



Braunschweiger Privatbank

Werte leben – Werte schaffen

BraunschweigerBRIEF



Der Mensch steht im Mittelpunkt
Das neue Marken-Update der Braunschweiger Privatbank

Liebe Leser, Kunden, Freunde,

unsere Gesellschaft und Welt verändern und wandeln sich rasanter denn je. Die Entwicklung und der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) führten zu tiefgreifenden Veränderungen in unserem Leben, von denen viele heute noch gar nicht erkennbar sind. Auch die Braunschweiger Privatbank verändert sich ständig, jedoch bei weitem nicht so disruptiv, wie so vieles andere um uns herum. Wir wollen für Sie weiterhin eine starke, sichere und verlässliche Größe in einer variablen Welt sein, haben uns aber für einen neuen, modernen und zukunftsorientierten Markenauftritt entschieden. Warum wir diesen Weg gehen (und welche anderen Themen uns aktuell noch beschäftigen), präsentieren wir Ihnen in dieser 26. Ausgabe im Jahr 2026. Begleiten Sie uns gerne.

Unser Anspruch bleibt dabei unverändert: persönliche Nähe, verantwortungsbewusstes Handeln und eine langfristige Perspektive für Ihr Vermögen. Gleichzeitig nutzen wir neue Technologien, um unsere Beratung noch effizienter, transparenter und individueller zu gestalten. So verbinden wir Tradition mit Innovation – nicht als Gegensatz, sondern als bewusste Weiterentwicklung. Gerade in Zeiten wachsender Unsicherheiten ist Vertrauen ein hohes Gut. Dieses Vertrauen möchten wir Tag für Tag bestätigen – mit Kompetenz, Klarheit und einem offenen Ohr für Ihre Anliegen. Lassen Sie uns gemeinsam die Chancen dieser neuen Zeit nutzen.



Sascha Köckeritz
Leiter Braunschweiger Privatbank

Stefan Riecher
Direktor Braunschweiger Privatbank

- 03 Geschäftsentwicklung Braunschweiger Privatbank 2025
- 04 Die neue Markenstrategie
- 06 Lena + Daniela, Braunschweiger Agentur NICHTS + NIEMAND, im Interview
- 08 Neujahrsempfang der Braunschweiger Privatbank Region NordWest
- 12 Wassili Papas, Aktienfondsmanager bei Union Investment, im Interview
- 14 Prof. Dr. Schweinsberg im Interview
- 16 Bärbel Giesemann- und Burkhard Orthgies-Stiftung
- 17 Deutscher Stiftungstag in Hamburg
- 18 Carolin Hegerath, HBK-Diplomandin, im Interview
- 22 Notarielle Generalvollmacht
- 23 Female Finance Rückblick 2025
- 24 Neue Mitarbeiter: Stefan Friedel, Sebastian Krusy, Bastian Hübschmann
- 27 Oldenburger Theaterball Rückblick
- 30 Unternehmerpreis 38 in 2026 – Ankündigung
- 31 Das Comeback der Emerging Markets – 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

Vanessa Fricke, Lara Janoschek,
Bernadette Schulz, Fabien Tronnier

Layout

Anastasia Schneider

Titelbild

NICHTS + NIEMAND

Druck

oeding print GmbH

Konstant auf Wachstumskurs

Die Braunschweiger Privatbank überzeugt 2025 mit starkem Wachstum, hoher Kundentreue und strategischen Weichenstellungen

Die im Jahr 2013 als Zweigniederlassung der Volksbank BRAWO gegründete Braunschweiger Privatbank blickt auf ein außergewöhnlich erfolgreiches Jahr 2025 zurück. Mit vier Standorten (Braunschweig, Hamburg, Köln, Oldenburg) und 41 Mitarbeitenden hat die Einheit, die unter anderem Portfolioberatung, Vermögensverwaltung und nachhaltige Anlageprodukte anbietet, nicht nur ihre Marktposition gefestigt, sondern in wesentlichen Kennzahlen deutlich zugelegt. Der Wachstumskurs zeigt dabei eine bemerkenswerte Konstanz – getragen von hoher Beratungskompetenz, einer ausgeprägten Digitalisierungsstrategie und engen Kundenbeziehungen.

Dynamische Geschäftsentwicklung und starke Kundenbindungsquote

Besonders die Geschäftsentwicklung unterstreicht die Dynamik des vergangenen Jahres: Das Jahresergebnis stieg um 20 Prozent, während die Wertpapiererträge sogar um 30 Prozent zulegt. Das betreute Wertvolumen überschritt erstmals die Marke von 2,5 Milliarden Euro, was einem Wertwachstum von über 25 Prozent entspricht. Damit hat der Leiter der Braunschweiger Privatbank, Sascha Köckeritz, mit seinem Team die gesetzten Ziele nicht nur erreicht, sondern deutlich übertroffen. Rund 3.150 Kundinnen und Kunden vertrauen mittlerweile auf die Expertise des Wealth Managements – ein Plus von mehr als 20 Prozent. Eine nahezu perfekte Kundenbindungsquote zeigt, wie stark die Beziehungen gewachsen sind.

Klare Investmentphilosophie und hohe Qualität der Portfoliosteuerung

Auch die Portfolio-Performance überzeugt: Die verwalteten Depots erzielten 2025 eine deutliche Outperformance im Vergleich zu ihren jeweiligen Benchmarks. Diese Entwicklung verdeutlicht das konsequente Risikomanagement, eine klare Investmentphilosophie und die hohe Qualität der Portfoliosteuerung. „Wir investieren bewusst in Qualität, Spezialisierung und moderne Beratung. Das starke



Stefan Riecher, Direktor, und Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank, sind mit der Geschäftsentwicklung sehr zufrieden.

Wachstum 2025 zeigt: Wenn Kompetenz, Haltung und Nähe zusammenkommen, entsteht nachhaltiger Mehrwert – für unsere Kunden und für unsere Organisation“, erklärt Köckeritz. Die Qualität der Beratungsleistung wurde zudem durch die Auszeichnung als „Trusted Wealth Manager“ bestätigt – ein wichtiges Gütesiegel für Transparenz, Kompetenz und nachhaltige Kundenorientierung. Parallel wurde der hohe Digitalisierungsgrad weiter gestärkt: Prozesse wurden modernisiert, Tools erweitert und die technische Infrastruktur gezielt ausgebaut.

Strategische Weiterentwicklung des Beratungsmodells

Ein zentrales Thema für 2026 ist die strategische Weiterentwicklung des Beratungsmodells. Zum 1. Januar verstärkt ein Senior-Kundenbetreuer das Team, flankiert von zwei neuen Spezialistinnen und Spezialisten im Wealth Planning am Standort Braunschweig. Damit setzt das Wealth Management bewusst auf Tiefe und Differenzierung in der Beratungsqualität – ein entscheidender Baustein für dauerhaftes Wachstum.

Auch gesellschaftliche Entwicklungen spiegeln sich im strategischen Fokus. Mit dem Ausbau der Female-Finance-Initiativen verfolgt die Einheit eine klare Haltung: Frauen sind die am stärksten wachsende Kundengruppe. Nicht spezielle Produkte, sondern eine differenzierte Ansprache und ein zeitgemäßes Betreuungsverständnis machen hier den Unterschied. Netzwerkformate und zielgerichtete Inhalte werden 2026 weiter ausgebaut.

Insgesamt zeigt das Jahr 2025, wie konsequente Strategie, hochwertige Beratung und ein motiviertes Team gemeinsam Wirkung entfalten. Der Kurs für 2026 ist klar: weiterwachsen, Kompetenzen vertiefen und die Kundenbeziehungen nachhaltig stärken.

Kontakt

Braunschweiger Privatbank
 Willy-Brandt-Platz 19
 38102 Braunschweig
 Tel. 0531 809130-1310
 Fax: 0531 809130-81388
 E-Mail: kontakt@bs-privatbank.de
 www.braunschweiger-privatbank.de

KLARHEIT UND STRUKTUR

Die Braunschweiger Privatbank präsentiert sich mit ihrer neuen Markenstrategie

Anfang Februar 2026, mitten im Herzen Braunschweigs. Während draußen Schnee und Eis regieren, geht es bei Sander Einrichtungen warm, gemütlich und dennoch hochkonzentriert und fokussiert zu. Der Grund: Ein großes Fotoshooting aller Mitarbeitenden der Braunschweiger Privatbank – im Rahmen der neuen „Corporate-Design-Groß-Offensive“ – steht an. Vier Tage lang. Dafür sind auch die Kollegen aus Oldenburg, Hamburg und Köln angereist. Der Ort des Geschehens ist traditionsreich: Das inhabergeführte Möbelhaus in der Gördelingerstraße 6-7 gehört der Familie Sander und wird aktuell von Ralf Sander in der dritten Generation geleitet. Insgesamt gibt es das Unternehmen bereits seit dem Jahr 1857 – und es ist damit das älteste Einzelhandelsunternehmen in der Braunschweiger Innenstadt.

Design-Klassiker und Hochwertige Produkte führender Markenhersteller und -lieferanten wie der Bielefelder Werkstätten, Brühl, Contur, Cor, Interlübke, Ligne Roset und Team 7 werden auf sechs Etagen in einem einmaligen Ambiente präsentiert. Die Fassade des Hauses ist zum Teil denkmalgeschützt, die Räumlichkeiten fühlen sich nicht wie ein nüchtern-kaltes Möbelhaus, sondern vielmehr wie ein individuelles, behaglich-entspanntes Zuhause an. Ein echter Wohlfühlort. Zwischen edlen Polstergruppen, Anrichten und Vitrinen, schweren Relax-Sesseln, tiefen Teppichen, feinen Lampen und filigranen Vasen hat das Team des renommierten Braunschweiger Fotografen Sebastian Dorbrietz – unter der Gesamtleitung der Braunschweiger Agentur NICHTS + NIEMAND – mehrere Foto-Sets aufgebaut und eingerichtet. In lässig-stylishen Casual- und modernen Business-Outfits werden die Mitarbeitenden der Braunschweiger Privatbank ansprechend fotografiert und ungewöhnlich in Szene gesetzt. Statt wie gewöhnlich in nüchtern-kalten Büroräumen, wird hier eine deutlich lebendigere, nahbarere Atmosphäre und Szenerie geschaffen, in der sich die fotografierten Protagonisten wohlfühlen. Das Fotoshooting ist dabei aber nur ein kleiner Baustein in der großen neuen Markenstrategie der Braunschweiger Privatbank.



Zeitgemäßes, konsistentes Markenbild

Doch warum war die Überarbeitung des alten Corporate Designs überhaupt notwendig? Das Unternehmen reagiert damit unter anderem auf veränderte Kundenbedürfnisse, die Wettbewerbssituation, die Markenwahrnehmung und Zukunftsfähigkeit sowie auf digitale Bedürfnisse. Wealth-Management-Kundinnen und -Kunden erwarten heute ein modernes, digitales und zugleich vertrauenswürdiges Erscheinungsbild. Das bisherige Design entsprach diesen Erwartungen nicht mehr vollständig.

Der Private-Banking-Markt entwickelt sich zudem rasant und ist stark umkämpft. Ein zeitgemäßes, konsistentes Markenbild hilft, sich klar vom Wettbewerb abzugrenzen und die eigene Positionierung zu schärfen.

Das bestehende Design war historisch gewachsen und an vielen Stellen inkonsistent. Um die Marke zukunftsfähig zu machen, wurde ein visuelles System benötigt, das flexibel, digitaltauglich und anschlussfähig ist. Die Bank hat sich strategisch außerdem stärker auf digitale Services und hybride Beratung ausgerichtet. Dafür musste das Design für digitale Kanäle optimiert werden – in Lesbarkeit, Bildsprache,

Interaktionsdesign und User Experience. „Unsere Kundinnen und Kunden erwarten heute von uns als Premium Partner im Private Banking ein modernes, digitales und gleichzeitig vertrauenswürdiges Erscheinungsbild. Darauf haben wir reagiert. Wir wollten unsere Marke

so weiterentwickeln, dass sie zu uns und zu unseren Ansprüchen passt. Das Ziel war es, ein Designsystem zu entwickeln, das flexibel ist – für Print, Digital, Beratung und neue Formate, die noch kommen werden. Mit dem Relaunch schaffen wir Klarheit und Struktur“, erklärt Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank, die Beweggründe.

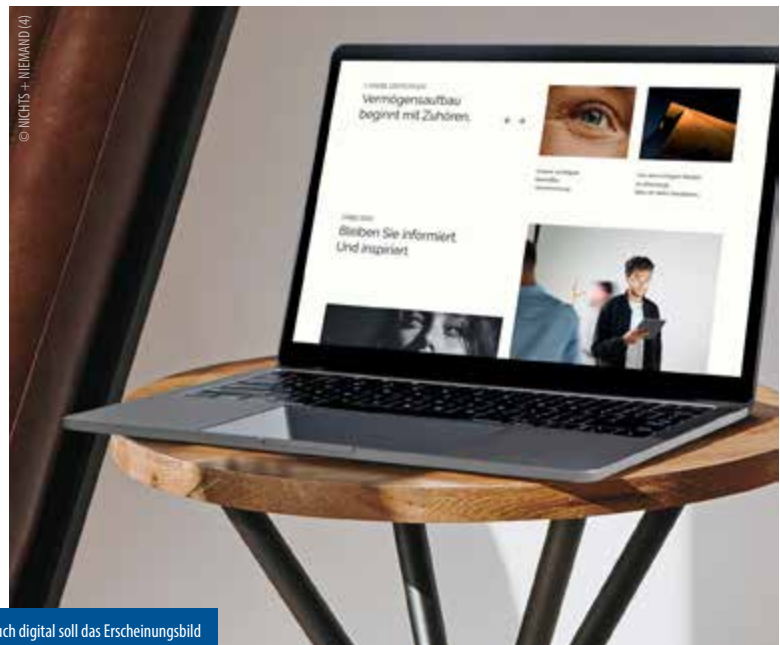
familie, die Lesbarkeit, Wiedererkennbarkeit und Eleganz vereint. Zudem wurde auch die Bildsprache überarbeitet: Authentische, klare und hochwertige Bildwelten sollen Vertrauen, Kompetenz und Nähe ausdrücken – ein deutlicher Schritt weg von austauschbaren Stockfotos. Ein flexibles Gestaltungsraster und neue grafische Elemente lassen die Kommunikation nun einheitlicher, ruhiger und hochwertiger erscheinen. Sascha Köckeritz fasst die Veränderungen folgendermaßen zusammen: „Wir haben unsere Marke visuell modernisiert – mit einer klareren Gestaltung, einer hochwertigen Bildwelt und einer Farb- und Formsprache, die unsere Werte sichtbar macht. Unser Markenauftritt wirkt nun deutlich ruhiger, fokussierter und präziser – so wie wir auch in der Beratung arbeiten.“

Hochwertige Bild- und Farbwelt

Die Neuerungen zielen insgesamt auf ein deutlich moderneres, konsistentes und hochwertiges Markenbild. Die aktualisierte Farbwelt präsentiert sich als reduzierte, edle Farbpalette, die Seriosität und Premium-Anspruch vermittelt und zugleich besser für digitale Anwendungen geeignet ist. Auch die Typografie wurde angepasst: eine charakterstarke, moderne Schrift-



Die Fotografen Florian Koch und Sebastian Dorbrietz setzen die Mitarbeiter der Braunschweiger Privatbank lässigen Casual- und modernen Business-Outfits professionell in Szene.



