

PRIVATBANKEN & VERMÖGEN



VERMÖGEN
SICHERN
IN KRISENZEITEN.

88.89	1.69 %	- 30.45	48.5
16.78	58.34 %	+ 53.86	84.5
63.85	13.39 %	+ 49.39	43.5
13.51	58.49 %	- 11.77	71.2
22	▲ 4.59	27.08	▼ 11.77
12.47	84.33 %	- 3.09	26.0
5.26	48.79 %	- 26.44	▲ 51.5
1.01	5.58 %	- 31.60	▼ 1.11
12	49.09 %	+ 96.58	▼ 56.7

GRUSSWORT

Liebe Leserinnen und Leser,

endlich Licht am Ende des Tunnels – das hatten wir Ihnen als hoffnungsvolle Botschaft in unserer Sonderveröffentlichung zum letztjährigen RP-Forum Privatbanken in unserem Grußwort voller Überzeugung mitgegeben. Und tatsächlich hat die dunkle Zeit der Corona-Pandemie, auch wenn sie noch nicht vollständig überwunden scheint, seitdem viel von ihrem Schrecken verloren. Aber Politik und Weltwirtschaft stehen nun vor ganz neuen, vor kurzer Zeit noch undenkbar herausfordernden: Gab es zunächst „nur“ die Wachstumsschwäche in China und die Lieferkettenproblematik, so sind mit dem Ukraine-Krieg, der dadurch ausgelösten Energiekrise, der dramatisch angestiegenen Inflation und einer möglicherweise bevorstehenden Rezession gleich eine Fülle an bedrohlichen Entwicklungen entstanden, denen sich Politik und Wirtschaft in diesem Herbst stellen müssen, die aber auch jeden einzelnen von uns im privaten Umfeld betreffen.

In dieser Situation ist auch die Finanzwirtschaft besonders gefordert. Dies gilt zum einen für die Zentralbanken, die, wenn auch später als von vielen gewünscht, den Kampf gegen die Inflation aufgenommen haben. Zum anderen sind aber auch die Geschäftsbanken mit der Bewältigung der vielfältigen Herausforderungen befasst. Und aus diesem Grund stand das diesjährige 16. RP-Forum Privatbanken folgerichtig unter dem Motto „Sicherung von Wohlstand und Wachstum in Zeiten von Inflation und weltweiter Krisen“. Mit insgesamt zwölf Vertretern von führenden Privatbanken aus Düsseldorf und Umgebung haben wir diskutiert, mit welchen Strategien und Lösungsvorschlägen die Kreditinstitute sich den wirtschaftlichen Effekten der aktuellen Krisen auf ihr eigenes Geschäft und insbesondere auf die finanzielle Situation sowie das Portfolio ihrer Kunden stellen.

Veranstaltungsort des RP-Forums Privatbanken war erstmals die RP-Fortschrittswerkstatt in der Düsseldorfer Hansaallee. Es ist unser Anspruch, dass in dieser Werkstatt getüftelt und experimentiert werden darf, gleichzeitig soll die künstlerische Umgebung die Kreativität fördern. Gerade in diesen von Ungewissheit geprägten Zeiten gilt dies auch für die eher als nüchtern geltende Branche der Privatbanken. Umso zuversichtlicher hat es uns gestimmt, mit welchem Engagement, welchem Ideenreichtum und welcher Zuversicht die Privatbanken einen substanziellen Beitrag zur Lösung der aktuellen Lage leisten wollen. Dies gilt auch für das Thema Nachhaltigkeit, das – über die aktuellen Geschehnisse hinaus – ein wesentlicher Treiber der Tätigkeit von Privatbanken in den nächsten Jahren werden dürfte. Es war beeindruckend zu sehen, wie intensiv sich Kreditinstitute bereits heute mit Fragen der Nachhaltigkeit beschäftigen. Schon jetzt zeichnet sich ab, dass ihre Kompetenz nicht nur bei der eigenen Nachhaltigkeitsstrategie gefragt ist, sondern dass Privatbanken auch maßgeblichen Einfluss auf Anlage- und Kreditentscheidungen ihrer Kunden haben werden – ein deutlicher Hinweis darauf, dass wir alle uns noch intensiver mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigen sollten.

Auf den folgenden Seiten haben wir für Sie eine Zusammenfassung wesentlicher Diskussionsbeiträge sowie eine Vorstellung der Teilnehmer am diesjährigen RP-Forum Privatbanken erstellt. Wir wünschen Ihnen angenehme Lektüre und hoffen sehr, dass Sie den einen oder anderen wichtigen Hinweis für Ihr eigenes finanzielles Handeln in diesen anspruchsvollen Zeiten entdecken können.

Bleiben Sie gesund – und Ihre Finanzen auch!



FOTO: ANDREAS KREBS

Hans Peter Bork
Geschäftsführer Rheinische Post
Mediengruppe



FOTO: ALOIS MÜLLER

Pia Kemper
Leitung Finanz- und
Wirtschafts-Extras

Impressum

Verlag:
Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10,
40196 Düsseldorf
Geschäftsführer: Johannes Werle, Hans Peter Bork,
Matthias Körner (verantwortl. Anzeigen)

Privatbanken & Vermögen

Druck:
Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10,
40196 Düsseldorf
Anzeigen:
Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, Rheinische
Post Medien GmbH, 0211 505-2054,
E-Mail: pia.kemper@rheinische-post.de

Redaktion:
Rheinland Presse Service GmbH, Monschauer Straße 1,
40549 Düsseldorf
José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche. Mitarbeit: Gian Hes-
sami, Anja Kühner, Prof. Dr. Patrick Peters, Nicole Wildberger
Foto Titelseite Castenow GmbH, Fotos Forum: Alois Müller
Kontakt: 0211 528018-0, redaktion@rheinland-presse.de



Privatanleger werden in diesen turbulenten und schwierigen Zeiten vor einige Herausforderungen gestellt. Viele außergewöhnliche Ereignisse treten gleichzeitig auf. Da ist ein vertrauensvolles Verhältnis zur eigenen Bank und eine gute Strategie besonders wertvoll.



Asien, Europa, Amerika: Diversifizieren ist heute wichtiger denn je. Anleger sollten zudem auf unterschiedliche Anlageklassen setzen. Neben Aktien bieten auch Anleihen und Immobilien Chancen (Fotos: New York, Frankfurt, Singapur).

FOTOS: GETTYIMAGES/ULTIMA_GAINA, MARKUS THOENEN, ICEONIONTH

Kapitalerhalt zwischen Inflation und Krisen

VON NICOLE WILDBERGER

Für Karsten Tripp, Chief Strategist Private Banking bei HSBC, liegt die Grundlage für ein vertrauensvolles Verhältnis zwischen dem Kunden und seiner Bank in der Vermittlung von Sicherheit. In einer Zeit, die von wirtschaftlichen und politischen Umbrüchen geprägt wird, sei dies essenziell.

Momentan ist in der aktuellen Situation zu beobachten: Prognosen verlieren durch ungeahnte und zeitgleich auftretende Ereignisse schnell an Aktualität. Die Corona-Pandemie, der Krieg in der Ukraine, die daraus folgende Energiekrise, die historisch hohe Inflation in Deutschland und vielen anderen EU-Staaten und der anhaltende Fachkräftemangel sind nur einige der vielen Herausforderungen, vor denen eine erfolgreiche Vermögensanlage heute steht.

Anfang 2020 wurde die Welt mit dem neuen Corona-Virus „Covid-19“ konfrontiert. Im Zuge seiner weltweiten Verbreitung legte es die Volkswirtschaften weltweit nahezu lahm – die global verflochtenen Wirtschaftsketten wurden abrupt unterbrochen. Die damit verbundenen Lieferkettenprobleme begleiten uns bis heute. Die anhaltende Pandemie, begleitet von monatelangen Ausgangsbeschränkungen, schränkte die Konsumenten in ihren Möglichkeiten, Geld für Konsumgüter und Dienstleistungen auszugeben, stark ein.

Dies hat neben den staatlichen Hilfen dazu geführt, dass die Preise seit dem Frühjahr 2021 begannen zu steigen. Zeitgleich stieg die Nachfrage der Konsumenten nach der langen Kauf-Abstinenz wieder an, was zu einem weiteren Preisanstieg führte. Der klassische Kreislauf der Inflation begann.

Seit Februar 2022 kamen dann die explodierenden Kosten für Energie, infolge des Ukraine-Krieges, hinzu, was einen massiven Einfluss auf die Preisentwicklung hatte und hat. Diese Gemengelage führte letztlich zu dem aktuellen wirtschaftlichen Umfeld, bei dem in Europa und den USA bis zu zehn Prozent Inflation an der Tagesordnung sind. Die US-amerikanische Notenbank Fed stellt sich dieser Situation entgegen und hat den US-Zinssatz, nach mehreren Erhöhungen im Frühjahr, zuletzt Ende September nochmals um 0,75 Punkte erhöht. Auch die europäische EZB hat ihre ursprüngliche Position verändert und in diesem Jahr ebenfalls mehrfach die Zinsen angehoben. Mittlerweile prognostiziert eine Mehrzahl

der Wirtschaftsexperten eine Winter-Rezession für Deutschland. Für die Kapitalanleger bleibt Karsten Tripp dennoch zuversichtlich: Die deutschen Privatanleger seien gut gerüstet für die kommenden Monate. Denn noch seien die Ersparnisse bei 80 bis 90 Prozent der Bevölkerung relativ hoch: „Natürlich empfinden wir in Deutschland die Preissteigerungen besonders heftig, weil wir auf Energielieferungen angewiesen sind und genau diese Preise enorm steigen“, erklärt Tripp.

Der Energiesektor sei für ihn auch der wesentliche Grund, warum Deutschland für die Krise schlechter gewappnet sei als beispielsweise die USA, die in Sachen Energie praktisch Selbstversorger sind. Dies habe auch einen positiven Effekt auf die Stabilität des US-Dollars. Der Euro hingegen schwächelt aktuell und trägt somit seinen Teil zu stark ansteigenden Importpreisen im Euroraum bei.

In einer solchen Lage sei eine breite Streuung des Portfolios die entscheidende Positionierungsstrategie. „Hier hilft der Umstand, dass es heute viel einfacher und auch günstiger ist, sein Portfolio zu diversifizieren“, führt Karsten Tripp aus. Wer aktuell in US-Dollar investiert sei, habe vieles richtig gemacht – das gelte sowohl für Aktien als auch US-Staatsanleihen. Ein Beispiel für Tripp: „Selbst mit kurz laufenden US-Staatsanleihen konnte man als Euro-Anleger in diesem Jahr mehr als zehn Prozent verdienen – zu vier Prozent laufender Rendite kamen kräftige Währungsgewinne hinzu.“ Siehe starker Dollar.

Doch nicht nur auf der anderen Seite des Atlantiks sind gute Geschäfte möglich. Tripp weist darauf hin, dass investierte Anleger den asiatischen Markt trotz Lieferkettenproblemen nicht aus den Augen verlieren sollten. Gerade in Asien gebe es viele Regionen und Märkte, die vielversprechende und langfristige Wachstumsperspektiven böten. Hier seien attraktive Renditen zu erwarten. Durch eine internationale Ausrichtung der Vermögensanlage könnten Anleger von globalen Wachstumschancen profitieren.

Das Wichtigste aber sei, dass Anleger überhaupt investiert bleiben. Denn nur Geld, das angelegt ist, könne überhaupt etwas erwirtschaften. Dies gelte ganz besonders in Zeiten, in denen die Inflation hoch ist. Nur so könne der Kaufkraftverlust ausgeglichen werden. Neben Aktien könnten auch Immobilien für vermögende



FOTO: MICHAEL LÜBKE

„HEUTE IST ES VIEL EINFACHER UND AUCH GÜNSTIGER, DAS PORTFOLIO ZU DIVERSIFIZIEREN.“

Karsten Tripp
Chief Strategist Private Banking, HSBC

Anleger ein guter Inflationsschutz sein, zumindest dann, wenn es sich nicht um selbstgenutztes Wohneigentum handele, sondern um Investitionsobjekte.

Trotz aller Krisen sollten Anleger die Lage nicht zu düster einschätzen. Im Vergleich zur wirtschaftlichen Situation in den Siebzigerjahren und den damals ebenfalls sehr hohen Inflationsraten sieht Tripp heute einen deutlichen Unterschied: Der robuste Arbeitsmarkt in Deutschland, der seit langem vom Fachkräftemangel beherrscht sei, werde sich wohl auch in der kommenden Zeit als widerstandsfähig erweisen.

