit besonders wichtig?

„Mein Handeln ist stets langfristig und nachhaltig ausgerichtet – mit dem Ziel, Vertrauen aufzubauen und zu erhalten.“

Was motiviert und inspiriert Sie?

„Mich motiviert besonders die Möglichkeit, für meine Kunden durch fundierte Anlageentscheidungen einen echten Mehrwert zu schaffen.“

Wie verliefen Ihre ersten Arbeitstage?

„Meine ersten Arbeitstage verliefen sehr positiv. Ich wurde von meinen Kolleginnen und Kollegen herzlich aufgenommen, das Arbeitsumfeld ist offen und angenehm. Besonders schätze ich die strukturierte und sorgfältige Einarbeitung – sie ermöglicht mir einen guten Einstieg in die neuen Aufgaben. Insgesamt finde ich die Themen sehr spannend, und ich freue mich darauf, mich weiter einzuarbeiten und aktiv einzubringen.“

Was ist das Besondere am Standort, an dem Sie arbeiten?

„Was den Standort Köln besonders macht, ist die Kombination aus einem bereits gut eingespielten, etablierten Team und einer offenen, dynamischen Arbeitsatmosphäre. Man spürt sofort die Routine und das Vertrauen untereinander. Gleichzeitig ist die Stimmung sehr kollegial, hilfsbereit und lösungsorientiert. Die gute Zusammenarbeit sowie die klare Struktur am Standort machen es leicht, sich schnell zurechtzufinden und wohlzufühlen.“

Wie würden Sie sich selbst beschreiben?

„Ich bin ein lebenslustiger und offener Mensch, der gerne neue Herausforderungen annimmt und sich schnell in neue Themen einarbeitet. Struktur und Verlässlichkeit sind mir im Arbeitsalltag ebenso wichtig wie ein gutes Miteinander im Team.“

Was ist Ihr Lebensmotto?

„Mit Offenheit durchs Leben gehen, mit Struktur ans Ziel kommen und dabei nie den Spaß verlieren.“

Welche Persönlichkeiten beeindrucken Sie?

„Warren Buffet.“

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

„In meiner Freizeit bin ich gerne aktiv und entdecke neue Orte. Besonders das Reisen begeistert mich – ob mit dem Schiff auf dem Wasser oder zu Fuß in den Bergen beim Wandern. Sportlich halte ich mich mit Joggen und regelmäßigem Badminton fit. Diese Aktivitäten helfen mir, den Kopf freizubekommen, neue Energie zu tanken und die richtige Balance zwischen Beruf und Freizeit zu halten.“

Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen?

„Ein großer Traum von mir ist eine Weltreise mit dem Schiff – die Welt vom Wasser aus zu entdecken, verschiedene Kulturen hautnah zu erleben und dabei ganz bewusst zu reisen.“

© Sebastian Doblitz



Cristin Goosmann, Portfolioberaterin
Braunschweiger Privatbank

Frau Goosmann, wie verlief Ihr bisheriger beruflicher Werdegang?

„Meine berufliche Laufbahn begann ich mit einer Ausbildung zur Bankkauffrau bei der Commerzbank, wo ich anschließend 18 Jahre in verschiedenen Bereichen tätig war. Im Anschluss daran war ich ein Jahr bei der Santander Bank beschäftigt, bevor ich zur Sparkasse KölnBonn wechselte. Dort war ich insgesamt 13 Jahre tätig, wobei ich die letzten 8 Jahre als Wertpapierexpertin und als Private Banking Beraterin unterwegs war und konnte hier meine Fachkenntnisse im Wertpapiergeschäft und in der Kundenberatung weiter vertiefen.“

Was reizt Sie an der Arbeit im Bankbereich?

„Was mich an der Arbeit im Bankbereich – insbesondere im Portfolio Management – reizt, ist die Verantwortung individuelle Anlagestra-

Motivation:

„Verbindlichkeit, Vertrauen und gegenseitiger Respekt“

Frau Stubbe, wie verlief Ihr bisheriger beruflicher Werdegang?