Auch digital soll das Erscheinungsbild moderner und hochwertiger werden.



Flyer von Star-Pianist Sebastian Knauer, der mit der Braunschweiger Privatbank kooperiert, in neuer Optik.

„GEMEINSAM WERT AM BESTEN“

Lena + Daniela, Geschäftsführerinnen und Expertinnen für Strategien und Design der Braunschweiger Agentur NICHTS + NIEMAND, im Interview

Lena, Daniela, Ihr habt mit und für die Braunschweiger Privatbank die Markenstrategie erstellt und von Grund auf konzipiert. Daraus resultierte als optisches Ergebnis das Corporate Design. Welche Ziele hattet Ihr dabei?

„Die visuelle Gestaltung der Braunschweiger Privatbank richtet sich nicht nach regionalen Anknüpfungspunkten, sondern nach der übergeordneten Markenstrategie und ihrer Positionierung am Markt. Ziel ist es, die Größe, Seriosität und nationale Relevanz der Bank zu vermitteln – Eigenschaften, die Vertrauen und Glaubwürdigkeit schaffen und die Marke als starken, ernstzunehmenden Partner präsentieren. Gestalterisch wird dies durch ein klar strukturiertes, selbstbewusstes Erscheinungsbild erreicht: prägnante Typografie, ausgewogene Proportionen, konsistente Farbwelten und ein stringentes Zusammenspiel aller visuellen Elemente signalisieren Stabilität, Professionalität und Wachstum. Die visuelle Sprache vermittelt damit nicht die Herkunft oder Regionalität, sondern die Kompetenz, Verlässlichkeit und Präsenz, die die Bank auf nationaler Ebene auszeichnet. So entsteht ein Erscheinungsbild, das klar, kraftvoll und glaubwürdig ist – ohne folkloristische oder lokale Anklänge, dafür mit einer starken, markenstrategischen Haltung, die die Position der BSPB in der Branche unmissverständlich kommuniziert.“

Welche Zielgruppen standen im Fokus – und wie stark beeinflusste das die Gestaltung?

„Der Generationenwechsel ist omnipräsent. Sichtet man die Datenlage der Braunschweiger Privatbank, so ist prinzipiell alles vorhanden, was es braucht, um Kundschaft ganzheitlich zu betreuen: Kund:innen werden in (Fein-)Segmente eingeordnet, die nicht nur zahlenbasiert sind, sondern auch Soft Facts berücksichtigen – beispielsweise das Potenzial und die lokale Bedeutung einer Person sowie individuelle Bedürfnisse. Diese Bedürfnisse unterteilen sich grob in persönlich (z. B. Erben), emotional (z. B. Reputation), funktional (z. B. Abwicklung). Segmentspezifische Betreuungsmodelle enthalten

darüber hinaus detaillierte Beschreibungen der Bedürfnisse, generalistische Leistungsversprechen und auf die Bedürfnisse abgestimmte Betreuungsansätze (inkl. Identifikation von Herz- und Schmerzpunkten der Kundschaft). So weit, so gut – doch verschiedene Generationen bringen unterschiedliche Erwartungen,

Bedürfnisse, Sorgen, Ängste und Erfahrungen mit. Und diese gilt es zu sehen, zu verstehen und zu bedienen. Wie und warum eine Person zu Vermögen gekommen ist, kann unterschiedlichste Gründe haben. Doch was diese Personen verbindet, ist zum einen das Vermögen selbst, zum anderen der Wunsch mindestens der Erhalt

Eine gute Gestaltung kann Aufmerksamkeit erzeugen, Emotionen auslösen und die Marke im Bewusstsein der Menschen verankern.





Es wurde ein Designsystem entwickelt, das flexibel ist – für Print, Digital, Beratung und neue Formate, die noch kommen werden.

die Ansprache der unterschiedlichen Needs und Leistungsbereiche individuell anpassbar.“

Gab es einen zentralen gestalterischen Gedanken, der das gesamte System trägt?

„GEMEINSAM WERT AM BESTEN. Werte spielen im Markenkern eine essenzielle Rolle. Bei der Braunschweiger Privatbank findet das Denken und Handeln absolut und stets wertebasiert statt. Es geht darum, die Kund:innen nicht nur zu erfassen, sondern zu verstehen, was sie bewegt und umtreibt. Wie und auf welcher Grundlage treffen sie welche Entscheidungen? Wie lässt sich auf dieser Basis eine nachhaltige Kund:innenbeziehung aufbauen?

Dieses Menscheln ist dabei immer individuell und persönlich. Es geht um den Menschen dahinter. Der innere, wertebasierte Antrieb des Tuns und der Wunsch nach individuellem Handeln sowie das Zeigen von Persönlichkeit muss in das Tagesgeschäft übersetzt werden, damit es Wirkung zeigt. Das Polaritätenprofil zeigt deutlich, dass sich die bisherigen Markenpersönlichkeitsbegriffe im Laufe der Zeit teils (weiter-) entwickelt oder verändert haben. Das, was sich die Braunschweiger Privatbank zukünftig als Markenpersönlichkeit auf die Fahne schreiben möchte, wird intern längst gelebt: Der Mensch steht im Fokus allen Tuns. Wissensbasiertes Handeln geht Hand in Hand mit Nahbarkeit, persönlichem + ehrlichem Interesse sowie Authentizität im Umgang mit Kund:innen. GEMEINSAM WERT AM BESTEN. Das ist der USP der BSPB, eine metaphorische Übersetzung des Genossenschaftsgedanken. Das „gemeinsam“

ist aber noch auf einer tieferen Ebene ein USP: Die BSPB versteht ihre Kund:innen tatsächlich. Sie versteht die Werte, die sie haben und teilt sie mit ihnen. Sie interessiert sich tatsächlich für die individuellen Herausforderungen und Leidenschaften ihrer Kundschaft und ist persönlich und nahbar.“

Wie viel gestalterische Radikalität ist im Bankenumfeld überhaupt möglich?

„Gestalterische Radikalität im Bankenumfeld ist immer eine Frage der Balance. Sie bewegt sich im Spannungsfeld zwischen den Erwartungen der Kundschaft, den internen Comfort Zones und der tatsächlichen Persönlichkeit der Marke. Banken stehen traditionell für Verlässlichkeit und Seriosität – doch das bedeutet nicht, dass Mut in der Gestaltung keinen Platz hat. Ein spannender Aspekt kommt aus der Neurowissenschaft: Überraschende Elemente bleiben länger im Gedächtnis. Wenn Gestaltung an den richtigen Stellen bewusst abweicht, kann sie Aufmerksamkeit erzeugen, Emotionen auslösen und die Marke im Bewusstsein der Menschen verankern – selbst, wenn sie polarisiert. Entscheidend ist, dass solche Akzente zielgerichtet und markenkonform eingesetzt werden: Radikalität um der Radikalität willen kann Vertrauen zerstören, Radikalität als strategisches Werkzeug kann Markenprofil und Erinnerungswert deutlich stärken.

Kurz gesagt: Mut zahlt sich aus, solange er der Marke dient und die Balance zwischen Überraschung, Wiedererkennbarkeit und Glaubwürdigkeit gewahrt bleibt.“

dieses sowie Generationen, denen man sie zuordnen kann. Dabei ist es weniger relevant, ob geerbt oder erarbeitet wurde, ob man verheiratet oder ledig ist – oder welchem Geschlecht man sich zugehörig fühlt. Es geht vielmehr darum, womit sich eine Generation beschäftigt und was sie umtreibt – denn auf dieser Grundlage werden Entscheidungen getroffen. Auch finanzieller Natur. Personas können ein informatives Beiwerk sein, aber in erster Linie muss eine Generation verstanden werden. Denn wer sich gehört und verstanden fühlt, wird zur treuen Seele, vertraut und zweifelt weniger. Dabei ist



Daniela und Lena, geschäftsführende Gesellschafterinnen und Designerinnen der Agentur NICHTS + NIEMAND, setzen mit psychologischen Fakten aus dem Neuromarketing und funktionierenden Design-Methoden die neue Markenstrategie der Braunschweiger Privatbank um.

Handfest im Nordwesten

Neujahrsempfang der Braunschweiger Privatbank Region NordWest im Alten Landtag in Oldenburg

Nach kalten und harten Winterwochen zog Ende Februar bereits der Frühling in Oldenburg ein. Beste und erfrischende Voraussetzungen für den mittlerweile dritten Neujahrsempfang der Braunschweiger Privatbank Region NordWest im Alten Landtag in Oldenburg. Die mehr als 170 geladenen Gäste aus dem gesamten Umland – und sogar aus weiten Teilen Deutschlands – erwartete erneut eine einzigartige Location, ein außergewöhnliches Ambiente und zwei mitreißende Speaker am Theodor-Tantzen-Platz.

Tantzen war der erste Ministerpräsident des Freistaates Oldenburg, der nach dem Ende des Ersten Weltkriegs auf dem Gebiet des ehemaligen Großherzogtums gegründet wurde. Alexander Eckel, Leiter Region NordWest der Braunschweiger Privatbank, begrüßte die Anwesenden mit Verweis auf die reichhaltige Historie der ehemaligen Residenz- und Hauptstadt der Grafschaft, des Herzogtums, des Großherzogtums, des Freistaates und des Landes Oldenburg. Zudem lenkte er den Blick auf das wunderschöne denkmalgeschützte Gebäude, das im Jahr 1916 eingeweiht wurde: „Herzlich willkommen. Ich bin froh, stolz und dankbar, dass Sie aus der ganzen Republik zu uns gekommen sind. Das ehrliche Wort, das Gefühl des Vertrauens ist mir wichtig. Das Vertrauen in unsere Arbeit, in unsere Zukunft und in die nächsten Generationen“, sagte Eckel auf dem Podium im imposanten Veranstaltungssaal.

Dem ehemaligen Lizenzfußballspieler, der früher unter anderem für den VfB Oldenburg auflief, geht es in seinem Denken und Wirken – unabhängig des Produktes oder der Dienstleistung – immer um den Menschen. Um miteinander etwas zu bewegen und zu erschaffen. Der Ökonom und Certified Financial Planner ist ein ehrgeiziger Leader, aber zugleich auch ein empathischer Teampayer. Mit seiner motivierten Mannschaft hat er innerhalb von nur drei Jahren am Standort Oldenburg der Braunschweiger Privatbank schon viel erreicht, sich einen großen Kundenstamm aufgebaut und



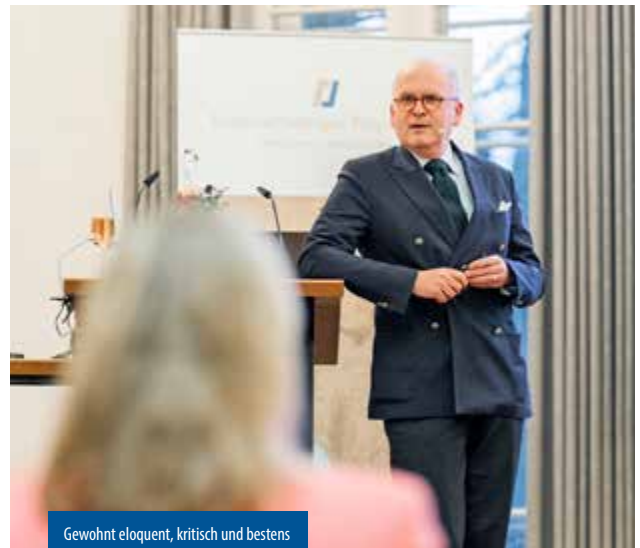
Der große Festsaal des Alten Landtags in Oldenburg war beim Neujahrsempfang der Braunschweiger Privatbank Region NordWest, vollbesetzt.

exzellenten Ruf erarbeitet. Das zeigte auch die große Resonanz der Anmeldungen zum dritten Neujahrsempfang. Eckel betonte in seiner Rede die enorme wirtschaftliche Stärke der weitläufigen Metropolregion NordWest mit

vielen dynamischen (Familien-)Unternehmen, die Dichte an Hidden Champions aus dem starken Mittelstand, der weltweit erfolgreich agiert. „Wir sind handfest im Nordwesten“, rief er den Gästen aufmunternd zu.



Alexander Eckel, Leiter Region NordWest, begrüßte die 170 geladenen Gäste.



Gewohnt eloquent, kritisch und bestens informiert: Prof. Dr. Klaus Schweinsberg.



Viele gute Gespräche gab es vor und nach der exklusiven Veranstaltung.



Das Team der Braunschweiger Privatbank Region NordWest.



Wassili Papas, Senior Portfoliomanager Aktien Union Investment, referierte über KI und den Kapitalmarkt 2026.

Führung und Gründungsmitglied des European Centre for Digital Competitiveness, präsentierte einen exklusiven, kritischen und zuweilen auch pointierten Blick auf das Weltwirtschaftsforum und die Münchner Sicherheitskonferenz – mit einem Ausblick auf 2026/27. „Mein Jahr begann als Dreisprung: Davos, München und als krönender Höhepunkt Oldenburg“, begann er seine aktuellen Erzählungen mit vielen „Datenpunkten aus dem Maschinenraum der Macht“. Los ging es mit seinem Ein- und Rückblick auf das 56. Weltwirtschaftsforum 2026 Ende Januar in Davos, das als „A Spirit of Dialogue“ in die Geschichte eingehen sollte. Nur es gab dort keinen Dialog. Politische Persönlichkeiten wie Mark Carney, Antonio Guterres, Isaac Herzog, Ursula von der Leyen, He Lifeng, Emmanuel Macron, Javier Milei, Friedrich Merz, Keir Starmer, und Wolodymyr Selenskyj waren da, doch „Donald J. Trump hat das Ding gekidnappt. Es war eine amerikanische Show. Anstatt 20 Minuten hat er 70 Minuten geredet. Geirrlichert. Fragen hat er nicht beantwortet. Trump hat gezeigt, wie stark die Dominanz der USA ist. Die Message: Europe is done, Tech könnt ihr nicht. Es war eine Demütigungsnummer. Bereits sein Eintreffen war eine Inszenierung: Mit mehreren Hubschraubern ging es im Tiefflug über Davos. Amerika wollte zeigen: Wir bestimmen. Mit uns oder gegen uns. Erschreckend auch: Die Top-Elite der Welt hat nichts erwidert“, schilderte Prof. Dr. Schweinsberg seine Eindrücke.

Davos ist und war während des Weltwirtschaftsforums 2026, wie auch in den Vorjahren, zudem ein Potemkinsches Dorf. Die Dominanz der USA war dort überall zu sehen und zu spüren. Mächtige US-Unternehmen wie Amazon, BlackRock, Cisco, Meta und Palantir hatten für

Unruhig. Unbequem. Unberechenbar.

Und das mussten diese auch sein, wenn man sich die aktuellen politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen in der gesamten Welt anguckt. Nichts scheint mehr sicher, vieles be-

findet sich im Umbruch. „Unruhig. Unbequem. Unberechenbar“, zeigt sich uns die aktuelle Weltlage – und so lautete auch der treffende Titel des Vortrags des ersten Referenten des Abends. Prof. Dr. Klaus Schweinsberg, Vorsitzender des Centrums für Strategie und Höhere

horrende Summen Immobilien und Pavillons gemietet und gebaut. Das Thema AI war einer der Schwerpunkte – und wird uns in Zukunft sicher noch intensiv beschäftigen.