Die Teilnehmer am Forum



Dennis Scheller
 Alpen Privatbank AG
 Niederlassungsleiter
 Düsseldorf



Martin Rosenthal
 Baden-Württembergische Bank
 Wealth Manager



Steffen Pörner
 Bankenverband Nordrhein-Westfalen
 Geschäftsführer



Karsten Tripp
 HSBC Deutschland
 Chief Strategist Private Banking



Rainer Richter
 Commerzbank AG
 Leiter Wealth Management,
 Niederlassung Düsseldorf



Sven Liebenau
 Deutsche Apotheker- und Ärztebank
 Leiter Private Banking
 Region Düsseldorf,
 Abteilungsleiter



Ilmhart Kühn
 Deutsche Bank AG
 Leiter Marktgebiet Wealth Management
 Düsseldorf,
 Managing Director



Andreas Onkelbach
 Donner & Reuschel AG
 Bereichsleiter Private Banking



Thomas Kleffmann
 Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG
 Leiter Kundenmanagement,
 Mitglied des Executive Committee Private & Corporate Banking,
 Managing Director



André Weber
 Bankhaus Bauer AG
 Generalbevollmächtigter,
 Leiter Private Banking und Asset Management



Sylvio Jachtner
 Merkur Privatbank KGaA
 Berater Wealth Management,
 Vermögensmanagement der Filiale Düsseldorf



Prof. Dr. Thomas Druyen
 Präsident der opta data Zukunftsstiftung, Direktor des Instituts für Zukunftspsychologie und Zukunftsmanagement an der Sigmund Freud PrivatUniversität



Hans Peter Bork
 Rheinische Post Mediengruppe GmbH
 Geschäftsführer



Pia Kemper
 Rheinische Post Mediengruppe GmbH
 Leiterin RP Forum/Fortschrittswerkstatt



Andreas Vogt
 Stadtsparkasse Düsseldorf
 Generalbevollmächtigter,
 Direktor Private Banking



Christian Metten
 Terra Institute GmbH
 Certified Partner



Christopher Peterka
 gannaca global
 Geschäftsführer

Persönliche Beratung gibt Orientierung

Das 16. RP-Forum Privatbanken war gleich in mehrfacher Hinsicht etwas Besonderes. Nie zuvor waren die Herausforderungen so groß wie jetzt. Neuen Zeiten trägt die Weiterentwicklung des Forums zur „Fortschrittswerkstatt“ Rechnung. „Es rappelt im Karton – sind Banken Teil der Lösung?“, lautet das Motto einer Diskussionsrunde, die Steffen Pörner, Geschäftsführer des Bankenverbands NRW, moderiert. Die Teilnehmer sind sich einig: Banken brauchen Kreativität.



Zum 16. Mal trafen sich Vertreter renommierter Privatbanken und Private Banking-Abteilungen bekannter Institute zum RP-Forum Privatbanken – diesmal unter neuen Vorzeichen. Das Forum wurde zur „Fortschrittswerkstatt“ weiterentwickelt, in der die Teilnehmer aktiv mitarbeiten. Dazu passt der Rahmen – ein großer, heller Raum an der Düsseldorfer Hansaallee, in dem Künstler ihre Werke ausstellen.

VON ANJA KÜHNER

Das Besondere am RP-Forum Privatbanken ist seit jeher, dass es nicht nur ein Branchentreffen der rheinischen Privatbanker ist. Alle Teilnehmer schätzen auch den offenen Austausch. Diesmal moderiert Steffen Pörner, Geschäftsführer Bankenverband NRW, die Plenums-Diskussion. Ausgehend von der aktuell komplexen Lage ist seine Erfahrung: „Einfache Botschaften und Lösungen gibt es nicht mehr, es braucht heute mehr Erklärung.“ Seine erste Frage ist: „Wie gehen Banken und deren Kunden mit der Rangfrage um: Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit dabei?“

Rainer Richter von der Commerzbank sagt dazu: „Die Gleichzeitigkeit der Herausforderungen wie Inflation, Pandemie oder wirtschaftliche Krisen besorgt unsere Kunden. Daher suchen sie aktiv unseren Rat, um Lösungen zu finden.“ Worauf André Weber vom Bankhaus Bauer direkt einhakt: „Kunden haben derzeit weniger Beratungsbedarf, sondern erwarten von uns Lösungen. Wenn wir empfehlen, Gelder abseits des Euroraums zu investieren, denn müssen wir das dafür nötige Netzwerk gleich in petto haben.“ Zugleich fordert er auch bei den Bankberatern ein „Reset in den Köpfen“: „Vor allem jüngere Menschen haben vergessen, dass Märkte auch anders als ihnen bekannt reagieren können.“

Für die Kundengruppe einer Privatbank steigt die Komplexität. „Früher gab es einen schwarzen Schwan, heute viele schwarze Schwäne“, betont Andreas Onkelbach von Donner & Reuschel, vor dem Hintergrund der aktuellen Themen wie Inflation, Lieferketten und Energiepreise. „Insoweit müssen die Banken auch ganzheitliche Lösungsräume bereitstellen.“ „Wenn es derzeit um Wachstumsdynamik geht, dann müssen wir über den europäischen Tellerrand hinausschauen“, spinnst Sven Liebenau von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank den Faden weiter. Denn: „Fakt ist: Nur durch eine breite Diversifikation in den Märkten und eine globale Ausrichtung kann es gelingen, gegebenenfalls keine Realverluste zu erleiden.“

Die herausfordernden Situationen der vergangenen beiden Jahre „haben unser Selbstverständnis als beratungsintensive Bank für vermögende Kunden voll bestätigt“, betont Ilmhart Kühn von der Deutschen Bank. „Kunden haben intensiv unseren Rat nachgefragt, und wir haben auch in Krisenzeiten oft das

Gespräch mit ihnen gesucht. Das haben unsere Kunden sehr wertgeschätzt. Besser hätte sich unser Beratungsansatz nicht bewähren können.“ Spannend sind für ihn derzeit die Verschiebungen auf der Immobilienseite, die Re-Allokationen erfordern.

Dennis Scheller von der Alpen Privatbank stimmt ihm zu: „Die Kundenbeziehung ist heute spürbar gefestigter als vor Corona.“ „Gegen den aktuell toxischen Cocktail der Umstände helfen nur Vertrauen und Kontinuität“, ist Andreas Vogt überzeugt. Daher sei die Stadtsparkasse ganzheitlich aufgestellt. „Wir haben eine große Kontinuität bei unseren Kunden.“ Das liege auch daran, dass die Mitarbeiter mehr seien als reine Finanzdienstleister.

Dennis Scheller von der Alpen Privatbank stimmt ihm zu: „Die Kundenbeziehung ist heute spürbar gefestigter als vor Corona.“ „Gegen den aktuell toxischen Cocktail der Umstände helfen nur Vertrauen und Kontinuität“, ist Andreas Vogt überzeugt. Daher sei die Stadtsparkasse ganzheitlich aufgestellt. „Wir haben eine große Kontinuität bei unseren Kunden.“ Das liege auch daran, dass die Mitarbeiter mehr seien als reine Finanzdienstleister.

Karsten Tripp von HSBC Deutschland verweist darauf, dass Kunden nicht gleich Kunden sind: „Reine Privaters sehen in der

aktuellen Situation mehr Chancen als Gefahren. Für diese vermögende Kundengruppe ist ein gestiegener Gaspreis letztlich nur ein Ärgernis. Sie suchen Investitionsmöglichkeiten und entdecken verstärkt zum Beispiel Private Equity. An Stiftungen und karitative Organisationen hingegen sind die Anforderungen durch die aktuelle Situation kräftig gestiegen.“ Generell ist auch er der Ansicht, dass derzeit der Euroraum vielleicht nicht die erste Wahl für Investitionen sei.

Thomas Kleffmann von der Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank hebt die kreative Zerstörung hervor, die durch Krisen ausgelöst werde: „Erst durch die Corona-Pandemie ist die schnelle Entwicklung von mRNA-Impfstoffen möglich gewesen. Das wirkt sich auch weiter auf die gesamte Arzneimittel-Industrie aus.“

Der Erfahrung von Martin Rosenthal nach zählen die meisten Kunden der BW Bank zur Generation der Senioren und Babyboomer und suchen derzeit Führung und Beratung. Diese Generation sei durchaus resilient, weil sie bereits viele Krisen durchgestanden habe. „Das äußert sich unter anderem darin, dass die Aktienquote selten auf Null gesenkt wird. Aber sie bemängeln, dass die

wirtschaftspolitischen Probleme nicht entschieden angegangen werden, und vermischen eine klarere politische Führung.“ Sylvio Jachtner von der Merkur Privatbank stimmt ihm zu: „Die Kunden tätigen keine Panikanrufe mehr und sind gelassener geworden. Sie wissen, dass wir in einer neuen Normalität mit multiplen Herausforderungen angekommen sind und Marktregeln der Vergangenheit in dieser Zeit nicht mehr eins zu eins angewendet werden können.“

Als nächstes fordert Steffen Pörner die Meinung der Teilnehmer zu Trends ein: „Mit welchen Trends können wir umgehen?“ Der „Kollege Robo-Advisor“ ist in der regulären Beratung für viele nicht mehr wegzudenken. Aber: „Können Computer auch mit Krisen oder Nachhaltigkeitsberatung umgehen?“

Ilmhart Kühn zeigt sich als begeisterter Banker: „Wir haben alle tolle Jobs, weil unsere Beratung nachgefragt wird.“ Doch er fragt, wie sich eine Bank für die Zukunft aufstellen müsse. „Die junge Generation sagt vielleicht bewusst, dass sie eine andere Bank will als der Vater oder Großvater.“ Auch für André Weber ist deshalb „die Digitalisierung extrem wichtig.“

Andreas Vogt, Generalbevollmächtigter bei der Stadtsparkasse Düsseldorf, fordert alle Banken und ihre Führungskräfte auf, „kreativ über den Regulierer hinaus zu denken. Wir müssen ja auch immer an die Risiken denken und neue Absicherungsmechanismen finden.“ Eines ist für ihn aber nicht mehr diskutierbar: „Banken werden künftig hybrid sein: Ein digitaler Beratungsprozess wird Pflicht sein, die persönliche Beratung ist die Kür, die Kirsche auf der Torte.“

INFO

Weitere Berichte zum Forum auf Seite 15 zum Thema Digitalisierung, Seite 17 zum Thema Nachhaltigkeit sowie auf Seite 20 zum Maler und Bildhauer Thomas Schönauer.

Weitere Impressionen und Informationen zum Thema und anderen Wirtschaftsforen auf: www.rp-forum.de



In ihrer Videobotschaft appelliert NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur an die Finanzbranche, ihren Beitrag zur Transformation der Wirtschaft zu leisten.

„Entscheidende Impulse durch Sustainable Finance“

Mona Neubaur, NRW-Ministerin für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie, richtet sich mit einem Grußwort an die Teilnehmer des Forums.

(akue) In ihrer Videobotschaft betonte Mona Neubaur die Bedeutung der Finanzwirtschaft für die Transformation der Wirtschaft. Zwar mangle es nicht an Herausforderungen. Doch habe die Finanzindustrie eine wichtige Rolle beim Klimaschutz inne. „In Sustainable Finance sehe ich entscheidende Impulse“, so die Ministerin (Die Grünen). NRW habe als zweitwichtigster Finanzplatz Deutschlands dabei eine wichtige Rolle inne. Deshalb Sorge das Land mit der Finanzplatzinitiative für eine bessere „Awareness“, ein Bewusstsein für die nötigen Transformations-Prozesse und stärke die Rolle der Landesförderbank NRW.Bank. Doch jede Bank und jede Sparkasse müsse ihren Beitrag leisten, die Wirtschaft bei ihren Herausforderungen zu unterstützen und beispielsweise Chancenkapiel zur Verfügung stellen. Schließlich solle NRW die erste klimaneutrale Industrieregion Europas werden.