„Ich bin ausgebildete Bankkauffrau und war 26 Jahre lang bei einer Privatbank in Oldenburg tätig – zuletzt zwölf Jahre in der Personalabteilung. Irgendwann verspürte ich den Wunsch, noch einmal etwas Neues zu wagen und andere Perspektiven kennenzulernen. Daher habe ich die Bank verlassen und mich als Berufsbetreuerin selbstständig gemacht. Anschließend war ich als Recruiterin bei einem Personaldienstleister tätig, bevor ich zurück in die Bankenwelt gefunden habe.“

Was reizt Sie an der Arbeit im Bankbereich?

„Das vielfältige Aufgabengebiet sowie der tägliche Kontakt mit unterschiedlichsten Menschen.“

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

„Ich habe Herrn Eckel, den Leiter der Region NordWest, bereits vor einiger Zeit über einen ehemaligen Kollegen kennengelernt. Die Möglichkeit, den Aufbau eines neuen Standorts im Zuge der Expansion aktiv mitzugestalten, hat mich angesprochen und war schließlich auch der ausschlaggebende Grund für meinen Wiedereinstieg in die Bankenwelt.“

Was zeichnet Sie als Banker aus?

„Ich habe einen hohen Anspruch an meine Arbeit, bin offen im Umgang mit Menschen und verfüge über ein gutes Gespür für deren Bedürfnisse. Diese Eigenschaften bilden – so denke ich – eine solide Grundlage für eine erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit.“

Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Arbeit besonders wichtig?

„Verbindlichkeit, Vertrauen und gegenseitiger Respekt sind für mich wichtige Werte, die ein gutes Miteinander im Team und auch in Kundenbeziehungen ermöglichen.“

Was motiviert und inspiriert Sie?

„Ich finde es inspirierend, immer wieder neue Menschen kennenzulernen und ihre persönlichen Geschichten und Perspektiven zu entdecken – sowohl im privaten als auch im beruflichen Kontext.“

Wie verliefen Ihre ersten Arbeitstage?

„Mein Onboarding war sehr positiv. Ich habe bereits viele Kolleginnen und Kollegen kennengelernt und konnte erste Einblicke in verschiedene Bereiche der Bank gewinnen.“

Was ist das Besondere am Standort, an dem Sie arbeiten?

„Oldenburg ist eine wunderschöne Stadt – sie ist lebendig, charmant und bietet eine hohe Lebensqualität. Das Team vor Ort passt wunderbar zusammen. Es herrscht eine angenehme Atmosphäre, so dass der Spaß bei der Arbeit nicht zu kurz kommt.“

Wie würden Sie sich selbst beschreiben?

„Ich bin ein Mensch, der offen und manchmal auch sehr ehrlich sein kann, aber dennoch empathisch und mit viel guter Laune seinen Mitmenschen begegnet.“

Was ist Ihr Lebensmotto?

„Carpe diem – Nutze den Tag. Ich versuche bewusst im Hier und Jetzt zu leben und die kleinen Dinge wertzuschätzen.“

Welche Persönlichkeiten beeindruckten Sie?

„Ich habe großen Respekt vor Menschen, die es geschafft haben, sich mit viel Mut und Durchhaltevermögen aus einfachen Verhältnissen heraus nach oben zu entwickeln. Solche Persönlichkeiten imponieren mir durch ihre Entschlossenheit und ihren Einsatz, Hindernisse zu überwinden und ihre Ziele zu erreichen.“

© Sebastian Dohletz



Sina Stubbe, Vertriebsassistentin
Standort Oldenburg der
Braunschweiger Privatbank

Was sind Ihre Hobbies?

„Ich liebe die Natur und bin gerne draußen unterwegs – vor allem mit meinem Hund. Außerdem bin ich passionierte Reiterin.“

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

„Am liebsten mit meiner Familie – meinem Mann, meinen beiden Kindern und unserem Hund. Viel Zeit verbringe ich auch im Reitstall, das ist mein persönlicher Ausgleich.“

Was sollten die Kollegen und Kunden noch über Sie wissen?

„Ich pflege einen offenen, ehrlichen Umgang und freue mich über jede Form des Austauschs – also: keine Scheu, einfach ansprechen!“

Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen?