Amerika regiert

Ein ähnliches Szenario offenbarte sich Mitte Februar auch bei der 62. Münchner Sicherheitskonferenz, die unter dem Motto „Under destruction“ stand. Auch hier regierte Amerika. „Nach US-Vizepräsident JD Vance im Vorjahr sagte US-Außenminister Marco Rubio in diesem Jahr das gleiche – nur etwas netter. Es gab auch hier keinen Dialog, sondern nur Befehlsausgabe an Europa. Es gab ein riesiges Sicherheitsaufkommen, mehr Teilnehmer denn je, die Konferenzen werden immer länger und kommerzieller. Viele Banker und Investoren waren unterwegs“, beobachtete Prof. Dr. Schweinsberg.

Eine weitere Erkenntnis: Die deutsche Start-up-Szene ist nicht so schlecht, wie sie dargestellt wird. Der ukrainische Präsident Wolodymyr Selenskyj bestellte beispielsweise bei der Quantum-Systems GmbH, einem deutschen Start-up und Hersteller von zivilen und militärischen Überwachungsdrohnen, 5.000 neue Drohnen. Die Technologie ist da, wir werden wahrgenommen. Was fehlt ist die Finanzierung.

Die Münchner Sicherheitskonferenz, die jährliche internationale Tagung zu Außen- und Sicherheitspolitik, ist auch ein Frühwarnindikator. „Wenn man heute die Rede von Wladimir Putin, Präsident der Russischen Föderation, aus dem Jahr 2007 von der MSC liest, ist es genau das, was wir heute erleben. Nun haben wir die Amerikaner, die sich ihren eigenen Westen mit Kuba, Grönland etc. bauen. Sie verabschieden sich vom bestehenden westlichen Modell. Sie ziehen 75.000-80.000 Soldaten aus Deutsch-

land ab. Europa braucht konventionelle Ausrüstung. Ganz dringend“, meint Schweinsberg. Und er hatte noch einen Rat an die Gäste des Neujahrsempfangs: „Seien Sie vorsichtig mit Investments im Bereich der Rüstungsindustrie. Überlegen Sie es sich, ob Sie riesige Depots von Drohnenherstellern anlegen. Vielleicht ist das nur eine Übergangstechnologie.“ Anders als herkömmliche Systeme setzt das Unternehmen Skylance aus Hürth in Nordrhein-Westfalen zum Beispiel auf eine Kombination aus Laserenergie und Softwarealgorithmen.

Nüchterer Realitätscheck

Schweinsbergs Prognosen zeigen sich insgesamt leider bedeckt bis düster: „Russland wird noch lange durchhalten. Das ganze Land ist auf Kriegswirtschaft umgestellt. Jedes Jahr werden 1.500 Kampfpanzer und sieben Millionen Drohnen produziert. Und was die USA angeht: Das einzige Korrektiv von Donald Trump sind die Kapitalmärkte. Die neue Sonnenbrille von Emmanuel Macron ist es jedenfalls nicht. Wenn Trump irgendwann mal abtritt und Golfspielen geht, ist MAGA nicht vorbei. Die Illusion muss ich Ihnen nehmen.“

Alexander Eckel dankte Prof. Dr. Schweinsberg, nach großem Applaus, für seinen „Realitätscheck“ und kündigte nach einer kurzen Pause den zweiten Referenten des Abends an: Wassili Papas. Der Senior Portfoliomanager Aktien Union Investment sprach in seinem Vortrag über „KI & Kapitalmarkt 2026 – Chancen, Herausforderungen und wichtige Signale für Anleger. Im rasanten Tempo und mit viel Energie erläuterte der langjährige Investment-Spezialist, der das Platzen der New-Economy-Blase hautnah miterlebt hat, unter anderem warum die Aktienmärkte, trotz geopolitischer Spannungen, in den letzten drei Jahren gestiegen



© Inke Folkerts (8)

sind: „Langfristig folgen Aktien den Gewinnen. Das sind nominale Gewinne. Wir orientieren uns am US-Aktienmarkt. 70 Prozent der US-Wirtschaft ist Konsum. Es gibt nicht genügend Strom und Speicherchips. Der Arbeitsmarkt verliert an Dynamik, die Arbeitslosigkeit steigt in den USA durch KI“, so einige seiner kompakten Aussagen. Sein Hinweis: Anleger sollten ihre Anlagen diversifizieren. Seine Prognose: 2026 beschleunigt sich das Gewinnwachstum. „Die KI kann vieles ersetzen, aber nicht diese Leidenschaft“, bedankte sich Alexander Eckel bei Wassili Papas für seinen erhellenden und mitreißenden Vortrag.



Gebannte Zuhörer: Die beiden Top-Speaker berichteten von der aktuellen politischen und wirtschaftlichen Weltlage.



17:07
Donnerstag, 26. Februar

Braunschweiger Privatbank
Werte leben – Werte schaffen

Stimmungsvolle Klänge: Ein Pianist begleitete den Neujahrsempfang der Braunschweiger Privatbank Region NordWest mit klassischer Musik.

einstellen wo, wie und wie lange wir arbeiten. Deutschland sollte aus seiner reaktionären Haltung herauskommen und gucken: Wo sind unsere Stärken und wie bauen wir darauf auf? Man sollte sich auch trauen. Wir müssen agieren statt reagieren. Keine selbstverschuldete Unterwürfigkeit, sondern eine Führungsrolle einnehmen. Bundeskanzler Friedrich Merz sollte sich jeden Morgen von 8:00 bis 10:00 Uhr ins Kanzleramt setzen und unsere Bürgermeister und Landräte anrufen, anstatt in der Welt herumzureisen. Die Exekutive exekutiert nicht. Es fehlt in Deutschland an Umsetzung. Wir müssen einfach mehr machen und weniger denken.“

Ein starker abschließender Satz, dem das Publikum sicher weitgehend zustimmte bzw. anschließend angeregt diskutieren konnte. Bei Sate- und Scampi-Spießchen, Roastbeef und Schweinefilet, aber auch vielen vegetarischen Gerichten vom Partyservice Meerpohl, sowie hochwertigen Weinen und mehr, ging ein außergewöhnlicher Abend voller inspirierender Impulse zu Ende.

Der Termin für den nächsten Neujahrsempfang der Braunschweiger Privatbank Region Nord-West ist übrigens bereits fixiert: Am 25. Februar 2027 kann man hier neue, aktuelle und exklusive Einblicke in die nationale und internationale Wirtschafts- und Politik-Welt erleben.

Abschließend gab es noch eine Fragerunde mit den beiden Referenten, bei der Prof. Dr. Schweinsberg vor allem auf die Lage in

Deutschland einging und einige Vorschläge lieferte: „Wir gehen seit Jahrzehnten der Ungewissheit entgegen. Wir müssen uns alle darauf



Reichhaltiges und vielfältiges Büffet vom Partyservice Meerpohl.



Info

- ▶ Eindrücke von Prof. Dr. Schweinsberg von der 62. Münchner Sicherheitskonferenz
- ▶ Russland – provoziert
- ▶ China – präpariert konzentriert
- ▶ Ukraine – friert und innoviert
- ▶ Afrika und Lateinamerika – nicht involviert
- ▶ Europa – diskutiert





„Ich setze bevorzugt auf Qualität“

Wassili Papas, profilierter Aktienfondsmanager und Speaker, im Interview

Herr Papas, was waren Ihre ersten Erfahrungen mit Geld und wie haben diese Sie geprägt?

„Ich bin als Fondsmanager in meine Investment-Laufbahn bei der Union Investment gestartet, zunächst mit der Verantwortung für einen Small- und Mid-Cap-Fonds, später mit der Leitung von Wachstumsfonds und Fonds, die im Neuen Markt investierten. Das Platzen der TMT-Blase Anfang der 2000er war für mich eine prägende Erfahrung. Sie hat mich vor allem zweierlei gelehrt: Erstens, dass strukturelle Umbrüche wie das Internet häufig von massiven Infrastrukturinvestitionen begleitet werden und man sehr genau prüfen muss, ob die reale Nachfrage im gleichen Tempo nachzieht oder ob es zu Überinvestitionen und Fehlallokationen kommt. Zweitens, dass starke Narrative und „gute Stories“ immer auch durch den kurzfristigen operativen Verlauf bestätigt werden müssen und dass diese Bestätigung stets in Relation zur Bewertung zu setzen ist.“

Was fasziniert Sie am Finanzwesen?

„Was mich am Kapitalmarkt am meisten fasziniert, ist die Notwendigkeit, Komplexität auf das Wesentliche zu verdichten und daraus fundierte Entscheidungen abzuleiten.“

Warum sind Sie Fondsmanager geworden?

„Schon als Kind war ich ein „Informations-Junke“: Mich treibt an, Informationen aufzunehmen, zu verarbeiten, Zusammenhänge zu erkennen und daraus ein konsistentes Bild zu formen. In diesem Beruf kommt hinzu, dass man Erkenntnisse nicht nur theoretisch gewinnt, sondern praktisch umsetzt und die Qualität der Analyse sowie der Entscheidungen fortlaufend messen kann.“

Was unterscheidet einen guten Portfolio Manager langfristig von einem kurzfristig erfolgreichen?

„Die Fähigkeit kontinuierlich dazuzulernen und Parallelen, aber auch entscheidende Unterschiede in scheinbar ähnlichen Situationen zu identifizieren. Ich würde sagen, dass Fleiß eine ganz wichtige Eigenschaft für den Erfolg ist.“

Wann entscheiden Sie bewusst gegen den Markt oder gegen die Benchmark? Wie gehen Sie damit um, wenn der Fonds zeitweise hinter der Benchmark zurückbleibt?

„Ich setze bevorzugt auf Qualität, und wenn Qualitätsinvestments temporär underperformen, analysiere ich systematisch die Ursachen: Ist die Schwäche strukturell oder zyklisch? Ist sie eine Folge von zu hoher Bewertung? Wie lange könnte der Gegenwind anhalten? Langfristig setzt sich Qualität in der Regel durch, sofern kein Strukturbruch vorliegt, die Bewertung vernünftig ist und das Unternehmen nicht in einen außergewöhnlich langanhaltenden konjunkturellen Gegenwind gerät.“

Welche Kriterien ziehen Sie heran, um globale Wachstumsunternehmen für den UniFavorit: Aktien auszuwählen?

„Ein zentraler Prüfstein ist für mich die Marktstellung: Wie stark ist die Wettbewerbsposition und lässt sie sich nachhaltig verteidigen? Unternehmen „aus der zweiten Reihe“ kaufe ich nur ungern, um ein Thema abzubilden, selbst



© Adobe Stock

Sie betonen Disziplin, Erfahrung und Achtsamkeit – wie übersetzen Sie diese Werte in konkrete Portfolioentscheidungen?

„Disziplin und Achtsamkeit bedeuten im Alltag, die Investmentthese regelmäßig an Finanzkennzahlen und operativen Fortschritten zu spiegeln und bei Abweichungen konsequent zu handeln, bis hin zum Verkauf. Erfahrung zeigt sich für mich auch darin, Rückschläge routiniert zu verarbeiten und gerade in schwierigen Marktphasen handlungsfähig und methodisch zu bleiben.“

Wie gehen Sie mit der Verantwortung um, das Geld von Millionen AnlegerInnen zu investieren?

„Ich versuche, mindere Qualität im Portfolio konsequent zu vermeiden.“

Was war die demütigste Lektion, die Sie an der Börse gelernt haben?

„Das Platzen der TMT-Blase Anfang der 2000er Jahre und die damit verbundenen erheblichen Kursverluste in den Wachstums- und Neuen-Markt-Fonds.“

Was würden Sie Menschen raten, die jetzt anfangen möchten zu investieren?

„Für Privatanleger gilt aus meiner Sicht: Breit diversifizierte Sparpläne in Fonds oder entsprechend gestreute Anlagen sollten den Kern des langfristigen Vermögensaufbaus bilden.“

Wie prognostizieren Sie das Börsenjahr 2026?

Welche Branchen oder Trends erscheinen Ihnen aktuell besonders aussichtsreich?

„Mit Blick auf das Börsenjahr 2026 sprechen die makroökonomischen Rahmenbedingungen für eine konstruktive Grundhaltung: Die Inflation geht zurück, die Konjunktur gewinnt an Dynamik, und die Innovationsgeschwindigkeit im Bereich Künstliche Intelligenz bleibt hoch. Produktivitätssteigernde KI-Lösungen werden zunehmend in Unternehmen ausgerollt und dürften sich Schritt für Schritt in den Geschäftsprozessen etablieren.“

Viele Menschen schauen mit besorgtem Blick auf die aktuellen politischen Entwicklungen? Was würden Sie diesen raten in Bezug auf ihre persönlichen Anlagen?

„Konjunktur, Inflation und Zinsen bleiben auch in diesem Jahr die zentralen Treiber der Kapitalmärkte und aktuell stehen die Signale eher auf Grün. Politische Entwicklungen können zwar für erhöhte Volatilität sorgen, dürften aber – wie bereits 2025 – den grundsätzlich günstigen Rahmenbedingungen voraussichtlich keinen nachhaltigen Abbruch tun.“

Welche strukturellen Trends sehen Sie aktuell im europäischen Aktienmarkt?

„Europa hat durch die US-Außenpolitik erkannt, dass die USA unter der Trump-Regierung aus europäischer Perspektive weniger verlässlich agieren. Das erhöht den Druck zur europäischen Koordination und kann mittelfristig zu mehr strategischer Geschlossenheit führen, was langfristig eine Chance für Europa darstellt und gut für den europäischen Aktienmarkt sein sollte.“

wenn sie kurzfristig die bessere Kursstory liefern mögen.“

Welche Rolle spielen ethische Standards bei Ihren Investmententscheidungen?

„Unverzichtbar ist für mich die Integrität des Managements. Fehlen hohe Standards bei Governance sowie in sozialen und ökologischen Fragen, stellt sich für mich zwangsläufig auch die Frage nach der Vertrauenswürdigkeit insgesamt.“

Wassili Papas prognostiziert für das Börsenjahr 2026 einen Inflationsrückgang, Konjunkturaufschwung und weiterhin hohe Innovationsgeschwindigkeit im Bereich Künstliche Intelligenz.

Info

Wassili Papas ist ein langjähriger Aktienfondsmanager bei Union Investment Privatfonds GmbH, dem Fondshaus der genossenschaftlichen Banken in Deutschland. Er ist vor allem bekannt für seine Erfahrung mit europäischen und internationalen Aktienfonds, seine intensive Analysearbeit und seine Fähigkeit, auch schwierige Marktphasen zu durchlaufen. Sein Portfolioansatz kombiniert selektives Stock Picking mit einem Fokus auf Management- und Unternehmensqualität. Beim Neujahrsempfang der Braunschweiger Privatbank am Standort Oldenburg schilderte der Experte u. a. die aktuelle Lage auf dem Finanzmarkt.