Forum und Werkstatt in spannenden Zeiten

(jgr) „Das Forum Privatbanken gehört zu den ersten und bekanntesten RP-Foren. Es findet nun zum 16. Mal statt. Das ist ein Rekord“, stellte Hans Peter Bork, Geschäftsführer der Rheinische Post Mediengruppe, in seiner Begrüßung fest. Die 16. Auflage stand unter besonderen Vorzeichen. Zum einen thematisch: „Wir haben in den vergangenen beiden Jahren fast nur über Corona gesprochen. Jetzt kommt der Krieg in der Ukraine dazu. Die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Auswirkungen der beiden Krisen sind an vielen Stellen zu sehen“, sagte Bork und verwies zudem auf Probleme bei den Lieferketten, hohe Energiepreise und stark angestiegene Zinsen. „Und dann reden wir auch noch über Inflation.“ Dieser Hintergrund biete „reichlich Stoff für die Diskussionen beim Forum Privatbanken.“

Das Forum Privatbanken unterschied sich aber auch im Format von seinen Vorgängern, erkennbar bereits am Namen: Die Teilnehmer waren eingeladen zur „Fortschrittswerkstatt Privatbanken“. „Für Innovationen braucht es einen neuen Schaffensraum“, begründete Pia Kemper, Leiterin RP Forum/Fortschrittswerkstatt, das Konzept. Es gehe darum, Werkzeuge und Lösungsansätze für die Herausforderungen der Zeit zu finden. Dazu passe der Ort: In dem großen, hellen Raum der Fortschrittswerkstatt an der Düsseldorfer Hansaallee stellen Künstler ihre Werke aus.

Mit dem Ergebnis zeigte sich Hans Peter Bork zum Abschluss der Veranstaltung denn auch zufrieden: „Ich habe viel Zuvorsicht in der Runde erlebt.“ Es seien spannende Zeiten; die Kunden der Banken seien von vielen Entwicklungen unmittelbar betroffen. Bork sieht daher einen großen „Bedarf an Kompetenz“. Die Banken hätten damit „vielfältige Chancen“, ihre Fach- und Beratungskompetenz unter Beweis zu stellen.



Hans Peter Bork, Mitglied der Geschäftsführung der Rheinische Post Mediengruppe

VIDEO: Impressionen aus der Fortschrittswerkstatt

In einem kreativen Umfeld diskutierten die Finanzexperten über die drängenden Themen der Gegenwart. Die Fortschrittswerkstatt an der Düsseldorfer Hansaallee bot den dafür geeigneten Rahmen, denn Kunst inspiriert auch zu überraschenden Lösungsansätzen.



Hier geht es zum Video – QR-Code oder Link: www.rp-forum.de/privatbanken



Erbangelegenheiten sollten Familien frühzeitig regeln. So verhindern sie Streit und ungünstige rechtliche Folgen.

FOTO: GETTYIMAGES/NOBTIS

Jetzt für die Zukunft planen

Wer ein Vermögen aufgebaut hat, möchte dieses in der Regel auch über die Generationen hinweg erhalten. Dabei sind zahlreiche juristische, steuerliche und strategische Aspekte zu bedenken. Die Privatbank Hauck Aufhäuser Lampe steht für ein konsequentes Generationenmanagement.



FOTO: HAL

VON PATRICK PETERS

Ein paar Zahlen vorweg: Das Geldvermögen der privaten Haushalte aus Bargeld, Wertpapieren, Bankeinlagen sowie Ansprüchen gegenüber Versicherungen in Deutschland ist zuletzt auf den Rekordwert von rund 7399 Milliarden Euro gestiegen. Und aktuellen Studien zufolge sollen in den Jahren bis 2027 jeweils 87 Milliarden Euro pro Jahr vererbt werden. Jede fünfte Erbschaft in Deutschland hat dabei einen Wert von mehr als einer Viertelmillion Euro.

Das erhöht die Anforderungen an die Finanzplanung und die Vermögensnachfolge. Denn wer ein Vermögen aufgebaut hat, möchte dieses auch über die Generationen hinweg erhalten wissen. Dafür benötigen die Familien und Anleger einen ganzen Blumenstrauß an steuerlichen, rechtlichen und strategischen Instrumenten, um eine Brandmauer um das Vermögen zu ziehen und es in der Generationenfolge zu schützen. Das Problem: „Das Thema wird gerne verdrängt – weil es emotional geprägt ist. Wer setzt sich schon gerne mit seinem eigenen Ableben auseinander? Die Konsequenzen können ernst sein und von ungewollten Erbengemeinschaften bis zur Zersplitterung von Vermögenswerten und umfassenden Vermögensschäden durch Erbstreitigkeiten oder nachteilige Steuerergestaltungen reichen“, sagt Thomas Kleffmann, Leiter Kundenmanagement bei der Privatbank Hauck Aufhäuser Lampe.

Die Bank setzt im Rahmen des Private Wealth Management unter der Überschrift „Vermögen für Generationen“ auf das sogenannte Generationenmanagement durch ein Spezialistenteam. Im Fokus steht einerseits, durch klare Regelungen Streit und Ärger ums Erbe zu vermeiden, und andererseits die Vermögenswerte der Familie geordnet und im Sinne des Vermögenseigentümers weiterzugeben. Das bedeutet: Gutes Generationenmanagement trägt dazu bei, Vermögen optimal und planvoll an die nächsten Generationen zu übertragen und immer wieder neue Chancen zur Weiterentwicklung zu generieren.

Dabei sind neben den typischen Fragen der Finanzplanung (etwa zur Höhe des benötigten Ruhestandseinkommens, dem Rendite-Risiko-Verhältnis in der Geldanlage und der allgemeinen Vermögensverwaltungsstrategie) immer auch zahlreiche juristische und steuerliche Aspekte zu bedenken. „Dazu gehören beispielsweise auch die Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung und Patientenverfügung. Denn ein schwerwiegendes Ereignis wie Unfall oder Krankheit hat neben den persönlichen Folgen gegebenenfalls auch weitreichende wirtschaftliche und rechtliche Folgen. Damit im Falle eines Falles nicht Dritte über die Versorgung einer Person entscheiden, sollten diese Verfügungen frühzeitig individuell gestaltet und beim Zentralen Vorsorgeregister der Bundesnotarkammer eingetragen werden“, erklärt Thomas Kleffmann. Er weist dabei auch auf die Bedeutung von Testament und Erbvertrag hin. Diese Dokumente verhindern

Rätselraten um den tatsächlichen Willen des Erblassers. Sie können durch eine Verfügung von Todes wegen bestimmen, wer welchen Teil (gegebenenfalls unter welchen Voraussetzungen) bekommen soll. Thomas Kleffmann warnt: „Wer nichts unternimmt, unterwirft sein Vermögen der gesetzlichen Erbfolge. Dann regelt das Bürgerliche Gesetzbuch, wer den Nachlass mit welchem Anteil erhält. Gerade bei minderjährigen gesetzlichen Erben kann dies ungünstig sein.“

Apropos noch nicht handlungsfähige Minderjährige oder unerfahrene Erben: Durch eine Testamentsvollstreckung werden die letztwilligen Verfügungen des Erblassers umgesetzt. In der Regel dient die Testamentsvollstreckung neben der schnellen und fairen Nachlassverteilung und dem Vermögensschutz der finanziellen Absicherung der Hinterbliebenen und der Bewahrung des Familienfriedens. Denn auch bei exakt formulierten letztwilligen Verfügungen kann es innerhalb der Erbengemeinschaft zu Streitigkeiten kommen, die sich durch eine Testamentsvollstreckung wirksam vermeiden lassen. Die Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank kann als juristische Person zum Testamentsvollstrecker berufen werden.

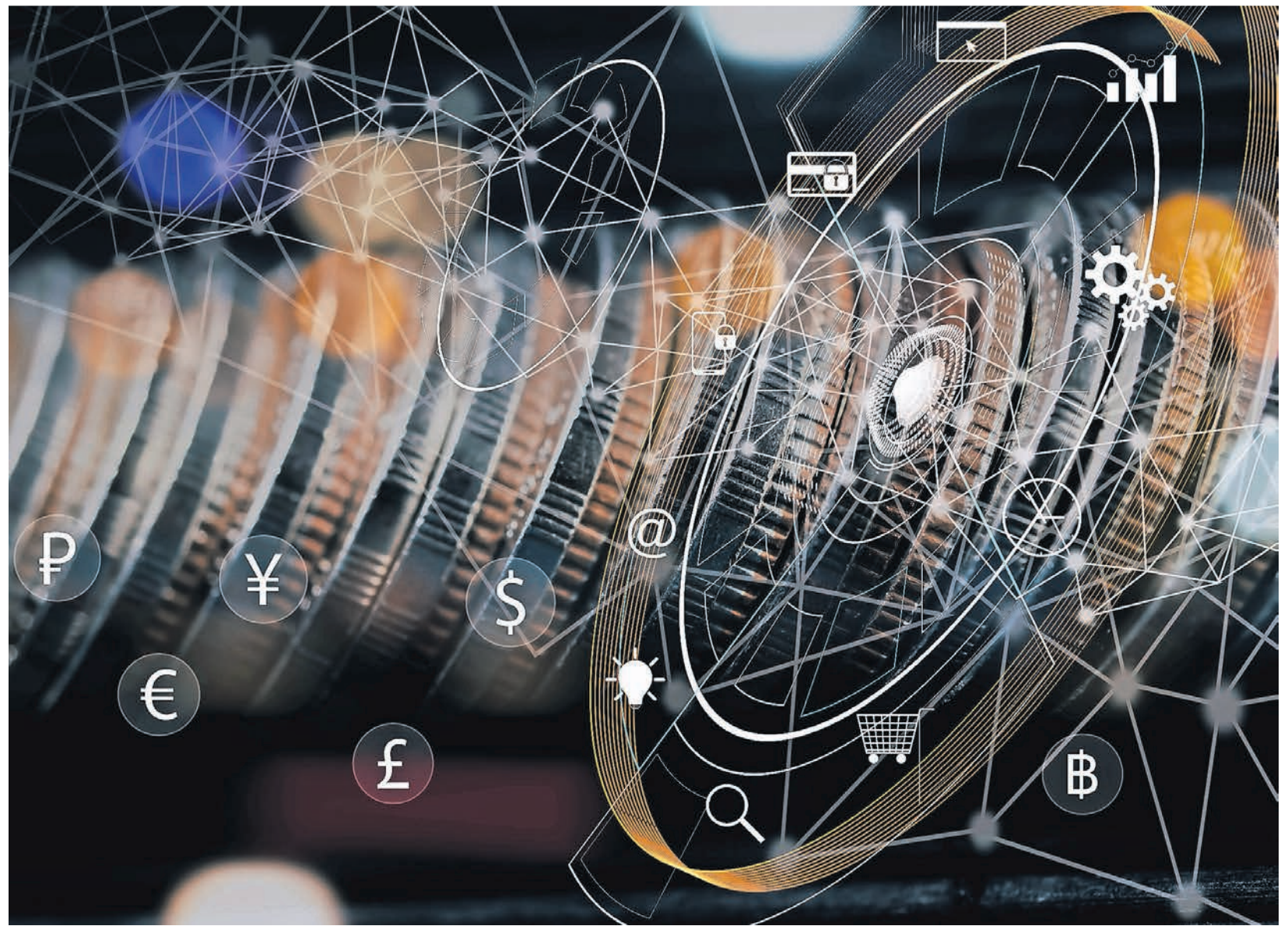
Zu einer guten Generationenplanung, weiß der erfahrene Privatbanker, gehört nicht zuletzt die steuerliche Strukturierung. Vor allem durch die Schenkung zu Lebzeiten könnten weitreichende Steuervorteile über die Jahrzehnte hinweg genutzt werden, um auch gehobene Privatvermögen deutlich steuerreduziert oder sogar steuerfrei an die kommende(n) Generation(en) zu übertragen. Gemeinsam mit Steuerberater und Rechtsanwalt begleiten die Experten ihre Mandanten bei der individuell passenden und rechtssicheren Gestaltung, die auf die übrigen Aspekte des Generationenmanagements bestmöglich abgestimmt sind.

Auch die Stiftungsgründung spielt bei gehobenen Vermögen immer wieder eine Rolle, beobachtet Thomas Kleffmann. „Dem stifterischen Engagement sind nur wenige Grenzen gesetzt, um mit dem Vermögen sozial oder karitativ etwas zu bewegen, den Erhalt des Unternehmens zu gewährleisten oder die Versorgung der Familie zu sichern. Wir unterstützen Stifter und Stiftungsvorstände, unter anderem durch unser stiftungsspezifisches Vermögensmanagement, den richtigen, den eigenen Weg zur Erreichung der Ziele und Wünsche zu finden.“

„DEM STIFTERISCHEN ENGAGEMENT SIND NUR WENIGE GRENZEN GESETZT, UM MIT DEM VERMÖGEN SOZIAL ODER KARITATIV ETWAS ZU BEWEGEN, DEN ERHALT DES UNTERNEHMENS ZU GEWÄHRLEISTEN ODER DIE VERSORGUNG DER FAMILIE ZU SICHERN.“

Thomas Kleffmann
Leiter Kundenmanagement bei der
Privatbank Hauck Aufhäuser Lampe

Gerade in unsicheren Zeiten sind eine klare Marktmeinung und konsequenter Auswahlprozess bei der Geldanlage unerlässlich. Die Privatbank Berenberg setzt auf einen langfristigen Ansatz in der Vermögensverwaltung, auch um unabhängiger von unruhigen Märkten zu sein.