„Ich reise gern, um andere Länder und Kulturen kennenzulernen. Ein großer Wunsch von mir ist es, eine ausgedehnte Rundreise durch Südamerika zu unternehmen und die vielfältigen Landschaften sowie die kulturelle Vielfalt dieses Kontinents zu erleben.“



Mit Weitblick investieren: Anleger können Stabilität und Renditepotenzial verbinden.

Eine innovative Lösung

Allianz Private Finance Police als Beimischung zu einer gut gestreuten Vermögensstruktur

Die Allianz Private Finance Police ist eine innovative Lösung der Allianz und wurde speziell für Anleger entwickelt, welche von den Renditechancen alternativer Anlageklassen profitieren möchten. Alternative Anlagen zeichnen sich durch stetige Einnahmen und Chancen auf zusätzliche Wertsteigerungen aus.

Als Privatanleger ist der Zugang zu diesen Anlagen jedoch stark eingeschränkt. Dabei wird nicht nur eine Handvoll alternativer Anlagen gekauft, sondern es wird weltweit in über

10.000 Einzelprojekte wie zum Beispiel Windparks, Gewerbeimmobilien oder Glasfasernetze investiert. Das ermöglicht langfristig attraktive Renditechancen, die zudem weniger anfällig für Schwankungen am Kapitalmarkt sind. Die Anlage kombiniert damit verschiedene Anlageformen mit den steuerlichen Vorteilen einer Versicherung. „Die Inhalte der Allianz Private Finance Police bieten eine tolle Möglichkeit, in die Segmente Private Equity, Private Debt und andere Anlagen zu investieren, die sonst nur mit höheren Mindestanlagesummen möglich sind. Die Rendite ist einfach überragend und bietet eine tolle Beimischung zu der vorhandenen Vermögensstruktur“, sagt Lennart Bernert, Kundenbetreuer bei der Braunschweiger Privatbank.

Die Merkmale:

1. Alternative Renditequellen: Für Privatanleger bisher nur schwer zugänglich, da sie einen großen Kapitaleinsatz und spezielles Know-how erfordern.

2. Hohe Stabilität: Die Allianz investiert weltweit in eine Vielzahl von Objekten – verteilt auf mehrere Anlageklassen. Das sorgt für Stabilität und reduziert die Risiken im Vergleich zu einzelnen Anlagen deutlich.

3. Werte mit Substanz: Das Kapital wird in konkrete Einzelprojekte investiert, die nicht an der Börse gehandelt werden. So kann sich der Wert der Private Finance Police unabhängig von zum Beispiel Kursschwankungen an den Aktienmärkten entwickeln.

4. Gute Planbarkeit: Die Private Finance Police ermöglicht planbare Laufzeiten kombiniert mit den steuerlichen Vorteilen einer Rentenversicherung.

5. Steuervorteile: Die Private Finance Police kann aufgrund der vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten steuerliche Vorteile bieten, insbesondere im Hinblick auf die Erbschafts- und Schenkungssteuer. Die Auszahlung im Todesfall ist in der Regel steuerfrei, was die Police zu einer attraktiven Option für die Vermögensübertragung macht.

Fazit: Mit der Allianz Private Finance Police sichern sich Privatanleger Zugang zu exklusiven Anlagechancen, verbinden Stabilität und Renditepotenzial und profitieren dabei von attraktiven steuerlichen Vorteilen – eine durchdachte Ergänzung für jede breit aufgestellte Vermögensstruktur.

KOLUMNE Ansgar Nolte

Europäische Aktien glänzen wieder

Seit der globalen Finanzkrise in den Jahren 2008/9 hat sich der US-Aktienmarkt deutlich besser entwickelt als die Aktienmärkte in Europa. Diese Tatsache veranlasste viele europäische Investoren, ihren Anteil an US-Aktien stetig zu erhöhen. Eine sehr attraktive Gewinnentwicklung der US-Unternehmen, insbesondere im Technologiebereich, war eine der Hauptursachen dieser Entwicklung, während Europa in den Gedanken internationaler Investoren aufgrund vieler interner politischer und geopolitischer Themen kaum noch eine Rolle spielte (EU-Schuldenkrise, Brexit, Ausbruch des Russland-Ukraine-Krieges). Hinzu kam eine tendenziell stabilisierende Entwicklung des US-Dollar, der als weltweiter Krisenprofiteur galt, zumindest bis zum Beginn der zweiten Amtszeit von Donald Trump zu Beginn diesen Jahres.