© Union Investment



„2026 ist ein Schlüsseljahr“

Prof. Dr. Klaus Schweinsberg über lethargische Bürger, den deutschen Wohlfahrtsstaat und die Dominanz der USA

Er ist einer der renommiertesten deutschen Journalisten, Publizisten, Wirtschaftswissenschaftler – und zudem ein gefragter und eloquenter Speaker. Wo andere nur Herumreden, spricht Prof. Dr. Klaus Schweinsberg Klartext. Als langjähriger Teilnehmer des Weltwirtschaftsforums in Davos und der Münchner Sicherheitskonferenz ist der 55-jährige Politik-, Sicherheits- und Wirtschaftsexperte seit vielen Jahren ganz nah dran an den reichen, wichtigen und mächtigen Entscheidern, die unsere Welt bewegen, beherrschen und grundlegend verändern. Auch in diesem Jahr war er dort wieder live dabei – und war außerdem Ende Februar erneut Referent des Neujahrsempfangs der Braunschweiger Privatbank am Standort Oldenburg. Wir unterhielten uns mit Prof. Dr. Schweinsberg.

Herr Prof. Dr. Schweinsberg, in einer Kolumne für das Manager Magazin haben Sie kürzlich die mangelnde „Opferbereitschaft“ der deutschen Bürger und Manager beklagt. Was bedeutet das genau?

„Opfer trifft es vielleicht nicht genau, eher Einsatzbereitschaft. Nicht wenige Bürger glauben inzwischen, dass der Staat eine Art Dienstleistungsagentur ist. Staat und Demokratie sind eine Mitmachveranstaltung. Ich würde mir wünschen, dass wir weniger meckern und mehr anpacken. Wenn der Stadtpark nicht sauber ist, kann man auf die Verwaltung schimpfen oder eine Gruppe zusammenstellen und ein paar Mal im Jahr sauber machen. Wenn in der Schule die Farbe abblättert, kann man als Eltern ewig Beschwerden schreiben oder zum Baumarkt fahren und Farbe und Pinsel holen. Und jeder sollte sich in Zeiten wie diesen überlegen, ob er sich nicht an einem Krankenhaus, im Hilfs- oder Rettungsdienst, Katastrophenschutz oder als Reservist bei der Bundeswehr einbringt.“

Einer der letzten und prägnantesten Sätze Ihrer Kolumne lautet: „Bin ich ein gutes Mitglied der Gesellschaft?“ Inwieweit sind Sie es selbst?

„Das kann man schwer für sich diagnostizieren, sondern das ist etwas, das einem die Gesellschaft zurückspiegelt. Aber ich bemühe mich

schon Dinge zu machen, die nicht nur mir Freude bringen, sondern hoffentlich auch der Gesellschaft was bringen. Häufig ist es ja eine Kombination. Ich engagiere mich nun seit über 30 Jahren als Reservist in der Bundeswehr und mache das immer noch mit großer Passion.“

Die Bundesbank prognostiziert, dass die deutsche Wirtschaft im Jahr 2026 um 0,9 bis 1,3 Prozent wächst. Sie erklären dagegen, dass diese noch tiefer in die Krise rutschen wird. Wer hat Recht?

„Ehrlich gesagt, ist ein Wachstumsziel von 1 Prozent für eine Volkswirtschaft wie Deutschland ein Armutszeichen. Das ist die Krise. Unser Wohlfahrtsstaat ist mit einer über Jahre stagnierenden Wirtschaft nicht zu unterhalten und auch nicht zu erhalten.“

Was sind aktuell die größten Herausforderungen in Deutschland – und wie können wir diese bewältigen?

„Aus meiner Sicht ist es ein von uns geschaffenes System der „Vetokratie“. Wir haben in

Deutschland an jeder Ecke jemanden sitzen, der Nein sagen kann und damit alles aufhält. Das Dringlichste wäre es sehr umfassend die Bürokratie zurückzustutzen. Die Ideen dafür gibt es ja: Genehmigungsfiktion, also wenn ich vom Amt innert einer bestimmten Frist keine Rückmeldung habe, gilt die Sache als genehmigt. Sehr hart würde ich auch überprüfen, ob man nicht eine ganze Ebene herausnimmt, nämlich die Landratsämter. Hier sitzen die Bremsen auf der Lok. Wir sollten den Gemeinderäten und Bürgermeistern wieder mehr Handlungsspielraum geben.“

Was sind Ihre wichtigsten Prognosen für das Jahr 2026?

„Die Wirtschaft wird schlechter laufen als prognostiziert. Wir werden Insolvenzen erleben. Der Krieg in der Ukraine geht weiter. Im Laufe des Jahres wird klar werden, dass Deutschland nun wirklich handeln muss und es deutliche Erleichterungen für die Wirtschaft braucht, nicht Subventionen, sondern wieder mehr Freiheit. 2026 ist ein Schlüsseljahr.“

Die Münchner Sicherheitskonferenz offenbart:
Es gibt keine Einigkeit unter den EU-Staaten, wie eine europäische Verteidigung aussehen soll.





© Inlike Folkerts

Prof. Dr. Klaus Schweinsberg prognostiziert für dieses Jahr, das die deutsche Wirtschaft weiterhin schlecht laufen wird. Er sieht aber auch Chancen.

Was sind weitere Trendthemen für 2026 (wie z. B. KI), die unser Leben zukünftig beschäftigen und verändern werden?

„Ich rechne damit, dass es beim Thema KI einen kleinen Rücksetzer gibt, so wie das beim Internet auch der Fall war. Es wäre aber ein Fehler, dann in den Bemühungen nachzulassen. Das könnte eine Chance für Deutschland sein, aufzuholen. Wenn es in den USA so weiter geht, hat Europa zudem die Chance wieder ausländische Direktinvestitionen und Kapital wie auch Talent anzuziehen.“

Anfang des Jahres traf beim Weltwirtschaftsforum im Schweizer Alpenort Davos wieder die Elite aus Politik, Wirtschaft und Kultur zusammen. Neben Donald Trump waren mehr als 60 Staats- und Regierungschefs dabei. Wie haben Sie die diesjährige Veranstaltung erlebt?



Viele Vertreter der USA ließen auf dem WEF in Davos „die Muskeln spielen“ und demütigten den Rest der Welt.

Was sind Ihre wichtigsten Erkenntnisse?

„Die Dominanz und Arroganz der USA waren kaum auszuhalten. Nicht nur Trump, auch die anderen rund 800 anwesenden US-Vertreter unterließen nichts, die Europäer nach dem Motto: „Europe is done“, zu demütigen. Aber: Hochmut kommt vor dem Fall. Die USA unterschätzen Europa. Das kann eine Chance sein.“

Wie lautet Ihr Resümee der 62. Münchner Sicherheitskonferenz (MSC), die Mitte Februar 2026 stattfand?

„Man könnte es wohl so sagen: die USA dominiert, Russland provoziert, die Ukraine friert und innoviert, China präpariert konzentriert die Zukunft – und Europa diskutiert.“

Es gab auf der MSC auch Diskussionen über die Stärkung der europäischen Verteidigungsfähigkeit, einschließlich gemeinsamer Strategien gegen geopolitische Risiken. Wo steht Deutschland – und müssen wir uns Sorgen machen?

„In München wurde sehr deutlich, dass es unter den EU-Staaten keine Einigkeit gibt, wie eine europäische Verteidigung aussehen soll, geschweige denn wo es Kooperationen geben kann. Für mich ist klar: Nur Deutschland hat Geld und muss nun vorangehen unter Staaten wie Frankreich, Großbritannien, Polen, Dänemark und die nordischen Staaten unterhaken. Wenn das gelingt, sind wir verteidigungsfähig – auch ohne die Südländer und Quertreiber wie Ungarn oder die Slowakei.“

Was muss dringend und zeitnah in Deutschland verändert werden?

„Die Achillesferse ist nach wie vor die Beschaffung. Hier müssen wir schneller und unkomplizierter werden. Im Moment ist der Apparat nicht in der Lage, das Geld sinnvoll auszugeben.“

„Tue viel Gutes“

Die Bärbel Giesemann und Burkhard Orthgies-Stiftung fördert benachteiligte Kinder in der Region

„Tue viel Gutes“ – dieser Wunsch seiner im Jahr 2019 verstorbenen Ehefrau Bärbel war für Burkhard Orthgies Auftrag und Verpflichtung zugleich. Nach ihrem Tod rief er die Bärbel Giesemann-Stiftung ins Leben, die im weiteren Verlauf in Bärbel Giesemann- und Burkhard Orthgies-Stiftung umbenannt wurde. Es handelt sich um eine Treuhandstiftung unter dem Dach der BRAWO Stiftergemeinschaft. Orthgies ist seit Gründung ehrenamtlich im Stiftungsrat tätig. In der Präambel ist niedergelegt, dass das Stiftungsvermögen der Förderung und Unterstützung sozial benachteiligter Kinder und Jugendlicher bis zum Alter von 18 Jahren in den Städten Braunschweig und Wolfsburg sowie im Landkreis Gifhorn dienen soll.

Für Orthgies ist dies mehr als eine formale Zielbeschreibung. „Meine Motivation für eine Stiftung war und ist, dass Heranwachsende nicht Leidtragende gesellschaftlicher Zustände sein dürfen. Die nachkommende Generation ist unsere Zukunft, die es zu unterstützen und zu fördern gilt“, betont der pensionierte Schulleiter. Jahrzehntlang war er am Schulzentrum Westhagen in Wolfsburg tätig und kennt die Herausforderungen vieler Familien aus eigener Erfahrung.

Konkrete Hilfe – vom ersten Schultag an

Der Stiftungszweck umfasst die Förderung der Kinder- und Jugendhilfe sowie der Bildung und Erziehung. Inhaltliche Schwerpunkte sind Integration, Bildung, Gesundheit, Ernährung und Umwelt in der Region. Wie unmittelbar Hilfe wirken kann, zeigte bereits eines der ersten geförderten Projekte, das „Schulstarter-Projekt“ der Kirchenkreissozialarbeit Süd des ev.-luth. Kirchenkreises Wolfsburg-Wittingen. Hierbei wurden Schulranzen, inklusive Brotdose, Trinkflasche u. v. m. verteilt. „Am beeindruckendsten war für mich die erste Förderung“, erinnert sich Orthgies. „Damit konnten wir verhindern, dass Kinder schon am ersten Schultag stigmatisiert werden.“ Projektförderungen im Rahmen von United Kids Foundations werden durch den Stiftungsrat beschlossen.

Von der Verbrauchs- zur Bestandsstiftung

Zuletzt befand sich die Stiftung in einem strategisch wichtigen Entwicklungsprozess: der Umwandlung von einer reinen Verbrauchsstiftung, bei der auch das Stiftungskapital selbst zur Zweckverwirklichung eingesetzt werden kann, zu einer klassischen Bestandsstiftung – bei der ausschließlich Kapitalerträge verwendet werden dürfen. Eine zentrale Rolle spielte dabei die Anlageberatung durch die Privatbank. Direktor Wealth Management Braunschweiger Privatbank Maik Blum begleitete den Entscheidungsprozess intensiv: „Für uns stand im Mittelpunkt,

eine Anlagestrategie zu entwickeln, die sowohl den langfristigen Zielen der Stiftung als auch dem ausdrücklichen Wunsch des Stifters gerecht wird. Es freut mich, dass wir gemeinsam eine Lösung finden konnten, die Sicherheit, Wirkung und Flexibilität sinnvoll verbindet.“ Auch Burkhard Orthgies hebt die Bedeutung dieser Begleitung hervor: „Die Beratung und Unterstützung bei der Anlage des Kapitals war für meine Entscheidung sehr hilfreich. Ich habe mich jederzeit gut informiert und verantwortungsvoll begleitet gefühlt. Ich hoffe sehr, dass sich noch mehr Menschen vorstellen können, eine Stiftung einzurichten.“

Burkhard Orthgies bei der Stiftungsgründung mit Monika Schmidt, Geschäftsführerin des EngagementZentrums.



Ehrenamt entlasten, Zukunft sichern

Impulse für Stiftungsvorstände beim Deutschen Stiftungstag in Hamburg

Im Rahmen des Deutschen Stiftungstags laden das EngagementZentrum und die Braunschweiger Privatbank zum diesjährigen Morgen-Forum ein. Als bundesweit tätiger Vermögensverwalter für zahlreiche Stiftungen verfügt die Privatbank über langjährige Erfahrung in der strategischen Anlage von Stiftungsvermögen und kennt die besonderen Anforderungen an Substanzerhalt, Ertragsstabilität und regulatorische Sicherheit aus der Praxis. Diese Expertise bringt sie aktiv in den fachlichen Austausch des Stiftungstags ein.

Der größte Stiftungskongress Europas steht 2026 unter dem Leitmotiv „Aus Freiheit handeln“ – und versteht Freiheit nicht als Schlagwort, sondern als handlungsleitendes Prinzip verantwortungsvollen Stiftens. Zum Programm gehören persönliche Begegnungen, fachlicher Austausch, neue Perspektiven – und mehr als 100 Sessions mit Referenten aus unterschiedlichen Bereichen.

Verantwortung klären

Unter dem Titel „Kernaufgaben von Stiftungsvorständen – Entlastung, Nachfolge, Zukunftssicherung“ widmet sich das Morgen-Forum einer zentralen Zukunftsfrage des Stiftungswesens. Monika Schmidt, Geschäftsführerin der EngagementZentrum GmbH, sowie Matthias Marx, dort als Berater für Stiftungen und Fundraising tätig, greifen zentrale Governance- und Organisationsfragen auf. Beide begleiten als zertifizierte Stiftungsberater seit vielen Jahren Stiftungen in unterschiedlichen Entwicklungsphasen. Rund 80 Prozent der Stiftungsvorstände engagieren sich ehrenamtlich. Dieses Engagement



Stefan Riecher, Direktor Braunschweiger Privatbank, und Dr. Fabienne Tissot, Keynote-Speakerin des 1. BRAWO Stiftungstags in Braunschweig, werden in Hamburg dabei sein.



ist tragend – zugleich steigen regulatorische Anforderungen, Erwartungen an Transparenz und Professionalität sowie die Komplexität der Vermögensverwaltung. Marx formuliert es so: „Viele Stiftungen werden nicht an fehlendem Engagement scheitern – sondern an Überforderung und fehlender Nachfolge. Freiheit im Stiftungshandeln bedeutet nicht, alles selbst zu machen. Sie bedeutet, Verantwortung klar zu strukturieren und Zuständigkeiten sauber zu definieren.“

Expertise aus Vermögensanlage und Stiftungsberatung

Für die Braunschweiger Privatbank ist der Stiftungstag in Hamburg in mehrfacher Hinsicht besonders. Andreas Tiede, Leiter des Hamburger Standorts, erklärt: „Hamburg ist eine der stiftungsstärksten Städte Deutschlands – für

uns ist der Stiftungstag hier tatsächlich ein Heimspiel. Der persönliche Austausch mit Verantwortlichen aus ganz Deutschland ist durch nichts zu ersetzen.“

Mit neuen Räumlichkeiten am Jungfernstieg unterstreicht die Bank ihre Präsenz in der Hansestadt und ihre langfristige Ausrichtung im Stiftungssegment.