Anleger sollten die Anlage ihres Vermögens breit streuen, raten die Experten von Berenberg.

FOTO: GETTYIMAGES/UMNAT SEEBUAPHAN

Ausdauer und klare Strategie

VON ANJA KÜHNER

Die zurückliegenden Monate waren eine bewegte Zeit für Anleger in Deutschland. Die Rückkehr des Krieges nach Europa sowie der rasante Anstieg der Inflation und hohe Energiepreise sorgen für Unsicherheit an den Kapitalmärkten. Deutschlands älteste Privatbank, die seit fast 20 Jahren auch in Düsseldorf präsent ist, setzt für ihre Kunden daher auf aktive Selektion sowie auf einen sehr langfristigen und breit diversifizierten Ansatz. Sowohl im Aktien- als auch im Multi-Asset-Bereich steht ein sogenannter Quality-Growth-Ansatz im Vordergrund. „Ziel ist es, möglichst breit gestreute Portfolios zu bilden, die langfristig attraktive Renditen versprechen“, sagt Michael Engelhardt, Niederlassungsleiter von Berenberg in Düsseldorf.

Bei der Aktienauswahl werden Unternehmen selektiert, die langfristig und strukturell wachsen, eine Preissetzungsmacht haben und von dauerhaften Trends profitieren. Dazu zählen Unternehmen aus Zukunftsbranchen wie Robotik, künstlicher Intelligenz und IT-Sicherheit. Auch technologielastige Megatrends wie die Auswirkungen einer alternden Bevölkerung auf Wirtschaft und Gesellschaft sollten sich in einem Investmentportfolio wiederfinden, beispielsweise Medizintechnik oder Green Economy. „Dieser Ansatz macht das Portfolio weniger von Risikofaktoren wie zum Beispiel einer steigenden Inflation abhängig“, weiß der Berenberg-Experte.

In solch unruhigen Zeiten zeigt sich zudem, dass auch die breite Streuung über verschiedene Anlageklassen hinweg, wie Aktien, Anleihen oder Rohstoffe, große Bedeutung hat. Bei Berenberg zum Beispiel setzt man für die Kunden auf ein strategisches Anlagekonzept, das auf die jeweilige Risikotragfähigkeit und Renditeerwartung angepasst ist. So können sich derzeit vor allem Multi-Asset-Strategien recht gut am Markt behaupten, da sie das Risiko auf viele verschiedene Körbe verteilen.

Vor dem aktuellen unruhigen Markthintergrund sagt Engelhardt: „Wir sind davon überzeugt, dass sich eine gute Asset Allokation gepaart mit einem bottom-up Stockpicking gegenüber passiven Ansätzen bewährt.“ Um lohnende Ziele für Einzelinvestments zu finden, ist eine intensive Analyse wichtig. „Als Anleger muss man sich bewusst entscheiden, weshalb man in ein Unternehmen investiert – und dazu zählt beispielsweise auch der Nachhaltigkeits-Impact“, so Engelhardt. Der Berenberg-Blick fällt dabei vor allem auf Werte aus der zweiten Reihe. „Wir glauben, dass gerade in

diesem Segment viele stark wachsende nachhaltige Unternehmen angesiedelt sind, die Anlegern langfristige Chancen ermöglichen.“

Doch Michael Engelhardt empfiehlt seinen Kunden, auch einmal ungewohnte Wege einzuschlagen. So hätten sich in den vergangenen Jahren abseits der klassischen Anlageformen neue Formen der Vermögensanlage etabliert, die von vielen Investoren kaum wahrgenommen werden, obwohl sie immense Vorteile bei der Streuung des Vermögens bieten. So ist die Privatbank etwa im Bereich Private Equity stark und setzt Direktinvestments in ausgewählte Beteiligungen und das Engagement in großen Fonds ein. „Wir wollen damit diese weniger liquide, jedoch chancenreiche Anlageklasse auch im Sinne der zusätzlichen Diversifizierung öffnen. Unsere Anleger erhalten Zugang auf eine digitale Plattform, auf der sie schnell und unkompliziert und unter Einhaltung der regulatorischen Anforderungen investieren können“, stellt der Privatbankier heraus.

Insgesamt zeigt sich Privatbankier Engelhardt für die Vermögensanlage optimistisch: „Mit der richtigen, breiten Mischung an Anlageinstrumenten und einem langfristigen Ansatz muss man sich auch in schwierigen Kapitalmarktzeiten keine allzu großen Sorgen um sein Vermögen machen. Eher im Gegenteil, denn gerade in solchen Marktphasen bieten gute Anlageexperten einen deutlichen Mehrwert und finden auch die richtigen Kaufgelegenheiten.“



FOTO: BERENBERG/M. LUBKE

„MIT DER RICHTIGEN, BREITEN MISCHUNG AN ANLAGEINSTRUMENTEN UND EINEM LANGFRISTIGEN ANSATZ MUSS MAN SICH AUCH IN SCHWIERIGEN KAPITALMARKTZEITEN KEINE ALLZU GROSSEN SORGEN UM SEIN VERMÖGEN MACHEN.“

Michael Engelhardt
Niederlassungsleiter von Berenberg
in Düsseldorf und München

Anleihen als sicherer Anker



Die Zinsen steigen. Die für Anleger eigentlich gute Nachricht stellt Besitzer älterer Papiere vor eine Herausforderung. Die Kurse sinken. Doch bei neuen Schuldverschreibungen bekommen die Anleger höhere Kupons.

FOTO: GETTYIMAGES/MARCHMEENA29

Lieferengpässe, hohe Materialkosten, Ukraine-Krieg und Rekordinflation belasten die Aktienmärkte. Wie können sich Anleger jetzt positionieren? Dennis Scheller, Niederlassungsleiter der Alpen Privatbank, gibt Antworten.

VON GIAN HESSAMI

Ganz gleich, welches der großen Börsenbarometer man sich anschaut: Die Aktienmärkte kannten in den vergangenen zwölf Monaten eigentlich nur eine Richtung: abwärts. Der Dax verlor in der Zeit mehr als 20 Prozent seines Werts. Euro Stoxx 50 (Aktien Eurozone) und der S&P 500 (Aktien USA) liegen mit 17 Prozent ebenfalls deutlich im Minus. Während es in den vergangenen zehn Jahren im Zuge der Hausse relativ einfach war, beispielsweise mit Indexfonds, am Aktienboom teilzunehmen, ist jetzt guter Rat teuer.

Lieferengpässe, hohe Materialkosten, der Krieg in der Ukraine und die damit einhergehende Energiekrise sowie die hohe Inflation bremsen das Geschäft vieler Aktiengesellschaften. „Anleger befürchten, dass sie einen erheblichen Teil ihres Ersparnis aufgrund der schwierigen Marktbedingungen verlieren könnten“, sagt Dennis Scheller, der die Niederlassungen der Alpen Privatbank in Düsseldorf und Stuttgart leitet. Früher war es üblich, dass sich vor allem sicherheitsorientierte Anleger mehr auf Anleihen von bonitätsstarken Emittenten fokussierten als auf Aktien. Denn die Kurse der Zinspapiere, sprich der Anleihen, unterlagen deutlich geringeren Kursschwankungen als die der Aktienmärkte. Die rekordhohe Inflation sowie die Leitzinswende der Notenbanken haben in diesem Jahr jedoch zur Folge, dass Anleihen, die eigentlich die Rolle des sicheren Hafens im Portfolio einnehmen sollten, starke Kursverluste verzeichnen. „Diese Wertminderungen stellen für viele Anleger eine völlig neue Erfahrung dar. Sie waren es gewohnt, dass Anleihen für Stabilität im Portfolio sorgen und die Schwankungen der Aktienmärkte abfedern“, erklärt Scheller.

Sind Anleihen angesichts der jüngsten Leitzinsanhebungen in den USA und in der Eurozone jetzt wieder für Anleger attraktiv? Grundsätzlich ja. Leider gibt es einen Haken. „Für Anleger, die Anleihen bereits länger im Depot liegen haben, sind das erst einmal schlechte Nachrichten“, weiß Scheller. Denn wenn der Zinsmarkt neue Anleihen mit höheren Kupons bietet, geht es mit den Kursen der bereits begebenen Anleihen nach unten – und damit auch mit dem Wert des mit Anleihen bestückten Portfolios. „Dennoch bleiben Anleihen als stabilisierender Portfolio-Baustein unver-



FOTO: ALOIS MÜLLER

„GERADE JETZT MÜSSEN WIR DIE LAGE NÜCHTERN UND SACHLICH BETRACHTEN. ANGST IST BEI INVESTMENTS BEKANNTLICH KEIN GUTER RATGEBER.“

Dennis Scheller
Leiter der Niederlassungen der Alpen Privatbank
in Düsseldorf und Stuttgart

zichtbar“, erläutert Scheller und fügt hinzu: „Denn die Zinswende der Notenbanken eröffnet auch Chancen: Nach Jahren mit oftmals negativen Zinsen bieten sowohl erstklassige Staatsanleihen als auch Unternehmensanleihen guter Bonität nun endlich wieder ansprechende positive Renditen. Dies sollte helfen, dass Anleihen in Zukunft ihrer Funktion als ‚sicherer Anker‘ im Depot wieder gerecht werden können.“ In Zeiten steigender Zinsen sollte der

Fokus zunächst weiter auf Anleihen mit kurzer Restlaufzeit liegen, um Zinsänderungsrisiken zu reduzieren.

Bei den Vermögensverwaltern ist daher Fingerspitzengefühl gefragt. Wie hält es die Alpen Privatbank nun mit Aktien? „Auch oder gerade in schwierigen Zeiten bleiben wir unserer Investmentstrategie treu“, unterstreicht der Niederlassungsleiter. „Wir halten bestimmte Aktienquoten in den Portfolios stabil. Am Markt gibt es viele substanzhaltige Unternehmen, die über hohes Kurspotenzial verfügen und in den kommenden Jahren auch zu den Gewinnern zählen dürften“, so Scheller. Die Experten der Alpen Privatbank scannen die Risiken und die Chancen der Märkte. „Vielen Anlegern mag es derzeit schwer fallen, in Aktien zu investieren. Das ist aufgrund der Kursturbulenzen durchaus verständlich. Aber gerade jetzt müssen wir die Lage nüchtern und sachlich betrachten. Angst ist bei Investments bekanntlich kein guter Ratgeber“, resümiert Scheller.

Aufgrund der hohen Schwankungsintensität gilt es mehr denn je auf eine ausgewogene Streuung im Portfolio zu achten. „Neben Anleihen bleiben Aktien bei der Geldanlage unverzichtbar, um die Kaufkraft des Vermögens zu erhalten. Und auch andere Anlageklassen, wie beispielsweise Gold und andere Rohstoffe, eignen sich dazu, das Portfolio zu diversifizieren und damit die Risiken des Investments auf mehrere Schultern zu verteilen.“ Schlecht wäre es aus Schellers Sicht, Kapital überhaupt nicht zu investieren – besonders in Zeiten der Rekordinflation. Denn die hohe Teuerung nagt an der finanziellen Substanz und der reale Wert des Geldes schwindet. Mindestziel sollte es für den Finanzexperten auf lange Sicht sein, das Vermögen der Anleger zu schützen.

Investmentchance Agrar

Agrarpreise erreichen derzeit Rekorde. Das wirkt sich auf die Produktion von Lebensmitteln aus. Für clevere Anleger bietet dies Chancen.



Intelligente Landwirtschaft: Auch in der Lebensmittelproduktion verändert die technologische Entwicklung ganze Wertschöpfungsketten. Auch für Anleger ein interessantes Thema.

FOTO: GETTYIMAGES/JIRAROJ PRADITCHAROENKUL

VON ANJA KÜHNER

Die Versorgungssicherheit mit Lebensmitteln rückt in den Alltagsfokus. Zu Beginn des Krieges in der Ukraine erlebten deutsche Supermärkte leere Regale – Sonnenblumenöl wurde knapp. Etwa 30 Prozent aller weltweiten Weizenexporte kamen vorher aus der Ukraine und Russland. Ähnlich hoch lagen die Anteile bei Gerste und Mais. Auch Senfsaaten machen sich auf den internationalen Märkten rar.