Zur Präsidentschaftswahl Ende 2024 erreichte diese Entwicklung ihren Höhepunkt, da viele

Investoren eine anhaltende Überlegenheit von US-Aktien aufgrund von Deregulierung und Steuersenkungen sahen, während der Rest der Welt sich erneut mit den Zolldrohungen eines im Herbst 2024 immer wahrscheinlicher werdenden Präsidenten Trump auseinandersetzen musste.

Offenbar waren viele Investoren entsprechend einseitig positioniert. Der US-Aktienmarkt hat im globalen Aktienindex MSCI Welt mittlerweile ein Gewicht von rund 70 Prozent, die „Glorreichen Sieben“ genannten 7 Technologieführer wie Nvidia, Microsoft, Apple etc. hatten eine Marktkapitalisierung, die den nächsten sieben größten Volkswirtschaften im MSCI Welt entsprach.

Seit der Wahl Trumps allerdings hat sich das Bild grundlegend geändert. Der US-Aktienmarkt hat sich deutlich schlechter entwickelt als der europäische. Hinzu kommt, dass der US-Dollar unter Trump fast 15 Prozent an Wert gegenüber dem Euro verloren hat. Entsprechend ent-

wickelte sich der deutsche Aktienindex DAX im ersten Halbjahr 2025 währungsbereinigt gut 25 Prozent besser als der US-Standardwertindex S&P 500, der breitere europäische Stoxx 600 noch rund 15 Prozent.

Gründe dafür sind sicher einerseits im Ende 2024 übertriebenen Optimismus für US-Aktien zu sehen, der sich in einer rekordhohen Bewertungsprämie gegenüber europäischen Aktien und der eigenen Historie zeigte. Andererseits hat auch Donald Trump offenbar mit seiner Politik viel Vertrauen der Investoren verspielt. Die massiv steigende öffentliche Verschuldung der USA und Trumps permanente Angriffe auf die Notenbank lassen das Vertrauen der Anleger zuletzt erodieren. Die unabhängige Geldpolitik ist ein zentraler Stabilitätsfaktor für einen Kapitalmarkt und eine Währung. Verspielt Trump noch mehr Vertrauen, dürfte dies langfristig dem auf viel ausländisches Kapital angewiesenen US-Fiskus massive Probleme bereiten und die Bewegung heraus aus US-Anlagen andauern lassen.

Es bleibt daher zu hoffen und zu wünschen, dass Europa und insbesondere Deutschland die Gunst der Stunde nutzt und die jüngst angeordneten Wachstumsimpulse wie das deutsche Fiskalpaket oder auch Entbürokratisierungsiniciativen endlich einmal konsequent umsetzt. Nur dann wird es möglich sein, attraktives Wachstum zu generieren, das die europäischen Aktienmärkte wieder dauerhaft und verstärkt auf den Radar internationaler Investoren bringt.

Investoren sollten vor diesem Hintergrund die regionale Ausrichtung ihrer Aktienanlagen regelmäßig überprüfen. Das Engagement in einer Region (USA) und einem Sektor (Technologie) kann sich durch deren relativ gute Entwicklung verstärken und über die Jahre zu einem möglicherweise ungewollten „Klumpenrisiko“ im Portfolio werden, selbst in sonst sehr breit diversifizierten Indizes wie dem MSCI Welt.

Dann bietet sich aus Risikogesichtspunkten eine Diversifikation in andere Regionen der Welt an, für die es aufgrund der hohen Unsicherheit im Hinblick auf die USA auch jetzt noch nicht zu spät ist.





Braunschweiger Privatbank

Werte leben – Werte schaffen

MEISTERWERT

SUBSTANZ / POSITION / PERSPEKTIVE

**Drei Fonds.
Ein Basisinvestment.
Für jedes Depot.**

GELDANLAGE IN
MANUFAKTURQUALITÄT

MW

Was sind Ihre Pläne?
Sprechen wir darüber!