Stefan Riecher, Direktor der Bank und zertifizierter Stiftungsberater, ergänzt: „Die nachhaltige Sicherung von Stiftungsvermögen verlangt Disziplin, klare Leitlinien und eine langfristige Strategie. Professionelle Vermögensverwaltung schafft die finanzielle Grundlage dafür, dass Stiftungen ihren Auftrag verlässlich erfüllen können.“

Termine und Anmeldung

Das Morgen-Forum findet am Donnerstag, den 21. Mai 2026, von 9:00 bis 10:00 Uhr im Rahmen des Deutschen Stiftungstags statt. Die Teilnahme am Morgen-Forum selbst ist kostenfrei, die Zahl der Plätze jedoch auf 100 begrenzt und erfolgt nach dem Prinzip „first come, first serve“. Tickets für den Deutschen Stiftungstag sind unter www.stiftungstag.org erhältlich.



© Jan Sobotta und Carolin Hegerath

O.T.
2025
Öl auf Baumwolle
48 x 36 cm

Das Vertraute und das Unheimliche

Carolin Hegerath stellt bis Ende des Jahres ihre eindrucksvollen Ölgemälde in der Braunschweiger Privatbank aus

„Werte verstehen, Werte leben, Werte schaffen“ ist der W³-Ansatz der Braunschweiger Privatbank. Dieser spiegelt sich nicht nur in der Beratungsphilosophie des Teams wider, sondern auch im gesellschaftlichen Engagement. Eines davon: die Unterstützung kreativer, innovativer und besonderer Künstler. Dafür kooperiert die Braunschweiger Privatbank auch im Jahr 2026 mit der Hochschule für Bildende Künste Braunschweig – und unterstützt u. a. die ehemalige HBK-Diplomandin Carolin Hegerath, deren Werke bis Ende des Jahres in den Räumlichkeiten der Braunschweiger Privatbank in der 13. Etage, Willy-Brandt-Platz 19 in Braunschweig, ausgestellt werden. Im Interview erzählt Sie von ihrem schwierigen Werdegang, über wiederkehrende Themen, Techniken, Inspirationen, Zufall und Scheitern.

Frau Hegerath, wie sind Sie zur Kunst gekommen – gab es besondere Schlüsselmomente oder einen eher schleichenden Prozess?
„Als ich mit 14 Jahren einen Preis bei dem traditionsreichen Straßenmalwettbewerb in meiner Stadt gewann, kaufte ich mir von dem Preisgeld einen Aquarellkasten und Papier. Ich war gerade auf eine neue Schule gekommen und extrem schüchtern. In den Pausen zog ich mich dorthin zurück, wohin nie ein anderer Teenager sich je verirrt: in die Leihbibliothek der Schule. Dort gab es Bildbände der Impressionisten, die ich verschlang und danach aquarellierte. Meine Mutter erkannte mein Talent und meldete uns beide bei einem VHS-Kurs in Acryl- und Ölmalerei an. Von da an war mir klar, dass ich das für immer und so oft wie möglich machen möchte.“

Welche Stationen Ihres bisherigen Werdegangs waren besonders prägend für Ihre künstlerische Entwicklung?

„Als junge Erwachsene war ich jahrelang sehr krank. Meine Lebensrealität war dadurch krisenhaft und traurig. Ich war immer wieder im Krankenhaus, oft über Wochen, und konnte keiner Beschäftigung nachgehen als andere Leute in meinem Alter studiert haben. Die Malerei war immer eine Möglichkeit dieser verzweifelten

Lage etwas entgegenzusetzen. Die Unmittelbarkeit dieses Mediums – es braucht nur dich und die Leinwand – ist einmalig und war mir eine große Stütze.“

Gab es Phasen des Zweifels oder der Neuorientierung, die Ihre Arbeit nachhaltig beeinflusst haben?

„Kein Zweifeln, aber das Schmerzvollste, was ich erlebt habe, waren künstlerische Blockaden, in denen ich wochenlang keine Ideen gehabt habe. Wenn man sein Leben komplett auf das künstlerische Schaffen ausgerichtet hat, ist das zutiefst beunruhigend. Ich habe daraus gelernt noch genauer hinzuschauen was mich interessiert und Verbindungen herzustellen.“

Was bedeutet es für Sie heute, Künstlerin zu sein?

„Aktuell leben wir in einer Zeit, in der jeden Tag neue Grausamkeiten publik werden, Diskurse sich verschieben. Der einflussreichste Politiker der Welt überschüttet die News jeden Tag mit Unwahrheiten, mit verzerrten Darstellungen und schafft maximale Verwirrung: Wahrheit zählt nicht mehr als feste Größe, auf die man sich einst einigen konnte. Dieses Bombardement mit Unsinn erodiert die Geduld, die Aufmerksamkeit, die Lust sich über das Weltgeschehen zu informieren. Es ist wie eine Zermürbungstaktik gegen den Verstand der Leute.“

Der Fall Pelicot und die Epstein-Akten sowie die öffentliche Resonanz darauf beschäftigen mich sehr. Sie sind ungeheuerlich und schrecklich, aber fast jede Frau, die ich kenne, hat auf eine oder mehrere Weisen sexualisierte Gewalt oder Grenzüberschreitungen erlebt. Es ist also erschreckend, aber auch erschreckend vertraut. Sexualisierte Gewalt ist eine Normalität. Das politische Element der Kunst ist nicht so sehr, was sie darstellt, sondern viel mehr, was sie auslöst. Ihr Potenzial liegt in der Sichtbarmachung von Missständen, durch eine unmittelbare Erfahrbarkeit. Ihre Widerständigkeit besteht darin, dass sie immer noch passiert, trotz allem. Ein hoher Anspruch, aber ich fühle mich ihm in aller Freiheit verpflichtet.“

Welche Fragen oder Themen treiben Sie in Ihrer künstlerischen Arbeit immer wieder um?

„Ich beschäftige mich mit den Kippunkten von Gewalt und Fürsorge. Vor allem in meinen Bildern der letzten drei Jahre gibt es immer eine Offenheit, die ermöglicht, dass sich eine vertraute Szene ins Unheimliche verkehren kann.“

Gibt es wiederkehrende Elemente oder formale Entscheidungen, die sich wie ein roter Faden durch Ihr Werk ziehen?

„Ich male fast ausschließlich Frauen.“

Wie stehen Sie zum Begriff der „Handschrift“ in der Malerei?

„Die kommt von ganz allein, wenn man sich darauf einlässt, den eigenen Interessen zu folgen und nicht allzu viel darauf zu geben, besonders schöne, manierierte Bilder zu malen. Das hat etwas mit loslassen zu tun.“

Warum ist die Malerei Ihr zentrales Medium?

„Sie ist in ihrer Unmittelbarkeit einzigartig. Im Vergleich zu anderen Medien, in denen ich mich auch ausprobiert habe, wie der Keramik oder dem Film, steht zwischen mir und dem Ergebnis in der Malerei kein Brennofen, kein Kameraobjektiv und kein Bildbearbeitungsprogramm. Jede Aktion mit dem Pinsel ist sofort da und es gibt keine Möglichkeit etwas rückgängig zu machen.“

Welche Techniken und Materialien verwenden Sie bevorzugt – und warum?

„Ich verwende bevorzugt Ölfarben, weil die längere Trocknungszeit im Vergleich zu wasserbasierten Farben einen Raum eröffnet, in dem ich mich besser auf das Bild einlassen kann.“

Wie entsteht ein Bild bei Ihnen: vom ersten Impuls bis zum fertigen Werk?

„Ich fühle mich von einer Fotografie angesprochen, entweder einer eher zufälligen Aufnahme aus meiner Handygalerie oder aus dem Internet. Es sind immer Bilder von Frauen, oft Prominente aus einer Zeit als ich jünger war. Ich zeichne ein neunteiliges Raster auf meine Bildträger, um das Foto zu übertragen. Vor allem in der



Inspiriert sind die Bilder u. a. von der Psychoanalytischen Theorie von Sigmund Freud, von David-Lynch-Filmen und Schriftstellern wie William Faulkner.

die Spannung zu halten und alles weitere eine Übererklärung wäre. So wenig wie möglich auszuformulieren ist mir immer wichtiger geworden.“

Welche Rolle spielen Zufall, Übermalung oder das Scheitern im Prozess?

„Das sind drei wunderbare Elemente. Der Zufall, dem man sich öffnen darf, sorgt dafür, dass man im Prozess überrascht wird. Das Bild braucht oft ganz andere Sachen als die, die man mit ihm vorhat. Es zeigt oft an, wo die Reise hingehen soll. Wenn das Ego zu sehr daran hängt es nach der Vorstellung weiter zu malen, die man sich vorgenommen hatte, kann man scheitern. Totgemalt oder malerisch überklärt, wie ich es nenne. Der Prozess muss immer frei sein. Malerei zeugt im besten Fall von Freiheit.“

In welchem Verhältnis stehen Figur, Raum und Abstraktion in Ihren Arbeiten?

„Eine Arbeitsweise von mir konzentriert sich auf die Malerei in einer einzigen monochromen Lasur. Die alten Meister haben so ihre die komplexen Bilder angelegt als Untermalung. Mich hat die Schlichtheit dieser Vorgehensweise sehr angesprochen und ich habe Lust bekommen sie zu einer eigenen Ästhetik zu erhöhen. Wenn man nur in einer dünnen Schicht von einer Farbe malt, ist erstmal alles gleichwertig. Die Figur und ihr Umraum befinden sich dann in einem Wettstreit miteinander. Der Raum greift die Figur an, aber gleichzeitig braucht sie ihn auch um in der Abgrenzung dazu zu entstehen. Ich liebe es mich auf diese Dramatik einzulassen.“

Vergangenheit habe ich Fotos mit dem Projektor auf die Leinwand übertragen, aber in dieser sehr genauen Übertragung (das Bild ist sofort auf der Leinwand zu sehen) fehlt die spannende Suche nach dem Bild. In der Annäherung an die Figur im Raum entsteht die Mehrdeutigkeit. Das Bild ist fertig, wenn dieser fragile Moment erreicht ist, an dem das Wesentliche gerade da ist, um

Gibt es biografische Bezüge in Ihren Motiven?

„Es gibt eine Identifikation mit meinen weiblich gelesenen Figuren und manchmal sind die Fotos, die ich als Grundlage benutze, auch Porträts von mir. Ich schöpfe natürlich aus eigenen Erfahrungen, wenn ich das Vertraute und das Unheimliche in meinen Bildern miteinander konkurrieren lasse.“

Welche Bedeutung hat Farbe in Ihrer künstlerischen Arbeit?

„Die Farbe trägt und erzeugt das Bild. Farbe ist so sinnlich und kostbar – wenn ich sie selbst aus Pigmenten anreibe, achte ich darauf keine Füllstoffe einzuarbeiten damit sie besonders leuchtstark ist.“

Woher beziehen Sie Ihre Inspiration – aus der Kunstgeschichte, dem Alltag, der Natur, Literatur oder anderen Medien?

„Eigentlich aus allem, was mich interessiert. Bestimmte Motive aus der Psychoanalytischen Theorie von Sigmund Freud und Jaques Lacan, aber auch bestimmte Atmosphären, die ich in Filmen von David Lynch und amerikanischer Südstaatenliteratur von William Faulkner, Tennessee Williams oder Joan Didion finde. Inhaltlich beschäftige ich mich gerade mit der dreihundertjährigen Geschichte der Hexenverfolgung.“

Gibt es Künstler:innen oder Kunstströmungen, die Sie nachhaltig beeinflusst haben?

„Auf einer technischen Ebene wie bereits erwähnt die Alten Meister, aber immer wieder bleibe ich an zwei Werken hängen: „Der Schrei“ von Edward Munch zeigt diese totale Aufgelöstheit im Gesicht der Person, aber man kann nicht sehen, was sie sieht. Sie schaut in den unteren rechten Bildrand, aber was ihr Grausen bereitet, bleibt uns verborgen. Die britische Künstlerin Tracey Emin hat in den 90er Jahren den renommierten Turner Prize erhalten und wurde von der Tate Modern um eine Ausstellungsbeteiligung angefragt. Sie hat das Bett, in dem sie wochenlang depressiv gelegen hat, ausgestellt. Es ist auf eine wunderbare Art dem Venus Topos, zum Beispiel der berühmten Venus-Darstellung „Olympia“ von Eduard Manet zuzuordnen, nur dass Venus hier aufgestanden und abgehauen ist. Ich interessiere mich immer für das, was man im Kunstwerk nicht sehen kann.“



© Jan Sobottka und Carolin Hegerath (4)

Carolin Hegerath beschäftigt sich mit den Kippunkten von Gewalt und Fürsorge. Sie verkehrt vertraute Szenen ins Unheimliche.

Welche Stimmungen, Atmosphären oder Reaktionen möchten Sie mit Ihren Werken erzeugen?



in limbo
 2021
 Tempera, Öl auf Leinwand
 165 × 145 cm

Wie beurteilen Sie die Kooperation und Zusammenarbeit mit der Braunschweiger Privatbank –und was werden Sie dort bei Ihrer Ausstellung zeigen?

„Ich bin begeistert, wie freundlich und hilfsbereit alle Mitarbeitenden der Braunschweiger Privatbank sind, und wie professionell im Umgang mit meinen Belangen. Der Aufbau an diesem besonderen Ort hat wirklich Freude gemacht.“

Was präsentieren Sie in Ihrer Ausstellung?

„Meine Ausstellung ‚Above the glass ceiling‘ zeigt Arbeiten aus mehreren Jahren meines künstlerischen Schaffens. Der Titel zur Ausstellung kam mir in den Sinn, als ich während des Aufbaus aus dem Fenster fotografiert habe. Es war dunkel draußen und in der Spiegelung des Fensters sah man den Innenraum, unten auf der Straße fuhren Autos und die Tram durch den Schnee. Auf meinem Foto sehen sie aus, als wäre der Fußboden aus Glas und man könnte nach unten hindurchsehen. Die gläserne Decke, auf die mein Titel anspielt, ist eine bekannte feministische Metapher aus der Soziologie. Sie beschreibt kulturelle Hindernisse, die dem Erfolg von Frauen im Weg stehen, wie zum Beispiel mangelnde Vorbilder und fehlende Unterstützung. Über dieser Glasdecke haben sich ‚meine Frauen‘ nun ausgebreitet und machen sich die 13. Etage kollektiv zu eigen.“

„Im Zentrum meiner Malerei stehen die Figur und das Porträt. Ich merke im Vergleich zu meinen früheren Arbeiten, in denen ich mich auf eine Art beruhigendes Element von Schönheit verlassen habe, dass ich Irritation erzeugen möchte. Ich fühle mich fast ein bisschen verpflichtet dazu (da ich nun einmal die Fähigkeit zu malen erworben habe) Bilder zu schaffen, die den Betrachtenden zurück anblicken und eine Projektionsfläche für deren Inneres darstellen.“

Schweizer Berghotel, einer historischen Badeanstalt in Saint-Tropez und in einem Wiener Kleiderschrank (zusammen mit der Klasse Frances Scholz und Sophia Rohwetter) ausgestellt.“

Die Bilder Hegeraths sollen auf die Betrachtenden zurückblicken und eine Projektionsfläche für deren Inneres darstellen.



Welche Rolle spielen zeitgenössische Diskurse für Ihre Arbeit?