Durch den Krieg und die Handelsbeschränkungen mit Russland ist nun ein erheblicher Teil der Produktion dieser Lebensmittel weggebrochen oder steht nicht mehr zur Verfügung. In Deutschland macht sich dies vor allem im Geldbeutel bemerkbar – die Preise steigen. In anderen Ländern wird die Knappheit jedoch lebensbedrohlich, wenn große Bevölkerungsschichten sich höhere Preise nicht leisten können. Hunger und soziale Unruhen sind die Folge.

Sollte es tatsächlich demnächst an Gas mangeln, könnte das die Produktion von Düngemitteln einschränken. Ohne Stickstoffdünger sei je nach Kultur mit Ertragsrückgängen von 30 bis 50 Prozent zu rechnen, schätzt der Bauernverband. Dann würden die zu erwartenden Ernten beispielsweise bei Getreide im kommenden Jahr massiv einbrechen und die Versorgung mit Brot sei gefährdet. Wenn die Molkereien nicht genug Gas bekommen, gebe es Engpässe bei Käse und Milchprodukten. Das belastet viele Nahrungsmittelproduzenten, deren Aktien und Unternehmensanleihen deshalb nachgeben.

Etwa 77 Prozent aller deutschen Anleger halten aktuell das Megathema „Ernährungssicherheit“ für wichtig, wie der im August von der UBS ermittelte Investor Sentiment aufzeigt. Hinzu kommt, dass der außergewöhnlich trockene Sommer hierzulande die Erntemengen schrumpfen ließ.

„Die prekäre Versorgungslage ist ein wichtiger Treiber, um die Branche weiter in Richtung Nachhaltigkeit und Effizienz zu bewegen“, ist Andreas Bretschneider überzeugt. Der Leiter der Düsseldorfer Niederlassung der UBS ist überzeugt: „Ein Umdenken ist zwingend erforderlich.“ Derzeit verbrauche unser Ernährungssystem rund 70 Prozent aller Süßwasserressourcen und sei für einen

großen Anteil des weltweiten CO₂-Ausstoßes verantwortlich. Parallel ändert sich das Ernährungsverhalten der Verbraucher. Weniger Fleisch- und Alkoholkonsum stellen herkömmliche Erzeuger vor Herausforderungen. „Aus dieser Nahrungsmittelrevolution entstehen Innovationen – und damit auch langfristige Anlagechancen für Investoren“, weiß Bretschneider.

Die Entwicklung geht hin zu einer effizienteren und nachhaltigeren Nahrungsmittelversorgung entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von der Lebensmittelproduktion und -verarbeitung bis zu Konsum und Abfallwirtschaft. Einige kennen wir bereits: vernetzte Geräte, Indoor-Farming oder Fleischersatz auf Pflanzenbasis. Spannende Forschung und Entwicklung geschieht vor allem in den Bereichen Landwirtschaft 4.0 und Saatgutwissenschaft.

Andere Unternehmen widmen sich dem vertikalen Anbau, effizienter Wassernutzung, der Vermeidung von Lebensmittelabfällen, Alternativen zu Meeresfrüchten sowie personalisierter Ernährung. Aber auch Unternehmen, die auf eine Verbesserung der Nährstoffdichte oder auf neue Logistiktechnologien mit beispielsweise einer effizienten Rückverfolgbarkeit der Herkunft via Blockchain setzen, zeigen sich momentan enorm innovativ. „Wer hier frühzeitig einsteigt, wird voraussichtlich gutes Wachstum sehen“, prognostiziert Anlage-Experte Bretschneider.

In der Vergangenheit punkteten vor allem Start-ups und private Unternehmen mit ihrer Innovationskraft. Multinationale Konzerne waren bisher eher träge, sowohl im Hinblick auf Eigeninnovationen als auch darauf, relevante Technologie-Start-ups zu übernehmen. Auf Investorenseite sieht es ähnlich aus. Generalisten investieren zögerlich, das meiste Geld kommt von Wagniskapitalgebern. Als größte Investitionshindernisse werden Größe, Komplexität und Vielfalt der Branche angeführt. Zumal bislang viele neue Technologien noch nicht ausgereift waren und daher noch nicht kommerzialisiert wurden. „Dadurch brauchen Investoren einen längeren Atem, bis sie Renditen erzielen“, so Bretschneider. Allerdings: „Die Branche hat erhebliches Disruptionspotenzial, was sie enorm interessant für Anleger macht.“ Die UBS rät daher, das Thema Nahrungsmittel ins Portfolio zu integrieren. „Wir beobach-



FOTO: UBS/M. LÜBKE

„AUS DER NAHRUNGSMITTELREVOLUTION ENTSTEHEN INNOVATIONEN – UND DAMIT AUCH LANGFRISTIGE ANLAGECHANCEN FÜR INVESTOREN.“

Andreas Bretschneider
Leiter der Düsseldorfer Niederlassung der UBS

ten kontinuierlich die Märkte und ihre Trends und bieten Kunden spezielle Referenzlisten börsennotierter Unternehmen mit hoher Innovationskraft“, erzählt Bretschneider. Da aber nur rund zwei Prozent aller Unternehmen überhaupt gelistet sind, ist ein Blick abseits der Börsen empfehlenswert. „Hidden Champions und Disruptoren bevorzugen es häufig, privat zu bleiben.“ Die UBS bietet ihren Kunden deshalb auch exklusive Zugänge im Private-Equity-Bereich.



Das Team der BW-Bank in Düsseldorf: Die Experten betreuen vermögende Privatkunden und bieten ihnen individuelle Finanzlösungen.

FOTO: BW-BANK

Mit ruhiger Hand durch stürmische Zeiten

Inflation und die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs erfordern eine defensive Ausrichtung des Portfolios. Die Experten der BW-Bank sind überzeugt: Vorsichtiges Agieren eröffnet Investment-Chancen.

VON ANJA KÜHNER

Nichts im Leben ist nur schwarz oder nur weiß. Davon ist Dirk Gollits überzeugt. Der Leiter Privates Vermögensmanagement in der Düsseldorfer Niederlassung der BW-Bank sieht daher in den aktuell unsicheren Zeiten nicht nur eine Bedrohung des Vermögens durch Inflation und sinkende Aktienkurse. „Unsere Kunden haben in der Corona-Pandemie an Gelassenheit gewonnen und agieren momentan sehr besonnen. Schwierige Situationen zu überwinden führt offensichtlich zu einem positiven Lerneffekt.“ Sodann bietet er eine Lösung an: „Das Private Wealth Management der BW-Bank begleitet vermögende Privatkunden mit ruhiger Hand durch die stürmischen Zeiten.“

Zwar gilt der eine Unsicherheitsfaktor Corona-Pandemie als überstanden. Gleichzeitig sind aber mehrere neue Unsicherheitsfaktoren aufgetreten. „Wir haben derzeit etliche schwarze Schwäne auf einmal“, sagt Gollits: Engpässe beim Gas und dadurch enorm steigende Energiekosten, herausfordernde Lieferketten, knappe Nahrungsmittel. „Vor allem die massive Inflation hätte vor einem Jahr niemand für möglich gehalten.“

Ökonomen hielten im Sommer eine Inflationsrate von zehn Prozent in Deutschland für möglich, die dann im September erreicht wurde. „Kurzfristig ist in dieser Höhe ein Werterhalt von Vermögen nur mit verhältnismäßig hohem Risiko möglich“, weiß Gollits. Doch er ist überzeugt: Auch in der aktuell schwierigen Situation gibt es Chancen.

Inzwischen gibt es zum Beispiel wieder Zinsen fürs Geld. Festverzinsliche Wertpapiere werfen aktuell etwas ab, wenn auch immer noch unter der Inflationsrate. „Deshalb rate ich zu kurzen Laufzeiten, beispielsweise das Geld für drei Monate zu parken und dann weiterzusehen“, sagt Gollits. Niemand könne absehen, wie sich die Zinspolitik der Notenbanken langfristig entwickeln werde, jedoch sind kurzfristig weitere Zinssteigerungen sehr wahrscheinlich.

Laut Gollits wäre es deshalb „falsch, jetzt komplett investiert zu sein, weil es dann unmöglich ist, die Chancen wahrzunehmen.“ Die sieht der Anlage-Experte vor allem in Investitionen, die nicht direkt mit dem Aktienmarkt korrelieren, beispielsweise im Private Equity-Sement. Zudem federe ein international aufgestell-

tes Portfolio regionale Schwächen gut ab. Er empfiehlt, 25 bis 30 Prozent in Nordamerika zu investieren. Dort sei der Höhepunkt der Inflation anscheinend durchschritten. Zudem zeigt Nordamerika erfahrungsgemäß ein höheres Potenzialwachstum, der zuletzt starke US-Dollar wirke zudem ausgleichend.

An der grundsätzlichen Anlagestrategie ändern Inflation und die neue weltpolitische Lage aber nicht viel: „Renditechancen nutzen und Risiken kontrollieren“, beschreibt Finanz-Fachmann Gollits seine Vorgehensweise. Das gelinge am einfachsten durch eine breite Streuung des vorhandenen Vermögens. „Grundsätzlich ist ein Mix aus Sachwerten wie Aktien und Edelmetallen, aber auch Immobilieninvestments langfristig weiterhin richtig, sollte aber aus taktischen Erwägungen durch eine derzeit höhere Liquiditätshaltung ergänzt werden.“

Die Anlage-Empfehlungen der BW-Bank basieren auf den Analysen des Researchs ihrer Konzernmutter LBBW. Deren Experten sind überzeugt, dass die globale Sicherheitslage seit der Kubakrise vor fast 60 Jahren nicht mehr so gefährdet war wie heute und dass der russische Einmarsch in der Ukraine den Start einer neuen Zeitrechnung markiert. Ein „Kalter Krieg 2.0“ würde jedoch langfristig auf den Wachstumsperspektiven der Wirtschaft lasten.

Von der Börsenweisheit, „kaufen wenn die Kanonen donnern“ hält Private Wealth Manager Gollits allerdings nur bedingt etwas: „Es ist derzeit nicht absehbar, wie lange der Krieg in der Ukraine noch dauern wird.“ Er ist jedoch überzeugt, dass es mit einer Lösung dieses Konfliktes an den Börsen deutlich nach oben gehen werde.

Doch derzeit ist die gesamtwirtschaftliche Lage schwierig, und das LBBW-Research schlussfolgert in seiner Analyse von Mitte September: „Eine Rezession im Euroraum dürfte nach unseren Erwartungen unvermeidbar sein, und in den USA ist derzeit ein „Soft-Landing“ das Hauptszenario. Eine wirtschaftliche Abschwächung, also hüben wie drüben, die sich auch in reduzierten Gewinnerwartungen der Unternehmen widerspiegeln sollte. Größere Abwärtsrevisionen der Gewinnsschätzungen stehen daher noch bevor.“



FOTO: MICHAEL LÜBKE

„GRUNDSÄTZLICH IST EIN MIX AUS SACHWERTEN WIE AKTIEN UND EDELMETALLEN, ABER AUCH IMMOBILIENINVESTMENTS LANGFRISTIG WEITERHIN RICHTIG, SOLLTE ABER AUS TAKTISCHEN ERWÄGUNGEN DURCH EINE DERZEIT HÖHERE LIQUIDITÄTSHALTUNG ERGÄNZT WERDEN.“

Dirk Gollits
Leiter Privates Vermögensmanagement
Nordrhein-Westfalen der BW-Bank

Auf dem Research der Konzernmutter LBBW basieren die Anlage-Empfehlungen der BW-Bank. Für die nächsten Monate empfiehlt das LBBW-Research: „Im stürmischen Börsenherbst ist ... eine defensive Ausrichtung angebracht.“

Die BW-Bank

Die Baden-Württembergische Bank – kurz BW-Bank – ist die Kundenbank der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) und in der Region verwurzelt. Ihre Geschichte reicht zurück bis ins Jahr 1818, als die „Württembergische Spar-Casse“ als Sparkasse für das Königreich Württemberg gegründet wurde. Heute betreut die BW-Bank Privat-, Geschäfts- und Unternehmenskunden – unterstützt von der globalen Expertise der LBBW. Vermögende Privatkunden betreut sie darüber hinaus an zehn Standorten in ganz Deutschland. Ihre Markenzeichen sind ihre ausgezeichnete Beratung, nachhaltiges Handeln und individuelle Finanzlösungen. Die BW-Bank sieht sich als verantwortungsvoller und bodenständiger Partner für die persönlichen Ziele ihrer Kunden. www.bw-bank.de

Anleger wollen nachhaltig investieren



Gerade wegen der aktuellen Probleme auf den Energiemärkten ist es vielen Menschen wichtig, in eine nachhaltige Energieversorgung zu investieren.