„Immer schon hat mich der intersektionale Feminismus geprägt, überhaupt kritische Auseinandersetzung mit Machtverhältnissen in unserer Gesellschaft. Das ist thematisch ja auch wiederkehrend in meinen Bildern zu sehen.“

Welche Erfahrungen haben Sie bisher mit Ausstellungen gemacht?

„Ich war bisher in über dreißig Gruppenausstellungen vertreten und hatte sieben Einzelausstellungen. Es ist immer besonders zu erleben, wie das Bild sich je nach Kontext, in dem es ausgestellt wird, verändert. Neben Ausstellungen in Galerien und auf internationalen Kunstmes- sen, habe ich an besonders reizvollen Orten wie in einer Kirche, einem Domina-Studio, einem

Lieber rechtzeitig vorsorgen, bevor es anders kommt. . .

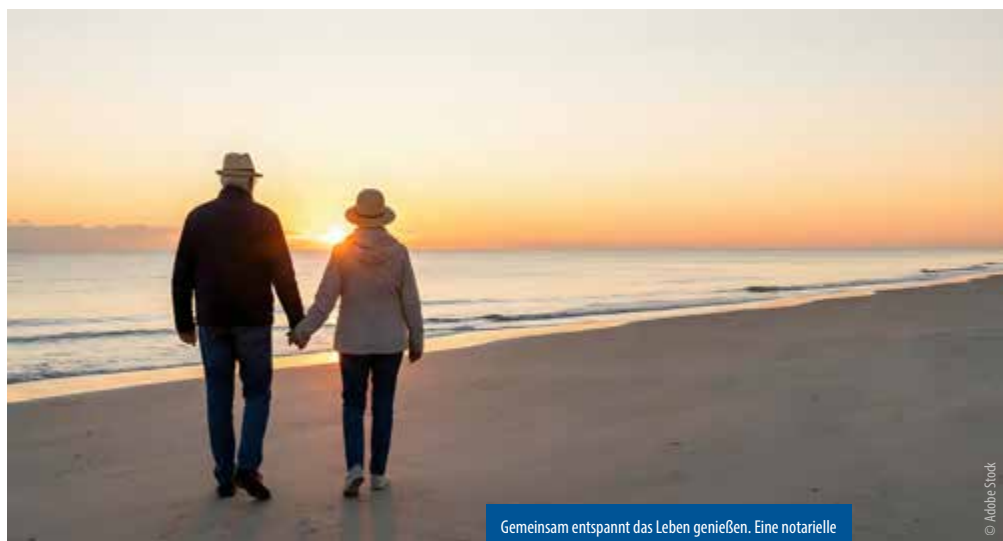
Warum eine notarielle Vollmacht für jeden unerlässlich ist

„Natürlich hat mein Ehepartner eine Bankvollmacht!“ – das hört Bastian Hübschmann, Nachfolgeplaner bei der Braunschweiger Privatbank, oft in seinen Beratungsgesprächen. Beim genaueren Hinsehen stellt er aber fest: Die wenigsten Menschen haben eine darüberhinausgehende Vorsorge getroffen. Es existiert vielfach noch keine notarielle General- und Vorsorgevollmacht. Und gerade die ist im Grunde für jeden so ungemein wichtig. Bankvollmachten sind selbstverständlich sinnvoll, aber keinesfalls ausreichend.

Einsatzbereiche – so vielfältig wie das Leben unserer Kunden:

Man stelle sich vor: Es müssen wichtige Entscheidungen getroffen werden, aber man kann beispielsweise aus gesundheitlichen Gründen selbst nicht tätig werden. Ohne Generalvollmacht kann das schnell zu einem ernststen Problem werden – schlimmstenfalls droht gar die Anordnung einer Betreuung durch das Amtsgericht. Das möchte natürlich niemand.

Stefan Friedel, ebenfalls Nachfolgeplaner bei der Braunschweiger Privatbank: „Die General- und Vorsorgevollmacht ist in solchen Fällen Ihr Generalschlüssel des Handelns.“ Sie regelt idealerweise klar und eindeutig, wie man im Falle des Falles mit Blick auf finanzielle und nicht-finanzielle Bereiche (Gesundheit, persönliche Bereiche, digitale Lebensrealitäten usw.) wirksam und umfänglich durch vertraute Personen vertreten werden kann.



Gemeinsam entspannt das Leben genießen. Eine notarielle General- und Vorsorgevollmacht sorgt für Sicherheit.

Auf Details kommt es an:

Zu beachten sind die verschiedenen Ausprägungen der General- und Vorsorgevollmacht: Sie kann etwa privatschriftlich sein (z. B. ein formularbasiertes Dokument aus dem Internet), notariell beglaubigt oder notariell beurkundet. „Wir raten regelmäßig zur notariell beurkundeten Variante“, so Experte Hübschmann. Diese Form ist zweifelsohne das hochwertigste Dokument mit der größten Reichweite und Durchsetzungskraft. Zwar zieht sie Kosten nach sich, aber sie bietet dabei auch unschlagbare Vorteile: Das Dokument wird rechtssicher von einem Notar verfasst und nimmt Bezug auf Ihre individuellen Wünsche & Ziele. Ferner ist es im Verlustfalle reproduzierbar und es umfasst auch die wirksame Vertretung bei Immobilien- bzw. Grundbuchthemen, was hingegen bei einer privatschriftlichen Vollmacht ausgeschlossen ist. Darüber hinaus lassen sich bei Erstellung des Dokuments kostenoptimiert mehrere Bevollmächtigte integrieren – ebenso können etwa auch gewünschte Vorgaben hinsichtlich einer möglichen Einsatzreihenfolge der Bevollmächtigten festgehalten werden.

Als optionalen Baustein lässt sich in das Vollmachtsdokument auch eine Patientenverfügung integrieren, die gesundheitsbezogene Regelungen für denjenigen Fall vorsieht, wenn Sie Ihren Willen selbst nicht mehr äußern können, weil beispielsweise eine schwerwiegende Krankheit besteht bzw. der Sterbeprozess gar schon begonnen hat.

Was bedeutet das nun für Sie in der Praxis?

„Im Grunde führt kaum ein Weg an einer durchdachten, notariell beurkundeten General- und Vorsorgevollmacht vorbei“, konstatieren beide Nachfolgeexperten. Mit einer umfänglichen und gut verfassten General- und Vorsorgevollmacht sichern Sie nicht nur individuelle Handlungsreichweite, sondern Sie übernehmen auch Verantwortung gegenüber sich selbst, Ihrer Familie und Ihrem Vermögen. Gleichzeitig kann auf diese Weise eine Anordnung einer gerichtlichen Betreuung vermieden werden. Worauf also warten? Werden Sie aktiv und nehmen Sie die Sache in die Hand.

Vernetzung, Unterstützung und Erlebnisse

Female Finance bei der Braunschweiger Privatbank – ein Rückblick auf das Jahr 2025

Das Jahr 2025 war für das Female-Finance-Netzwerk der Braunschweiger Privatbank ein ganz besonderes. Mit vier unterschiedlichen Veranstaltungen wurden Frauen aus verschiedenen beruflichen und privaten Kontexten zusammengebracht, um Austausch, Wissenstransfer und Vernetzung rund um finanzielle Themen und Unternehmertum zu fördern.

Auftaktveranstaltung im Februar

Der Jahresbeginn setzte ein deutliches Zeichen: Zur Auftaktveranstaltung im Februar wurden 110 Frauen eingeladen, die der Einladung zahlreich folgten. Nach zwei spannenden Vorträgen von Mali Borsum, Wealth Plannerin, und Anna Mikosch, Relationshipmanagerin zum Thema „Was passiert, wenn's passiert?“ sowie zwei Kolleginnen der DZ Privatbank zum Thema „Anlageverhalten von Frauen und Männern“ folgte als Highlight des Abends ein Einblick von Frau Désirée von Bohlen und Halbach, Gründerin und 1. Vorstand des gemeinnützigen Vereins Desideria Care e. V. in München mit der Förderung der Angebote für Menschen mit Demenz und deren Angehörige.

Abgerundet und ausgeklungen wurde der Abend bei einem Dinner im Restaurant Überland. Die Veranstaltung bot Raum für Impulse, Gespräche und erste Vernetzungsmöglichkei-

ten. Damit wurde der Grundstein für ein aktives und vielseitiges Netzwerkjahr gelegt.

Ladies Night bei den BRAWO OPEN im Juli

Im Juli folgte in kleinerer Runde die Ladies Night im Rahmen der BRAWO OPEN. Die persönliche Atmosphäre ermöglichte einen intensiven Austausch und zeigte, wie wertvoll Formate sind, in denen gemeinsam Erinnerungen geschaffen werden.

Bundesliga im Oktober

Im Herbst ging es sportlich weiter. Zehn Teilnehmerinnen begleiteten das Female-Finance-Programm zu einem Topspiel der Frauen-Bundesliga zwischen dem VfL Wolfsburg und dem FC Bayern München in der Loge. Das ge-

meinsame Erlebnis unterstrich nicht nur den Aufschwung des Frauenfußballs, sondern auch den Wunsch vieler Teilnehmerinnen, Events zu erleben, die inspirieren und verbinden.

Unternehmerinnenabend als Jahresabschluss im November

Zum Abschluss des Jahres fand im November ein Unternehmerinnenabend in Zusammenarbeit mit Ninja Nardmann, Firmenkundenberaterin der Volksbank BRAWO, statt. Im Rahmen einer Podiumsdiskussion mit Maria Meibohm, Geschäftsführerin Buchhandlung Graff, und Stefanie Thierack, Rechtsanwältin und Notarin, diskutierten 20 geladene Unternehmerinnen über berufliche Herausforderungen, Erfolgsgeschichten und persönliche Erfahrungen. Der Abend machte deutlich, wie wichtig Netzwerkstrukturen sind, die Frauen in ihrer beruflichen und finanziellen Entwicklung unterstützen. Den Abschluss fand der Abend in HENK's Kitchen bei einem gemeinsamen Kochevent.

Zufriedenheit und Vorfreude

Mali Borsum und Anna Mikosch blicken zufrieden zurück. „Wir sind sehr glücklich und stolz, dass wir gemeinsam mit unserem Female-Finance-Team ein so großartiges Jahr 2025 hatten. Jede Veranstaltung, Begegnung und jedes Feedback der Frauen treibt uns an, genau dort weiterzumachen“, so Borsum. Mikosch ergänzt, „Wir haben auch für dieses Jahr wieder einige spannende Formate in Planung. Wir wollen Frauen miteinander vernetzen, gegenseitige Unterstützung fördern und gemeinsam Erlebnisse schaffen. Wir freuen uns sehr auf 2026!“



Mali Borsum, Wealth Plannerin, und Anna Mikosch, Relationshipmanagerin, von der Braunschweiger Privatbank luden Kundinnen in HENK's Kitchen ein.

Herzlich willkommen im Team!

Neue Mitarbeiter der Braunschweiger Privatbank stellen sich vor

Motivation:

„Ich mag und verstehe Kunden“



Stefan Friedel, Estate Planner,
Braunschweiger Privatbank

Herr Friedel, wie würden Sie sich selbst beschreiben?

„Ich würde wohl über mich sagen, dass ich bodenständig, gewissenhaft, verlässlich, partnerschaftlich, lösungsorientiert und verbindlich bin. Wegbegleiter spiegeln mir regelmäßig, ich sei offen, menschlich, zugewandt und fachlich tief verwurzelt.“

Wie verlief Ihr bisheriger beruflicher Werdegang?

„Ich bin Banker durch und durch – seit inzwischen über dreißig Jahren. Über diverse Stationen bei der Dresdner Bank und der Nord/LB bzw. BLSK war ich immer direkt am Kunden – und das werde ich nun bei der Braunschweiger Privatbank als Estate Planner fortsetzen.“

Warum haben Sie sich für den Finanz- bzw. Bankenbereich entschieden?

„Meine Zeit am Wirtschaftsgymnasium hat mich

vorgeprägt und mein Interesse an Wirtschafts- und Bankthemen weiter verstärkt.“

Was reizt Sie speziell am Private Banking?

„Kunden im Private Banking haben oft vielschichtige und anspruchsvolle Themenlagen, was einen guten Weitblick erfordert. Außerdem führen Entscheidungen bei vermögenden oder sehr vermögenden Kunden schnell auch zu finanziellen, steuerlichen und strategischen Auswirkungen bzw. ziehen bestimmte Notwendigkeiten nach sich, die man vielleicht auf den ersten Blick gar nicht im Sinne hat. Und an dieser Stelle kann ich dann mit meiner Expertise ansetzen.“

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

„Tatsächlich war es ein Zufall. Nach einigen Gesprächen mit meinem heutigen Chef war klar, dass unsere Vorstellungen von Zusammenarbeit und Kundenberatung zusammenpassen würden. Und jetzt bin ich da!“

Was zeichnet Sie als Banker aus?

„Ich mag Kunden – ich arbeite gerne am Kunden – ich verstehe Kunden. Zusammen mit Empathie, ausgeprägtem Fachwissen und einem geschärften Blick auf alle wesentlichen Aspekte darf sich mein Kunde darauf verlassen, in mir einen verlässlichen Ansprechpartner zu finden.“

Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Arbeit besonders wichtig?

„Ein gutes Betriebsklima und eine gewisse Freiheit bei der Gestaltung des dienstlichen Alltags.“

Wann sind Sie beruflich besonders zufrieden?

„Zufrieden bin ich dann, wenn der Kunde zufrieden ist. Und wenn der Kunde so zufrieden ist, dass er sogar in seinem Netzwerk über uns spricht, dann ist das wohl das sogenannte Sahnehäubchen unserer Tätigkeit.“

Was motiviert und inspiriert Sie – beruflich und privat?

„Es motiviert mich regelmäßig, wenn man Zielsetzungen durch gute Planung und entsprechende Leistung bestmöglich erreicht oder gar das erwartete Ergebnis übertrifft.“

Was bedeutet für Sie exzellente Kundenbetreuung?

„Exzellente Kundenbetreuung ist für mich: den Kunden ganzheitlich zu sehen, dem Kunden zuzuhören und ihn zu verstehen, über den Tellerand hinauszublicken und hierbei passgenaue Lösungen für ihn zu entwickeln.“

Wie verliefen Ihre ersten Arbeitstage/-wochen?

„Nach zwei Onboarding-Tagen ging es gleich direkt ins Team, wo wir äußerst herzlich aufgenommen wurden. Die ersten Tage war ich damit beschäftigt, die Kollegen, die EDV-Infrastruktur und die BRAWO GROUP kennenzulernen.“

Was ist Ihr Lebensmotto?

„Im Grunde möchte ich das, was ich mache, bestmöglich und richtig machen.“

Welche Persönlichkeiten beeindrucken Sie?

„Es beeindruckt mich unter anderem, wenn Menschen trotz ihrer unbestritten hohen Lebensleistung und ihrem Erfolg bodenständig bleiben. Barack Obama beispielsweise.“

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

„Wir haben einen großen Garten – dort gibt es immer etwas zu tun. Außerdem habe ich Spaß am Heimwerken, Bergwandern und bin einfach gerne draußen.“

Was sind Ihre Hobbies?

„Mein absolutes Hobby sind zivile Verkehrsflugzeuge – in jeder Facette. Vielleicht werde ich in diesem Jahr nach langer Pause meinen Flugschein wieder aktivieren – der Blick von oben ist einfach herrlich.“

Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen?

„Meine Frau und ich reisen gerne: Dieses Jahr steht das Traumziel Kanada bereits fest.“

Motivation:

„Mehrwerte schaffen und Komplexitätsreduzierer sein“



Sebastian Krusy, Senior Kundenbetreuer
Relationship Braunschweiger Privatbank

Herr Krusy, wie würden Sie sich selbst beschreiben?

„Ich bin sehr offen, vielfältig interessiert und (fast) immer gut gelaunt! Mein Glas ist stets ‚halb voll‘. . .“

Wie verlief Ihr bisheriger beruflicher Werdegang?

„Vor 30 Jahren begann das duale Studium an der Sparkassenakademie Hannover mit den Abschlüssen zu Kaufmann, Fachwirt und Betriebswirt. Als Kundenberater, Immobilienfinanzierer und Geschäftsstellenleiter sammelte ich viele gute Erfahrungen.“

Es folgten fast 15 Jahre im Private Banking, im Jahr 2013 der Financial Consultant und seit 2018 die Abwesenheitsvertretung des Private Banking Unternehmenskunden. Seit 2022 durfte ich das Team Private Banking Goslar Peine verantworten und wurde zum Vertreter des Leiters Private Banking der Sparkasse HGP bestellt.“

Warum haben Sie sich für den Finanz- bzw. Bankenbereich entschieden?

„Die sinnstiftende und partnerschaftliche Begleitung von Menschen in der Finanzwelt hat mich stets mit Zufriedenheit erfüllt! Ich möchte

Mehrwerte schaffen und Komplexitätsreduzierer sein – und die Märkte sowie die Zusammenhänge des Weltgeschehens haben mich schon immer fasziniert.“

Was reizt Sie speziell am Private Banking?

„Hier sind alle Facetten vorhanden! Die sehr unterschiedlichen Bedarfe und Wünsche der vermögenden und sehr vermögenden Kunden und der Anspruch an Individualität machen die täglichen Aufgaben spannend und abwechslungsreich. Auch die Koordination und Zusammenarbeit mit den Spezialisten erfüllt mich mit Freude, ganz gleich ob es um Nachfolgeplanung, Vermögensoptimierung, Finanzierung oder Absicherung geht.“

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

„Durch mein Netzwerk entstand ein erster Kontakt zur Braunschweiger Privatbank. Die Entscheidung, hier eine neue Herausforderung anzunehmen, ist durch die überzeugende Kombination aus den Menschen, gelebten Werten, Innovationskraft und Professionalität entstanden. Mit der Ausrichtung und Zukunftsorientierung sowie dem Fokus auf Teamarbeit kann ich mich sehr gut identifizieren.“

Was zeichnet Sie als Banker aus?

„Der klare Fokus auf die Kundenwünsche! Ich verbinde klassische Werte wie Vertrauen und Seriosität gerne mit meiner offenen Haltung gegenüber neuen Entwicklungen.“

Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Arbeit besonders wichtig?

„Teil eines starken Teams zu sein, Verlässlichkeit, Qualität und ein respektvoller Umgang mit Kunden und Kollegen sind mir besonders wichtig.“

Wann sind Sie beruflich besonders zufrieden?

„Komplexe Situationen lösungsorientiert zu bearbeiten und den Überblick zu behalten macht mir besonders viel Freude.“

Was motiviert und inspiriert Sie – beruflich und privat?

„Beruflich motivieren mich Innovationen, das Arbeiten im Team/Netzwerk und ‚über den Tellerrand‘ schauen. Privat inspirieren mich Sportler, die Comebacks schaffen, nie aufgeben und großen Willen zeigen.“

Was bedeutet für Sie exzellente Kundenbetreuung?

„Genau zu verstehen, sich Zeit nehmen, Wertschätzung im Miteinander! Und Lösungen verlässlich, individuell, transparent und nachvollziehbar anzubieten und zu erläutern.“

Wie verliefen Ihre ersten Arbeitstage/-wochen?

„Der Empfang und die ersten Tage waren herausragend und sehr informativ. Ich durfte viele Menschen in unterschiedlichsten Funktionen persönlich kennenlernen und das Team begleitet mich zu allen technischen sowie notwendigen Themen und Abläufen. Die perfekte Kombination für einen guten Start!“

Was ist Ihr Lebensmotto?

„Nutze den Tag, jeder könnte der schönste sein!“

Welche Persönlichkeiten beeindrucken Sie?

„Leonardo da Vinci als Universal talent und Ausnahmerecheinungen in diversen Sportarten oder Themen wie Michael Schumacher, Michael Jordan, Roger Federer oder Tiger Woods.“

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

„Mit Familie und Freunden, gerne in Wald und Natur! Ob mit Hund ‚Stulle‘ beim Holzfällen, mit dem Wohnwagen oder mit dem Mountainbike. . . und im Heimathafen daheim, sehr gerne beim Kochen oder am Grill!“

Was sind Ihre Hobbies?

„Die sind sehr zahlreich! Kraftsport, Tennis, Rad, Billard und Snooker, Holzernste, alles was zwei Räder hat und vieles mehr sind mein Ausgleich zum beruflichen Alltag. Basketball ist und bleibt Leidenschaft. Wasser ist mein Element.“

Was sollten die Kollegen und Kunden noch über Sie wissen?

„Jeder Tag ist mir zu kurz! Ich bin sehr bodenständig, sehe Veränderungen als Chance und gehe gerne neue Wege. Ich bezeichne mich gerne als positiv neugierig und bin für jeden Spaß zu haben.“

Welchen Traum würden Sie sich gerne erfüllen?

„Eine perfekte Balance zu finden und zu bewahren – zwischen Familie sowie privatem Umfeld und beruflichem Engagement mit persönlicher Weiterentwicklung.“

Motivation:

„Menschen ganzheitlich und über viele Lebensphasen hinweg begleiten“



Bastian Hübschmann, Estate Planner,
Braunschweiger Privatbank

Herr Hübschmann, wie würden Sie sich selbst beschreiben?

„Ich würde mich als bodenständig, gelassen und offen beschreiben, mit einer guten Portion Humor. Als Familienvater mit zwei Teenagern lerne ich täglich, dass Verhandlungsgeschick, Geduld und Improvisation nicht nur im Beruf, sondern auch am Küchentisch gefragt sind. Der menschliche Hintergrund ist mir dabei immer wichtiger als die perfekte Fassade.“

Wie verlief Ihr bisheriger beruflicher Werdegang?

„Nach einer Banklehre bei der Sparkasse Hannover habe ich Betriebswirtschaft studiert und bin dem Bankwesen nun seit rund 30 Jahren treu. In meiner Zeit bei der Sparkasse Hannover und der NORD/LB im Bereich Private Banking durfte ich mich durch zahlreiche Weiterqualifikationen fachlich weiterentwickeln. Rückblickend war das eine abwechslungsreiche Reise mit stetigem Lernzuwachs. Bereits seit einigen Jahren habe ich meine Berufung im Bereich des Generationenmanagements gefunden und begleite Privatpersonen als auch Unternehmer bei der Umsetzung ihrer individuellen Nachfolgeplanung – um Wert zu bewahren, Vermögen zu sichern und Generationen zu verbinden.“

Warum haben Sie sich für den Finanz- und Bankenbereich entschieden?

„Zahlen und wirtschaftliche Zusammenhänge haben mich schon immer fasziniert. Gleichzeitig habe ich früh gemerkt, dass mir die Arbeit mit Menschen besonders liegt. Die Verbindung aus analytischem Denken und persönlicher Beratung hat mich daher von Anfang an überzeugt.“

Was reizt Sie speziell am Private Banking?

„Private Banking bedeutet für mich, Menschen ganzheitlich und über viele Lebensphasen hinweg zu begleiten. Neben fachlicher Exzellenz braucht es hier Vertrauen, Einfühlungsvermögen und Weitblick. Genau diese Mischung macht den besonderen Reiz aus und sorgt dafür, dass kein Tag wie der andere ist.“

Was zeichnet Sie als Banker aus?

„Mich zeichnen vor allem Zuverlässigkeit, Seriosität und eine ausgeprägte fachliche Kompetenz aus. Ein zentraler Bestandteil meiner Arbeit ist Empathie: die Fähigkeit, Menschen zuzuhören, ihre Situation ganzheitlich zu verstehen und auch zwischen den Zeilen zu lesen. Kundenorientierung bedeutet für mich nicht kurzfristige Optimierung, sondern nachhaltige Lösungen, die fachlich fundiert sind und zur persönlichen Lebenssituation des Kunden passen. Die Freude am Umgang mit Menschen ist dabei die Grundlage meines Handelns.“

Was ist Ihnen in Bezug auf Ihre Arbeit besonders wichtig?

„Mir ist besonders wichtig, Vertrauen aufzubauen und dieses langfristig zu erhalten. Das gelingt aus meiner Sicht nur durch Ehrlichkeit, fachliche Tiefe und eine klare Haltung. Ich lege großen Wert darauf, komplexe Sachverhalte verständlich zu machen, Entscheidungsgrundlagen transparent darzustellen und Kunden auf Augenhöhe zu begleiten. Nachhaltigkeit, Verlässlichkeit und Kontinuität stehen für mich klar vor kurzfristigem Erfolg.“

Wann sind Sie beruflich besonders zufrieden?

„Beruflich bin ich dann besonders zufrieden, wenn wir für unsere Kunden eine wirklich optimale Lösung gefunden haben. Optimal bedeutet für mich nicht allein Rendite oder steuerliche Effizienz, sondern eine ganzheitliche Lösung, die Vermögen, Familie, Werte und langfristige Ziele miteinander in Einklang bringt. Wenn ein Kunde spürt, dass seine Situation umfassend verstanden wurde und er sich gut aufgehoben fühlt, ist das für mich der größte Erfolg.“

Was motiviert und inspiriert Sie beruflich und privat?

„Beruflich motiviert mich die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen und Menschen in wichtigen Lebensphasen zu begleiten. Mich inspiriert es, komplexe Fragestellungen zu durchdringen und gemeinsam tragfähige Lösungen zu entwickeln. Privat sind es meine Familie, der Sport und die Natur, die mir Energie geben. Bewegung, Ausgleich und gemeinsame Zeit sind für mich wichtige Quellen, um mit Klarheit und Gelassenheit auch berufliche Herausforderungen anzugehen.“

Was bedeutet für Sie exzellente Kundenbetreuung?

„Exzellente Kundenbetreuung bedeutet für mich Verlässlichkeit, Seriosität und fachliche Expertise kombiniert mit dem echten Interesse am Menschen. Es geht darum, vorauszudenken, nicht nur zu reagieren, Zusammenhänge zu erkennen und dem Kunden das gute Gefühl zu geben, langfristig begleitet zu werden. Exzellenz zeigt sich oft nicht in spektakulären Einzelentscheidungen, sondern in konsequenter Qualität über viele Jahre hinweg.“

Was ist Ihr Lebensmotto?

„Zuhören ist der Anfang jeder guten Entscheidung.“

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

„Wenn es Familie und Beruf erlauben, spiele ich Tennis und halte mich durch Joggen fit. Besonders wichtig ist mir die gemeinsame Zeit mit der Familie in der Natur. Wandern, vor allem im Harz, ist für uns eine große Leidenschaft und ein willkommener Ausgleich zum Alltag. Darüber hinaus gehe ich sehr gerne mit meiner Frau zu Konzerten. Musik und Kultur sind für uns eine schöne Möglichkeit, gemeinsame Erlebnisse zu schaffen und den Kopf freizubekommen.“

Was sollten Kollegen und Kunden noch über Sie wissen?

„Dass ich ein sehr verlässlicher Mensch bin, der Zusagen ernst nimmt und Dinge zu Ende bringt. Humor gehört für mich ebenso dazu wie Professionalität, beides schließt einander nicht aus. Außerdem bin ich jemand, der den Austausch sucht, offen für neue Perspektiven ist und Zusammenarbeit als echten Mehrwert versteht. Ich glaube fest daran, dass gute Ergebnisse immer im Miteinander entstehen.“

Huldigung der Liebe

„More Amore per Favore“ beim Oldenburger Theaterball –
unterstützt von der Braunschweiger Privatbank Region NordWest

Liebe gehört zum Theater wie Butter aufs Brot. Verliebtsein, Eifersucht, Neid, Enttäuschung, gebrochene Herzen und Happy Ends – all das ist der Motor vieler weltberühmter – Theaterwerke. Was wäre das Theater also ohne die Liebe? Wahrscheinlich stiller, sachlicher, weniger dramatisch – und wahrscheinlich nach der Pause deutlich weniger Publikum. Auf jeden Fall um unzählige Liebesgeschichten ärmer.



Alexander Eckel, Leiter Region NordWest der Braunschweiger Privatbank (rechts) mit einem Kunden.

Auf besondere Art wurde der Liebe Mitte Februar beim ausverkauften Oldenburger Theaterball gehuldigt. Unter dem Motto „More Amore per Favore“ vergnügten sich rund tausend Gäste im prächtig dekorierten, und von der Farbe Rot dominierten, Staatstheater. Das gesellschaftliche Ereignis wurde bereits zum dritten Mal von der Braunschweiger Privatbank Region NordWest, als einem der wichtigsten Sponsoren unterstützt, Teile des Teams, um Standort-Leiter Alexander Eckel, feierten mit. Für die passende,

stilvoll-swingende Tanzmusik sorgten die Dani Felber Big Band und Dynamite Tonight im Großen Haus. Im Kleinen Haus groovten die Paul Brady & Band sowie die Caramel Club Band. Darüber hinaus wurden die Ballbesucher mit einem Orakel für Liebe, Glück und Schicksal, einem „Standesamt“ und der Auflösung der Saalwette durch Generalintendant Georg Heckel prächtig unterhalten. Perfetto.



Unter dem Motto „More Amore per Favore“ feierten rund tausend Gäste im prächtig dekorierten Staatstheater Oldenburg.



Präsenz und Verschwinden

Thea Uecker, neue Förderstipendiatin der Braunschweiger Privatbank Niederlassung Köln, im Interview

Die Braunschweiger Privatbank Niederlassung Köln fördert herausragende künstlerische Talente im Master of Fine Arts Bildende Kunst an der Alanus Hochschule für Kunst und Gesellschaft. Mit dem jährlichen Förderstipendium werden angehende Masterstudierende ausgezeichnet, die mit ihren Arbeiten in Malerei, Grafik, Fotografie, Video, Performance, Skulptur, Objektkunst oder Installation überzeugen. Nachfolgend ein Interview mit der Künstlerin Thea Uecker, die aktuell unterstützt wird.

Frau Uecker, wie würden Sie Ihre Kunst in wenigen Sätzen erklären?

„Ich beschäftige mich in meiner Malerei mit Varianten von Wahrnehmung und flüchtigen Momenten. Vieles entsteht aus zufällig anmutenden Beobachtungen, wie zum Beispiel Lichtreflexen auf Wasser oder Ausschnitten von Körpern. Mich interessieren die Übergänge, wenn etwas zwar noch erkennbar ist, sich aber gleichzeitig auflösen erscheint. Deshalb arbeite ich gerne mit Fragmenten oder sehr nahen Ansichten. Die unterschiedlichen Situationen des Sehens in meiner Malerei lassen mit Präsenz und Verschwinden spielen.“

Was treibt Sie an: Neugier, Zweifel, Widerstand – oder etwas ganz anderes?