FOTO: GETTYIMAGES/ROSSHELEN

Trotz der hohen Belastungen sind viele Menschen bereit, nachhaltig zu investieren. Das zeigt eine Umfrage im Auftrag der Commerzbank. Für den schnellen Ausstieg aus fossilen Energien sind viele bereit, finanzielle Belastungen in Kauf zu nehmen.



FOTO: COMMERZBANK

VON JÜRGEN GROSCHKE

Pandemie, Lieferengpässe, Krieg, teure Energie, Inflation: Die aktuellen Krisen belasten die Wirtschaft und Gesellschaft auch in der Region Düsseldorf. Sie haben aber einen interessanten Nebeneffekt: Die Energiewende und auch die Anlage in nachhaltigen Produkten ist den Menschen noch wichtiger geworden als zuvor. Dies geht aus einer aktuellen repräsentativen Umfrage des Meinungsforschungsinstituts YouGov im Auftrag der Commerzbank hervor. So gaben 54 Prozent der Befragten in der Region Düsseldorf beispielsweise an, dass ihnen eine nachhaltige Energieversorgung wichtiger ist als noch vor einem Jahr.

„Die aktuellen, weltwirtschaftlichen Ereignisse haben die Sichtweise bei vielen Menschen in punkto Energiewende geschärft“, sagt Rainer Richter, Leiter Wealth Management der Commerzbank Düsseldorf. Mehr als 80 Prozent der Befragten fühlen sich zudem durch die Preissteigerungen bei Öl und Gas zu einem gewissen Grad finanziell belastet. „Trotzdem ist ein Drittel bereit, für den schnellen Ausstieg aus fossilen Energien finanzielle Belastungen in Kauf zu nehmen. Angesichts der steigenden Energiekosten haben fast zwei Drittel Maßnahmen ergriffen, um den Energieverbrauch zu senken“, so Richter weiter.

Als Gründe für ihr Interesse an Finanzprodukten benennen die Befragten, dass sie ökologische und soziale Projekte unterstützen sowie die Umwelt schonen möchten. Gleichzeitig wollen sie sich bei der Anlage auch gegen die Inflation absichern. Motive wie Schutz der Umwelt, Rendite sowie Investition in die Zukunft stehen ebenfalls im Vordergrund. Bei denjenigen, die aktuell schon in nachhaltige Energiequellen oder nachhaltige Finanzprodukte investiert haben, liegen bundesweit Aktien mit 40 Prozent ganz vorne, gefolgt von Exchanged Traded Funds (ETFs) mit 34 Prozent und Fonds (28 Prozent).

Ein Viertel der Befragten würde sich gerne zu Produkten und Fördermitteln beraten lassen. Fast ebenso vielen ist es wichtig, dass die Bank sich nachhaltig engagiert oder selbst nachhaltig arbeitet (20 beziehungsweise 16 Prozent). „Es ist gut, dass das Bewusstsein für nachhaltiges und energiebewusstes Handeln steigt. Wir verzeichnen speziell bei unseren Kunden ein zunehmendes Interesse an ‚grünen‘, also nachhaltigen Anlagen und hierzu können wir eine breite Angebotspalette anbieten“, betont Richter.

Als Beispiel nennt der Finanzexperte eine Anlage in einen börsenunabhängigen Sachwertfonds wie klimaVest. „Er investiert das Geld von Privatanlegern in Wind und Solarparks und gewährleistet so-

mit den Brückenschlag zwischen privatem Kapital, der Chance auf eine attraktive Rendite und einem messbaren Impact für alle“, sagt Richter. „So haben Anleger die Chance, im aktuellen Markt und weitgehend unabhängig von der Volatilität an den Aktienmärkten eine Rendite von durchschnittlich 3,4 Prozent (Rendite 2021) zu erzielen“, führt der Experte weiter aus.

Aber auch die grüne Baufinanzierung auf der Kreditseite erfreut sich großer Beliebtheit. „Immer mehr Kunden möchten nachhaltig bauen und renovieren. Das fördern wir mit einem Zinsrabatt“, so Richter. „Nachhaltigkeit ist ein fester Bestandteil der Commerzbank-Strategie 2024“, betont der Leiter Wealth Management. „Die Bank hat sich verpflichtet, die CO₂-Bilanz des gesamten Kredit- und Anlageportfolios bis spätestens 2050 auf netto Null zu senken.“ Im Fokus steht die Begleitung der Kunden bei der nachhaltigen Transformation. Dafür stellt die Commerzbank ihren Privat- und Firmenkunden geeignete Beratung und Produkte zur Verfügung, wie beispielsweise die grüne Baufinanzierung, die grüne Vermögensverwaltung, ESG-konforme Kredite oder Projektfinanzierungen für Erneuerbare Energien. „Darüber hinaus ist es Anspruch der Bank, Nachhaltigkeit mit anderen gesellschaftlichen Anforderungen, wie zum Beispiel einer gesicherten Energieversorgung, zu verbinden. Energiewende und Energiesicherheit sind Fokusthemen, die gerade vor dem Hintergrund des Kriegs in der Ukraine noch wichtiger werden“, sagt Richter.

„NACHHALTIGKEIT IST EIN FESTER BESTANDTEIL DER COMMERZBANK-STRATEGIE 2024“

Rainer Richter
Leiter Wealth Management der
Commerzbank Düsseldorf

Berg- und Talfahrt in Krisenzeiten

Börsenweisheiten zu gutem und schlechtem Investitionsverhalten gibt es ja viele – und viele widersprechen einander.



Vermögen sollten Anleger besser den Spezialisten anvertrauen, als auf Börsenweisheiten zu hören, sagen Experten. Gerade in diesen herausfordernden Zeiten ist deren Rat hilfreich.

FOTO: GETTYIMAGES/2D ILLUSTRATIONS AND PHOTOS

VON NICOLE WILDBERGER

Da wissen Börsen-Insider angeblich „The Trend is your friend“ (Der Trend ist dein Freund), unterstrichen noch durch den Satz „Never catch a falling knife (Niemals ein fallendes Messer auf-fangen), andererseits soll aber auch gelten: „Buy on bad news, sell on good news“, übersetzt: Bei schlechten Nachrichten Aktien kaufen, bei guten Nachrichten verkaufen.

Wenn das Leben als Privatanleger denn nur so einfach wäre, wie Sprichwörter zu rekapitulieren, scherzt Sven Liebenau, Leiter Portfoliospezialisten der Deutschen Apotheker- und Ärztebank, der für die vermögenden Privatkunden in der Vertriebsregion West und auch im Raum Düsseldorf verantwortlich ist.

Eigentlich geben diese Börsenweisheiten nur das wieder, was die Gemengelage an Entwicklungen derzeit mit dem wirtschaftlichen und politischen Leben des einzelnen Anlegers macht: Alles ist vielschichtig und eben nicht in wenige Worte zu fassen. In Zeiten, die durch eine weltweite Pandemie mit Eruptionen in den internationalen Lieferketten, den Ukraine-Krieg in Europa, zweistellige Inflationsraten in Deutschland und dem Euro-Raum sowie einen sich immer weiter verschärfenden Fachkräftemangel am deutschen Arbeitsmarkt gekennzeichnet sind, ist das nun auch kein Wunder.

Sven Liebenau glaubt, dass es in solch stürmischen Anlegerzeiten sinnvoll ist, sich auf seine individuellen Vorstellungen zu besinnen. Das heißt, das eigene Anlegerprofil genau zu überdenken: Was will ich in welchem Zeitraum mit meiner Geldanlage eigentlich erreichen? Welches Risikoprofil passt zu mir? Und der persönliche Berater ist dafür genau der richtige Sparringspartner.

Derzeit rät Sven Liebenau, dessen Spezialgebiet das Beobachten der internationalen Kapitalanlagemöglichkeiten ist, trotz rekordhoher Inflation und niedrigem Euro einen Schritt zurückzutreten und die internationale Wirtschaftslage objektiv zu betrachten. Er geht davon aus, dass bei vielen Aktienwerten die aktuellen Krisen bereits eingepreist sind. Das hilft, die einzelnen Märkte auf ihre Zukunftsfähigkeit hin abzuklopfen.

So seien die USA mit ihren fast 330 Millionen Einwohnern in vielen Belangen ein „Selbstversorger“ – gerade was die kritische Energieversorgung betrifft, da das Land über große Öl- und Gasreserven verfügt. Außerdem stamme der weitaus überwiegende Teil der High-Tech-Werte aus den USA und das Land habe sich eindeutig auf die Fahne geschrieben, hier in kürzester Zukunft zum Selbstversorger zu werden. 2021 war ein erfolgreiches Jahr für die US-amerikanischen Unternehmen, zudem hat die Noten-

bank Fed klargemacht, dass sie alles tun wird, um die Inflation zu stoppen, was sie mit mehreren Zinsschritten in diesem Jahr auch bewiesen hat.

Stellt sich natürlich die Frage, welche Geldanlagen denn nun vor Inflation schützen. Schließlich hat die Teuerung in Deutschland Ende September aktuell einen Wert von zehn Prozent erreicht. Ein Ziel scheint dabei von vornherein wenig realistisch: eine Inflationsrate von zehn Prozent dauerhaft durch gleich hohe Renditen ausgleichen zu wollen. Genauso wenig hilft aber, den Kopf in den Sand zu stecken.

Das unterstreicht auch Sven Liebenau: „In Inflationszeiten ist es besser, das Geld zu investieren, als gar nichts damit zu machen – denn auch so verliert es an Wert.“ Und das wird wohl auch noch im kommenden Jahr so bleiben, denn die deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten unisono im Jahresdurchschnitt 2023

eine Inflation in Höhe von 8,8 Prozent. Erst danach dürfte sich die Lage wieder stabilisieren.

Was also hilft in diesen Zeiten? Sven Liebenau weiß, dass wegen der steigenden Zinsen viele Anleger wieder in Richtung Anleihen schauen. Die bieten die Rückzahlung eines feststehenden Betrages kombiniert mit einem beim Kauf der Anleihe feststehenden Zinssatz. Doch Renditen von zehn Prozent? Bei seriösen Staaten oder Unternehmen nicht zu finden, derzeit bietet eine Bundesanleihe mit zehnjähriger Laufzeit lediglich 2,25 Prozent Ertrag.

In Phasen hoher Inflation sind die Finanzmärkte und damit die Kapitalanlage eine Herausforderung. Von steigenden Preisen profitieren oftmals allerdings die Unternehmen in Form höherer Gewinne, die dem Druck durch steigende Zinsen und einer höheren Unsicherheit entgegenwirken. Aktien kommt damit im Portfolio eine abfedernde Funktion zu. Im Gegensatz dazu sind bei verzinsten Anlagen kurzfristige Kursverluste sowie Kaufkraftverluste nahezu unvermeidbar.

Daher spricht sich Sven Liebenau jedenfalls für Aktien als Inflations-schutz aus. Auch hier leiden natürlich die Kurse durch den Kampf der Notenbanken und die steigenden Zinsen. So ist der Dax Ende September erstmals seit zwei Jahren zeitweilig wieder unter die Marke von 12.000 Punkten gefallen. Deshalb legt Sven Liebenau Wert darauf, bei der Geldanlage nicht auf Deutschland beschränkt zu sein, sondern die ausländischen Wertpapiermärkte nicht aus dem Blick zu verlieren: zum Beispiel die USA, aber auch Japan oder Südamerika. „Momentan ist vieles von Unsicherheit geprägt, aber ein breit gestreutes Portfolio im Rahmen einer Vermögensverwaltung ist langfristig immer noch eine gute Wahl“, erklärt der Portfoliomanager. Und nicht zu vergessen: die vergangene Dividendensaison. Die Ausschüttungen von Qualitätsaktien konnten sich allem zum Trotz sehen lassen.

Das ist für Sven Liebenau auch das Argument für eine aktive Geldanlage in schwierigen Zeiten. Der Einstiegszeitpunkt ist mittelbis langfristig betrachtet nicht das alles Entscheidende für den Erfolg. Viel wichtiger ist es, überhaupt investiert zu sein und darüber hinaus ein breit gestreutes Portfolio zu haben: „Wer breit diversifiziert investiert hat, hat auf einen Zehn-Jahres-Zeitraum nie verloren, sondern sein Kapital erhalten oder sogar ausgebaut“, weiß Liebenau. Die apoBank bietet dafür auch für Investitionen ab 5000 Euro ihre professionelle Vermögensverwaltung an.



FOTO: MICHAEL LÜBKE

„IN INFLATIONSZEITEN IST ES BESSER, DAS GELD ZU INVESTIEREN, ALS GAR NICHTS DAMIT ZU MACHEN – DENN AUCH SO VERLIERT ES AN WERT.“

Sven Liebenau
Leiter Portfoliospezialisten der
Deutschen Apotheker- und Ärztebank

Derzeit kommen viele Krisen auf einmal auf Privatanleger zu. Da hilft es, einen international positionierten Partner aus dem Mittelstand an seiner Seite zu wissen.



Geldanlage ist komplizierter geworden. Anleger stehen vor der Herausforderung, ihr Vermögen sicher durch ungewisse Zeiten zu retten. Gute Berater an der Seite zu haben, ist für sie beruhigend. FOTO: GETTYIMAGES/KHANCHIT KHIRISUTCHALUAL

In unübersichtlichem Fahrwasser kühlen Kopf bewahren

VON NICOLE WILDBERGER

Allein das Aufzählen der aktuellen Krisen umfasst einen ganzen ersten Absatz: Weltweite Corona-Pandemie seit 2020 begleitet von einem Kollaps der internationalen Lieferketten, die daraus erwachende stark steigende Inflation, der Krieg in der Ukraine auf europäischem Boden, der die Energiepreise explodieren lässt und das schon lange währende Thema des Fachkräftemangels auf dem deutschen Arbeitsmarkt, der neue Höhen erreicht hat.

Dennoch: Trotz schwierigen Zeiten und großen Herausforderungen sieht Volker Siedhoff die DZ Privatbank aktuell gut positioniert: „Trotz allem wächst das Anlagevermögen der Deutschen immer noch überdurchschnittlich – und damit bieten sich auch gute Wachstumsmöglichkeiten insbesondere für das Private Banking“, sagt der Leiter der Niederlassung Düsseldorf.

Der DZ Privatbank kommt dabei ihre besondere Kundennähe zugute: Basierend auf dem Kooperationsmodell mit Volksbanken und Raiffeisenbanken stehen die Berater tatsächlich in ganz Deutschland in einer engen und persönlichen Beziehung zu ihren vermögenden Privatkunden, die per annum eine Million Euro liquide Mittel und mehr zur Verfügung haben.

Viele dieser Kunden verfügen selbst über einen unternehmerischen Hintergrund und beschäftigen sich schon aus diesem Grund mit den aktuellen Themen wie Energiekrise, Krieg in Europa,

Inflation in den westlichen Staaten und seit längerem mit dem Fachkräftemangel in Deutschland. Des Weiteren gehören auch juristische Personen wie Stiftungen, Verbände, Kammern und Kommunen zum Kundenkreis, jeweils mit ihren ganz besonderen Bedürfnissen und Anforderungen.

Besonders der Krieg in Europa in Verbindung mit einer Rekord-Inflation, die Ende September die Zehn-Prozent-Marke erreicht hat, treibt alle Kunden um, sagt Volker Siedhoff. Derzeit sei der Beratungsbedarf besonders hoch, schließlich seien erstmals nach Jahrzehnten die Zinsen in einem Aufwärtstrend und es werde wieder über Investitionen in Anleihen nachgedacht.

In dieser Gemengelage ist es Volker Siedhoff wichtig, auf drei Punkte hinzuweisen, die die Kundenberater der DZ Privatbank tagtäglich antreiben: Das sei erstens, die Risiken der aktuell politisch getriebenen Börsen ganz genau zu beobachten und zu managen, zweitens, Chancen zu nutzen, die sich doch immer wieder auftun, und drittens, intensiv und überzeugend mit dem Kunden die weitere Vermögensausrichtung zu besprechen. Dass dieser Dreiklang funktioniert, sieht Volker Siedhoff durch die Tatsache bestätigt, dass nur wenige Kunden die Bank seit 2020 zu Beginn der Corona-Epidemie verlassen haben und es kaum Auflösungen von Depots gab, obwohl die Börsenindizes in diesem Jahr weniger gut liefen. „Denn dass zwischenzeitlich auch ein

Minus stehen kann, wissen vermögende Kunden so gut wie ihre Bank, sie verstehen ja, um was es geht, und sehen gleichzeitig sogar die Chance, um nachzulegen“, unterstreicht der Niederlassungsleiter.

Generell glaubt Siedhoff, dass derzeit insbesondere bei Aktien viele Ängste, wie die vor einer kommenden Rezession, in den Preisen enthalten sind. Dabei wird beim Blick auf den Kurs oft vergessen, dass viele Aktien gerade in diesem Jahr hohe Dividenden ausgeschüttet haben und investierte Anleger damit ordentliche Erträge vereinnahmen konnten.

Für alle, die dem Euro-Raum aktuell skeptisch gegenüberstehen, ist von Vorteil, dass die DZ Privatbank eine Tochtergesellschaft in der Schweiz hat. Das macht es auch möglich, Gelder außerhalb des EU-Raums aus einer Hand zu betreuen, und es ist erheblich einfacher, internationale Lösungen wie beispielsweise spezielle Vermögensverwaltungen mit Schweizer Depotführung anzubieten. Diese verfügen über interessante Möglichkeiten der Vermögensdiversifikation bis hin zu physischem auslieferbarem

Gold, was die Kunden als Beimischung im eigenen Portfolio gerne annehmen. Gleichzeitig sei derzeit auch genau das der Bereich, in dem die Bank das höchste Wachstum verzeichne. Gerade mittelständische Unternehmer, die internationaler aufgestellt sind, verfügen gern über ein (zusätzliches) Depot mit Schweizer Anlagestrategie in Zürich.

Generell beobachtet Siedhoff, dass in Zeiten zunehmender Komplexität die Kunden sich stärker für gemanagte Lösungen entscheiden. Damit ist die Bank in ihren Ausführungen flexibler, da sie schnell und konsequent selbst entscheiden kann. Durch regelmäßige Reportings seitens des Kundenberaters wird man immer auf dem Laufenden gehalten. „Dennoch bietet die DZ Privatbank auch eine klassische Beratungslösung mit Wertpapierspezialisten an“, so Volker Siedhoff.

Und eine weitere Entwicklung wird in der privaten Geldanlage immer wichtiger: Vermögende Kunden entscheiden sich für Anlageprodukte, die den ESG-Kriterien entsprechen. Unter ESG versteht man die Berücksichtigung von Kriterien aus den Bereichen Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance). Ein Bereich, in dem Volker Siedhoff die DZ Privatbank schon lange gut positioniert sieht, denn eine so ausgerichtete Vermögensstrategie bietet sein Institut bereits seit dem Jahr 2005. „Unsere Meinung ist, dass ESG kein lästiges Pflichtthema ist, sondern dass wir hier mit Herzblut und Kompetenz am Werk sind“, erklärt Volker Siedhoff.

Sein Fazit aus praktisch jedem Gespräch mit Kunden: Derzeit beeinflusst die Politik jeden weiteren Schritt. Dem kann aus seiner Sicht nur mit transparenter und kompetenter Beratung begegnet werden, die politischen Entscheidungen für den Kunden in die Sprache der Kapitalmärkte individuell zu übersetzen. In Krisenzeiten wie heute sei die Sicherung des bestehenden Kapitals die erste Pflicht seines Hauses, denn darauf würden die Kunden vertrauen. Das zeige sich auch in schieren Zahlen: Allein im Jahr 2021 konnten die hauseigenen Vermögensverwaltungen Zuflüsse in Höhe von zwei Milliarden Euro netto verbuchen.

Das Private Banking in der genossenschaftlichen Finanzgruppe hat seinen dynamischen Wachstumskurs im ersten Halbjahr im herausfordernden Marktumfeld also bestätigt; bisher haben mehr als eine Milliarde Euro Neukapital verbucht werden können. „Die Zeichen stehen klar auf Wachstum – denn das erklärte gemeinsame Ziel der DZ Privatbank und der Volksbanken Raiffeisenbanken ist es, den Marktanteil im Private Banking Markt kontinuierlich weiter zu steigern und die vorhandenen großen Potenziale zu nutzen“, sagt Siedhoff. „Das gelingt: Diese Kombination aus regionaler Kundennähe in Verbindung mit internationaler Finanzexpertise wird von Kunden immer stärker wahrgenommen und geschätzt.“



FOTO: MICHAEL LÜBKE

„DIE KOMBINATION AUS REGIONALER KUNDENNÄHE IN VERBINDUNG MIT INTERNATIONALER FINANZEXPERTISE WIRD VON KUNDEN IMMER STÄRKER WAHRGENOMMEN UND GESCHÄTZT.“

Volker Siedhoff
Leiter der Niederlassung Düsseldorf der DZ Privatbank



Mit einem guten Vermögensmanagement können Anleger auch komplexe Vermögensstrukturen weiterentwickeln. Die Experten des Bankhauses Bauer setzen dabei auf ein Netzwerk mit Experten.

FOTO: GETTYIMAGES/KANAWATTH

Mit Netzwerk mehr bieten

Weil eine Privatbank mehr bieten muss als Vermögensmanagement, hat das Bankhaus Bauer zunächst in den Aufbau eines großen Netzwerks investiert. Jetzt profitieren die Kunden von der Expertise der Partner – und das auch außerhalb der eigentlichen Geldanlage.

VON ANJA KÜHNER

„Wir sind Lebensbegleiter und Berater für größere Familienverbände“, beschreibt André Weber, Generalbevollmächtigter, das Selbstverständnis des Bankhauses Bauer. Grundlage ist ein exzellentes Vermögensmanagement mit erfahrenen Anlageexperten. Der Essener Privatbank geht es aber um mehr, wie Weber betont: „Wir greifen auf ein extrem hochwertiges Netzwerk zurück und bieten Zugang zu sehr vielfältiger Expertise. Diese ganzheitliche Vermögenskultur macht uns einzigartig.“

„Als Berater in einer Privatbank investiert man zunächst einmal in Beziehungen“, sagt Weber und meint damit sowohl die Beziehungen zu den Kunden als auch den Aufbau eines Netzwerks. Das Partner-Netzwerk des Bankhauses Bauer ist organisch gewachsen – entlang der Herausforderungen, die das Leben den vermögenden Kunden stellt. Weber erinnert sich: „Ein Kunstsammler vererbte seine wertvolle Sammlung. Dabei sind steuerliche Fragen ebenso zu beachten wie die Frage, wie hoch der Wert der Sammlung zu veranschlagen ist.“ Seither arbeitet das Privatbankhaus unter anderem mit einem der international renommiertesten Kunstexperten zusammen.

Ähnliche Fragestellungen kommen bei der Übertragung von Schmuck und Edelsteinen oder von Oldtimern auf. „Da tum-



FOTO: BANKHAUS BAUER

„AKTIEN SIND SACHWERTE UND WIR HALTEN ALS LANGFRISTIG DENKENDER INVESTOR DARAN FEST.“

Christian Wieschnewski
Portfolio Manager im Bankhaus Bauer

meln sich sogenannte Experten im Markt, aber bei genauerem Hinsehen haben viele ein Eigeninteresse, sodass wir sie unseren Kunden nicht empfehlen wollen“, so André Weber, der auf mittlerweile rund 30 Jahre Berufserfahrung im Private Wealth Management diverser Bankhäuser zurückblickt.

Sein Team arbeitet seit vielen Jahren erfolgreich und verlässlich zusammen und vertraut sich. Auch wenn der Name Bankhaus Bauer vielen Menschen neu erscheint – die Privatbank blickt auf knapp 100 Jahre Tradition zurück. 1931 wurde sie in Stuttgart gegründet. Heute stehen mehrere Essener Unternehmerfamilien hinter der Privatbank und unterstützen deren Entwicklung. Das Bankhaus Bauer sei aber „mehr als ein erweitertes Family-Office“, erzählt Weber. Rund 80 Mitarbeitende sorgen dafür, dass die Privatbank die Vermögen ihrer Kunden erfolgreich durch die Zeiten steuert.