„Wenn ich im Atelier arbeite, fühlt es sich an wie Denken, jedoch anders als im Alltag ist es ein visuelles und emotionales Denken. Was mich antreibt, sind Fragen danach, was wir sehen



Kamil Torres, Braunschweiger Privatbank Leiter Niederlassung Köln, bei der Urkundenübergabe an die angehende Masterstudierende Thea Uecker

und glauben zu erkennen. Visuelle Eindeutigkeit lässt mich zweifeln, Uneindeutigkeit macht mich neugierig. Ich denke Bilder, in denen Sichtbarkeit und Unsichtbarkeit ineinandergreifen. Möglicherweise entstehen deshalb in meinen Bildern häufig Situationen, die sich einer eindeutigen Lesbarkeit entziehen.“

Ist Kunst für Sie eher Erkenntnisinstrument oder Ausdruck innerer Notwendigkeit?

„Malerei entsteht für mich aus einer inneren Notwendigkeit heraus, wird aber dann im Prozess zu einem inneren Erkenntnisraum. Im Atelier denke ich in Farben, Formen und Überlagerungen.“



Die Bilder thematisieren unvollständige Sichtbarkeit, Nähe und Entrückung.

In Zeiten digitaler Bilderflut: Warum Malerei?

„Für mich besteht die Faszination der Malerei in ihrer physischen Präsenz und ist daher für mich zeitlich universell. Sie zeigt Struktur, Textur, Farbauftrag und Pinselspuren, die sichtbar machen, dass menschlich gehandelt wurde und durch diese Spuren entsteht eine Nähe, die sich auf die Betrachtenden übertragen kann. Auch wenn ein Bild aus unbelebtem Material besteht und als Bild Materie bleibt, strahlt Leinwandmalerei für mich pure Lebendigkeit aus. Deshalb empfinde ich sie als Gegenpol zur digitalen Bilderflut, die wir täglich konsumieren. Ein gemaltes Bild hat eine Monumentalität, es behauptet sich in seiner Präsenz im Raum und fordert eine andere Form der Aufmerksamkeit.“

Von wem oder was lassen Sie sich für Ihre Werke inspirieren?

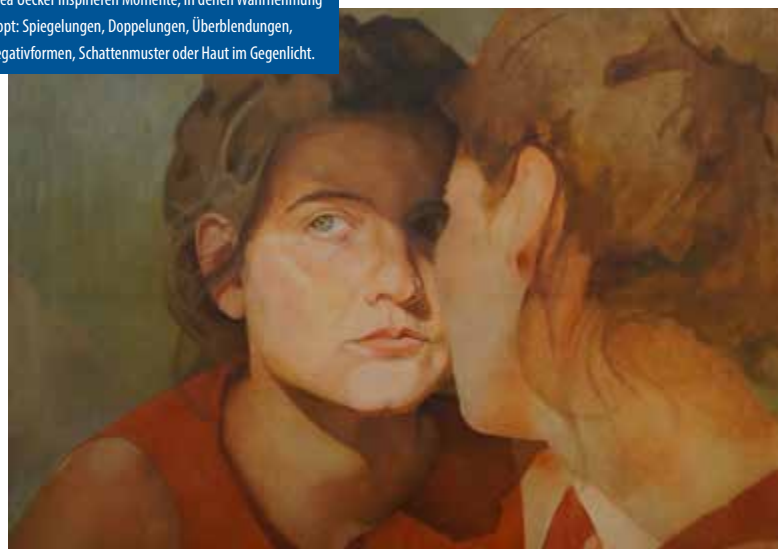
„Mich inspirieren Momente, in denen Wahrnehmung kippt: Spiegelungen, Doppelungen, Überblendungen, Negativformen, Schattenmuster oder Haut im Gegenlicht. Momente, in denen ein Bild kurz instabil wird. Oft habe ich versucht, innere Zustände durch fast filmisch anmutende Szenen zu übersetzen. Es geht um Erfahrungen oder Gefühle, für die ich noch keine Worte habe. Malerei ist für mich die Möglichkeit, diesen inneren Bewegungen eine Form zu geben. Inzwischen interessieren mich auch Momente der Resonanz, auch in Naturerfahrungen, im Spiel von Licht auf Wasser oder einem Vogelschwarm am Himmel. Es ist aber kein vollständig bewusster Prozess. Oft weiß ich einfach plötzlich, dass ein be-

stimmter Moment ein Bild werden kann. Am ehesten lässt sich das mit dem Begriff Kairos beschreiben, als der Zeitpunkt, hinter dem es kein Zurück gibt.“

Welche Künstlerpersönlichkeiten haben Sie geprägt – und von wem grenzen Sie sich bewusst ab?

„Es gibt viele Arbeiten von KünstlerInnen, die mich interessieren und inspirieren. Derzeit finde ich als Beispiel Ferdinand Hodler sehr spannend. Aber ich lasse mich nicht nur von bildender Kunst inspirieren, sondern auch stark von Filmen und Musik. Beim Film interessieren mich Stimmungen, Blicke, Lichtverhältnisse, Bildausschnitte, und Szenen, die mehr andeuten, als sie zeigen. Kunst, von der ich mich bewusst abgrenzen musste, ist mir bislang noch nicht nahegekommen. Was nicht ausschließt, dass es in Zukunft so sein könnte.“

Thea Uecker inspirieren Momente, in denen Wahrnehmung kippt: Spiegelungen, Doppelungen, Überblendungen, Negativformen, Schattenmuster oder Haut im Gegenlicht.



Suchen Sie eher den Dialog mit der Kunstgeschichte oder mit der Gegenwart?

„In meiner Maltechnik orientiere ich mich an der Lasurtechnik der klassischen Ölmalerei und stehe damit im Dialog mit der Kunstgeschichte. Meine Motive stammen allerdings aus einem sehr persönlichen Blick auf die Gegenwart. Die Fragen nach Wahrnehmung, Wirklichkeit und Existenz hingegen sind zeitlos.“

Ihre Arbeiten wirken zugleich kraftvoll und sensibel – ist das ein bewusster Spannungsraum?

„Ja, ich arbeite in vielen Schichten, die ich immer wieder verwische. Dadurch entsteht diese weiche Optik ohne starke Kanten. Gleichzeitig ist mir eine gewisse Klarheit und Gesetzmäßigkeit wichtig, damit die Werke nicht ins rein Geistige gehen.“

Welche Themen kehren in Ihrer Arbeit immer wieder zurück, obwohl Sie vielleicht versucht haben, sie hinter sich zu lassen?

„Mich beschäftigen nach wie vor der Körper und das Porträt als Fragment, Licht als Offenbarung und gleichzeitig als Überblendung, die Frage nach unvollständiger Sichtbarkeit, sowie nach Nähe und Entrückung. Dies ist für mich noch lange nicht ausgeschöpft.“

Die Braunschweiger Privatbank Niederlassung Köln fördert Sie mit 10.000 Euro. Was verändert das konkret?

„Das Stipendium ist für mich ein großes Geschenk. Das Stipendium und der Master of Fine Arts ermöglichen mir einen Weitblick auf meine zukünftige berufliche Tätigkeit in der Kunst. Vor allem schenkt mir diese Förderung auch Zeit. In der Zeit, in der ich sonst hätte Geld verdienen müssen, kann ich nun an meinen Bildern arbeiten. Das ist für mich gerade sehr hilfreich. Ich möchte mich dafür besonders bei Herrn Kamil Torres bedanken, der mein künstlerisches Schaffen als förderungswürdig eingeschätzt hat.“

Herausragende unternehmerische Leistungen

Aufruf zur Bewerbung zum Unternehmerpreis 38 im Jahr 2026

Der Unternehmerpreis 38, verliehen im Medienhaus von FUNKE Niedersachsen, würdigt herausragende unternehmerische Leistungen zwischen Harz und Heide. Ausgezeichnet werden Unternehmen, die durch wirtschaftlichen Erfolg, Innovationskraft und gesellschaftliche Verantwortung nachhaltig zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts beitragen. „Unternehmerischer Erfolg zeigt sich nicht nur in Zahlen, sondern in Haltung, Verantwortung und langfristiger Perspektive“, betont Sascha Köckeritz, Leiter der Braunschweiger Privatbank und Mitglied der Jury. „Wir suchen Persönlichkeiten und Unternehmen, die mutig vorangehen und gleichzeitig fest in ihrer Region verwurzelt sind.“

Zielsetzung

Der seit dem Jahr 2017 – vom Verband der Familienunternehmer e. V., der Braunschweiger Privatbank sowie den Wirtschaftsredaktionen von Standort38 und der Braunschweiger Zeitung – vergebene Preis verfolgt das Ziel, vorbildliches Unternehmertum sichtbar zu machen und Best-Practice-Beispiele aus unterschiedlichen Branchen zu würdigen. Im Mittelpunkt stehen unternehmerische Persönlichkeiten und Organisationen, die mit strategischer Weitsicht, nachhaltigem Handeln und klarer Werteorientierung agieren. „Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten brauchen wir Unternehmen, die Stabilität mit Innovationskraft verbinden“, so Köckeritz.

Teilnahmeberechtigung

Teilnahmeberechtigt sind Unternehmen aller Branchen und Größen mit Sitz oder maßgeblicher wirtschaftlicher Tätigkeit in Niedersachsen. Sowohl inhabergeführte Betriebe als auch mittelständische und größere Unternehmen sind zur Bewerbung eingeladen. „Die Vielfalt unserer Wirtschaftsregion ist eine besondere Stärke. Ob traditionsreiches Familienunternehmen oder dynamischer Innovationsführer – entscheidend ist die nachhaltige Wirkung des unternehmerischen Handelns“, erklärt Köckeritz.

Bewertungskriterien

Die unabhängige Jury bewertet die eingereichten Bewerbungen anhand folgender Kriterien:

- ▶ *Wirtschaftliche Entwicklung und unternehmerische Stabilität*
- ▶ *Innovationsgrad von Produkten, Dienstleistungen oder Prozessen*
- ▶ *Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells*
- ▶ *Unternehmenskultur und Mitarbeiterorientierung*
- ▶ *Gesellschaftliches Engagement und regionale Verantwortung*



Unternehmerpreis
der Region 38

Bewerbung

Die Bewerbung sollte eine prägnante Darstellung des Unternehmens sowie eine nachvollziehbare Begründung enthalten, inwiefern die oben genannten Kriterien erfüllt werden. Relevante Kennzahlen, strategische Zielsetzungen und besondere Projekte sind darzulegen. Die Bewerbungsunterlagen kann man online einreichen und alternativ auch als PDF herunterladen (<https://unternehmerpreis38.de/bewerbungsformular.html>). Außerdem per E-Mail an unternehmerpreis-bzv@funkemedien.de oder auf dem Postweg senden: FUNKE Medien Niedersachsen GmbH, Stichwort Unternehmerpreis, z. H. Saskia Piel-Elges, Hintern Brüdern 23, 38100 Braunschweig, Tel. 0531-3900 124.



Prof. Dr.-Ing. Peter Vörsmann (rechts) mit Prof. Dr.-Ing. Karsten Lemmer vom Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt, der die Laudatio auf ihn hielt.



Die Jury und die glücklichen Gewinner des Unternehmerpreis38 im Jahr 2025 auf dem gemeinsamen, abschließenden Gruppenfoto auf der Bühne im FUNKE Medienhaus.



KOLUMNE Ansgar Nolte

Das Comeback der Emerging Markets

Ausgerechnet im ersten Jahr von Donald Trumps zweiter Amtszeit feiern die Emerging Markets ein erstaunliches Comeback. Dabei musste man noch vor Jahresfrist annehmen, dass insbesondere die Emerging Markets, angeführt von China, unter seiner protektionistischen Handelspolitik leiden.

Was sind die Gründe für diesen Aufschwung und kann er sich fortsetzen?

Da ist zunächst die Schwäche des US-Dollar zu nennen. Seit dem Amtsantritt von Donald Trump hat der US-Dollar gegen einen breiten Währungskorb um mehr als 10 Prozent abgewertet. Eine Dollar-Abwertung hilft den Emerging Markets, da sie ihre Verbindlichkeiten vielfach in Dollar aufgenommen haben und sich durch die Dollar-Abwertung die Finanzierungsbedingungen (Zins- und Tilgungszahlungen, abnehmendes Risiko von Zahlungsproblemen) verbessern.

Hinzu kommt, dass mit einem schwächeren Dollar auch weniger Inflation in die Emerging Markets importiert wird, so dass auch die heimische Geldpolitik tendenziell lockerer sein kann, was wiederum das wirtschaftliche Wachstum

unterstützt.

In den vergangenen Monaten wurde zudem immer deutlicher, dass sich China in den Zollverhandlungen mit den USA nicht kampflös geschlagen gibt. Im Gegenteil, mit dem Zugang zu seltenen Erden, die die USA zwingend für viele High-Tech-Produkte brauchen, ist man in einer guten Verhandlungsposition, die man an passender Stelle immer wieder geschickt hebelt. Hinzu kommt, dass der US-Anteil am Export mit den protektionistischen Maßnahmen der Trump-Regierung tendenziell abnimmt, was die Position der USA in den Zollverhandlungen im Laufe der Zeit wiederum verschlechtert.

Ein weiterer Grund für die gute Entwicklung in den vergangenen Monaten ist die Tatsache, dass Aktien und Anleihen aus den Emerging Markets in den globalen Anlageportfolios bis zuletzt sehr unterrepräsentiert waren. Zu groß waren bis zuletzt die Anziehungskräfte insbesondere des US-Aktienmarktes, der mit seiner KI-Fantasie alles überstrahlte und große Summen internationalen Kapitals anzog. Dieser Trend scheint sich nun gedreht zu haben. Auswertungen der US-Bank JP Morgan zeigen einen stetigen Mittelabfluss bis Mitte 2025, danach aber einen

deutlichen Trendwechsel und zuletzt massive Zuflüsse.

Auch in den Emerging Markets sitzen Unternehmen, die massiv vom globalen KI-Boom profitieren, wie die Chiphersteller Taiwan Semiconductor (TSMC) oder SK Hynix. Und nach der sehr guten Entwicklung der US-Aktien sind diese vielfach günstiger zu haben als ihre US-Pendants.

Die Emerging Markets waren zuletzt in der Zeit rund um die Finanzkrise, also vor mehr als 15 Jahren, sehr angesagt in den globalen Anlageportfolios. Damals profitierten sie vom massiven Wachstum in China und dessen Rohstoffhunger. Der Rohstoffreichtum vieler Emerging Markets, beispielsweise den Ländern Südamerikas, macht sie auch aktuell mit Blick auf Themen wie beispielsweise Künstliche Intelligenz wieder interessant. Die rohstoffkonsumierenden Volkswirtschaften Asiens haben sich dagegen in vielen Bereichen zu einem ernstzunehmenden Wettbewerber für die Industrieländer entwickelt. Paradoxerweise könnte ausgerechnet die Regierung Trump für ein nachhaltiges Comeback der Emerging Markets in den Anlageportfolios sorgen.



Braunschweiger
Privatbank



NEUE PERSPEKTIVEN.
BEWÄHRTE WERTE.

Zukunft wächst
aus Werten

braunschweiger-privatbank.de