Bei alledem ist ein exzellentes Vermögensmanagement die Basis. Die Privatbank wurde von unabhängigen Analyseinstitut Firstfive mit ersten Plätzen in der Risikoklasse dynamisch Sharpe-Ratio 2021 (24 Monate) und in der Risikoklasse dynamisch Top-Renditen 2021 (24 und 36 Monate) prämiert. Bereits 2019 lag das Geldhaus auf Platz eins im Anlagezeitraum von zwölf Monaten. „Dies macht uns stolz und ist Ansporn, die Position für unsere Kunden auch im Jahr 2022 zu verteidigen“, gibt Weber das Ziel vor.

Der Weg dahin ist derzeit von Unsicherheiten geprägt. Zu den noch immer anhaltenden Auswirkungen der Pandemie mit ihren Lieferketten-Unterbrechungen und dem Krieg in der Ukraine kommt ein potenzieller Angriff Chinas auf Taiwan als weltpolitisches „Worst Case“-Szenario ebenso hinzu wie der politische Rechtsruck nach den Wahlen in Italien mit seinen zu befürchtenden Auswirkungen auf die Eurozone.

„Wir glauben, dass die hohe Inflation ein oder zwei Jahre lang andauert und sich dann normalisiert“, beschreibt Portfolio Manager Christian Wieschnewski ein mögliches Szenario. „So lange müssen Anleger durchhalten.“ Die Berater des Bankhauses Bauer empfehlen daher momentan, abzuwarten und nicht voll investiert zu sein. „Um Barvermögen zu parken, empfehlen wir kürzer laufende Festgelder“, so der Anlageexperte. „Da gibt es jetzt wieder ordentliche Zinsen.“ Auch Anleihen rücken wieder in den Fokus. „Unternehmensanleihen mit zwei- oder drei-jähriger Laufzeit bringen schon wieder sechs oder sieben Prozent Effektivrendite.“



FOTO: ALOIS MÜLLER

„WIR SIND LEBENSBEGLEITER UND BERATER FÜR GRÖßERE FAMILIENVERBÜNDE.“

André Weber
Generalbevollmächtigter
des Bankhauses Bauer

An der grundsätzlichen Anlageempfehlung in Sachwerte haben auch die vielen Krisen nichts geändert. „Aktien sind Sachwerte und wir halten als langfristig denkender Investor daran fest“, sagt Wieschnewski. Es komme darauf an, solche Unternehmen zu kaufen, die aufgrund ihrer Marktposition und Bilanzstruktur aus dieser schwierigen Phase gestärkt hervorgehen werden. Viele Menschen denken bei Sachwerten jedoch zuerst an Immobilien, denn sie gelten als guter Inflationsschutz. „Mittelfristig sehen wir aber gerade in preisüberhitzten Regionen ein substanzielles Wertminderungsrisiko.“

Andere Sachwerte wie Kunstobjekte oder Oldtimer sind aufgrund der Illiquidität und Intransparenz der Märkte nur etwas für Liebhaber. Dies könnte sich jedoch dann ändern, wenn sich für diese Anlageformen liquidere Märkte über sogenannte NFTs (Non-Fungible Tokens) – also nicht kopierbare digitale Eigentums- oder Echtheitsnachweise – erschließen lässt. „Die Digitalisierung wird uns völlig neue Anlageuniversen erschließen“, ist Wieschnewski überzeugt. Rückschläge an den Märkten sollten für Investitionen genutzt werden. Wieschnewski denkt dabei an Co-Investitionen in Unternehmen in Wachstumsmärkten.

Risiko-Kosten-Check mit einer individuellen Portfolio-Analyse

Die Inflation nagt am Vermögen. An den Kapitalmärkten geht es turbulent zu. Wohl den Anlegern, die jetzt starke Nerven und das Steuer fest in der Hand haben – und einen Bankpartner, der an ihrer Seite steht und den Überblick bereitstellt.

Aktuell ist die Vermögensanlage besonders spannend. Unzählige Faktoren machen die Vermögensabsicherung für die Zukunft zu einem herausfordernden Unterfangen. Für Privatanleger stellt sich dabei die Grundsatzfrage: Selbst steuern oder jemanden machen lassen? Jens Ennenbach, Regionalleiter West der Bethmann Bank, vergleicht diese Frage mit einer längeren Autoreise: „Manche Anleger nehmen lieber hinten rechts in der Limousine Platz und überlassen das Steuern dem Chauffeur.“ Für Kunden, die sich in diesem Szenario wiederfinden, ist die klassische Vermögensverwaltung die richtige Wahl. Es gibt aber auch Menschen, die damit wenig anfangen können. „Sie sitzen lieber selbst am Steuer und bestimmen Richtung und Tempo. Für diese Anleger haben wir kompetente Beifahrer, die sie rechtzeitig auf Hindernisse, Wetterbedingungen und Umleitungen hinweisen.“ Für diese aktiven Anleger bietet die

Bethmann Bank das Investment Advisory, also Anlageberatung, an. Während viele Banken in letzter Zeit die individuelle Anlageberatung ganz aus ihrem Produktportfolio genommen oder die Eintrittshürden angehoben haben, bietet das Frankfurter Traditionshaus diesen maßgeschneiderten Service weiterhin mit einem großen Team und auch in Nordrhein-Westfalen an den Standorten Dortmund, Wuppertal, Köln sowie in der Düsseldorfer Niederlassung im Kö-Bogen an. Für Interessenten gibt es eine kostenlose und unverbindliche Portfolioanalyse – ganz egal, wo das Depot aktuell geführt wird.

Austausch über Anlagen – bei Bedarf Tag für Tag

Neben dem persönlichen Vermögensberater steht den Kunden dabei ein zusätzlicher Wertpapierspezialist zur Seite. Die Anleger entscheiden allerdings über jedes einzelne Papier in ihrem Portfolio selbst. „Wenn die Kunden das möchten, diskutieren unsere Berater detailliert jede bevorstehende Anlageentscheidung – bei Bedarf sogar täglich“, erklärt Ennenbach. Sie helfen den Anlegern dabei, aus der kaum überschaubaren Daten- und Nachrichtenschwemme die relevanten Informationen herauszufiltern. Mit regelmäßigen Strategieausblicken, Allokationsvorschlägen und Recherche-Updates informieren die Bankexperten die Anleger und geben ihnen aktuelle Empfehlungen zu Aktien, Anleihen, strukturierten Produkten und Fonds. Wie oft und in welchem Umfang die Investoren auf die Expertise der Berater zurückgreifen, entscheiden sie selbst.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter +49 211 8770-111 oder investment-advisory-duesseldorf@bethmannbank.de



FOTO: BETHMANN/M. LÜBKE

„MANCHE ANLEGER NEHMEN LIEBER HINTEN RECHTS IN DER LIMOUSINE PLATZ UND ÜBERLASSEN DAS STEuern DEM CHAUFFEUR.“

Jens Ennenbach
Regionalleiter West der Bethmann Bank

Die überforderte Gesellschaft

Beim RP-Forum Privatbanken beschäftigen sich die Teilnehmer auch mit dem Thema Digitalisierung. Denn sie prägt mehr, als viele Menschen wahr haben wollen. Gepaart mit den derzeitigen Herausforderungen, die alle gleichzeitig auf uns einprasseln, verändert sich das Gehirn – unumkehrbar und unentwegt. Zukunftsforscher Thomas Druyen mahnt deshalb Veränderungen in der Gesellschaft an.

VON ANJA KÜHNER



Wie die Digitalisierung die Menschen unterschiedlicher Generationen prägt und welche Schlüsse daraus zu ziehen sind, erläutert Zukunftsforscher Prof. Dr. Thomas Druyen in seinem Impulsvortrag.

Herausfordernde Zeiten sind deshalb herausfordernd, weil unbekannt ist, was zu tun ist. Oftmals ist jedoch das Wissen da, aber viele Einzelne und damit die Gesellschaft als Ganzes können damit nicht umgehen. „Corona-Pandemie, Ukrainekrieg oder die Angst vor einer kalten Wohnung im Winter – dieses Zuviel an negativem Neuen überfordert“, weiß der Präsident der opta data Zukunftsstiftung Prof. Dr. Thomas Druyen. An die Teilnehmer des RP-Privatbankenforums gerichtet, fragt der Soziologieprofessor: „Was macht Überforderung mit unserem Gehirn?“ und gibt selbst die

Antwort: „Es schaltet auf Reptiliengehirn, und das kann nur drei Dinge: Kampf, Flucht oder Erstarren.“ Die Folge: „Wir Menschen handeln immer zu spät – auch wenn wir genau wissen, was auf uns zukommen wird. Wir müssen präventives Machen lernen.“

Gerade die Deutschen seien Weltmeister in Belastbarkeit, aber ängstlich vor der Zukunft, meint Druyen: „Wir investieren ungern in Projekte, deren Ausgang wir nicht kennen.“ Der Zukunftsforscher mahnt Politiker ebenso wie die anwesenden Banken-Chefs in ihrer Funktion als Unternehmenslenker: „In der aktuellen Zeit grundlegender und gleichzeitig stattfindender Umbrüche ist es wichtig, auch die ‚Erstarren‘ in dem Veränderungsprozess mitzunehmen und niemanden abzuhängen.“ Andernfalls gebe es weiteren gesellschaftlichen Sprengstoff. „Wegen der veränderten Denkweisen wird beispielsweise das Beharren auf Hierarchien künftig zu einem Wettbewerbsnachteil“, gibt Druyen den Privatbankern zu bedenken.

Der Soziologe präsentiert dabei neueste wissenschaftliche Erkenntnisse: „Gemachte Erfahrungen prägen das Gehirn und die Digitalisierung hat bei der jungen Generation bereits deutliche Spuren hinterlassen. Deshalb kann es auch kein Zurück in die Welt vor Google und Meta geben.“ Das sei nicht negativ: „Aus dieser Veränderung entstehen ungeahnte Kompetenzen und eine neue Fähigkeit des Denkens“, wirbt der Zukunftsforscher für einen neuen Blick auf die Dinge. Laut soziologischen Studien gibt es momentan fünf Generationen, die unterschiedliche Strukturen in ihrer Psyche und ihrer Geisteshaltung

aufweisen: Die in den kommenden Jahren in Rente gehenden Babyboomer versuchen beispielsweise, aus allem das Beste herauszuholen. Sie plädieren teilweise sogar dafür, mit dem russischen Präsidenten Putin im Gespräch zu bleiben, für den Fall, dass er gewinnt. Die junge Generation Z hingegen vertrauen nur auf ihr eigenes Urteilsvermögen. „Die jungen Menschen erleben, dass die Älteren ihre Probleme kleinreden oder ignorieren – wie beim Klimawandel – und nicht rechtzeitig gehandelt haben.“ Ihr Motto ist daher: „Das muss ich selbst machen.“



Druyen präsentiert beim Forum neue wissenschaftliche Erkenntnisse, nach denen die Digitalisierung bei der jungen Generation bereits deutliche Spuren in der Gehirnstruktur hinterlassen hat.

Nachhaltigkeit nicht vergessen



Privatbanken D+R Reduce CO2 emission concept in the hand for environmental, global warming, Sustainable development and green business based on renewable energy.

Auch wenn derzeit wirtschaftliche und geopolitische Faktoren die Finanzwelt bestimmen, empfiehlt es sich, weiterhin ethisch-ökologische Investments im Blick zu haben. Warum das so ist, erläutert Andreas Onkelbach, Leiter Private Banking bei Donner & Reuschel.

VON GIAN HESSAMI

Der Krieg in der Ukraine, die steigenden Energiekosten und die Rekordinflation haben zuletzt in der Finanzwelt ein Thema in den Hintergründen gerückt, das seit einigen Jahren regelrecht boomt: Geldanlagen auf Basis ethisch, sozialer und ökologischer Grundsätze. Dabei haben sich die drei Buchstaben ESG etabliert, die für Environment, Social und Governance (Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung) stehen. So können Anleger mit Aktien und Fonds auf Unternehmen setzen, welche die ESG-Kriterien erfüllen. „Aus unserer Sicht wäre es falsch, jetzt das Thema Nachhaltigkeit aus den Augen zu verlieren“, betont Andreas Onkelbach, Leiter Private Banking bei der Privatbank Donner & Reuschel.

Für den Finanzexperten bieten insbesondere Investments mit ökologischen Investmentsschwerpunkt aussichtsreiche Renditemöglichkeiten. „In Zusammenarbeit mit der Globalance Bank Schweiz bieten wir unseren Kunden zukunftsorientierte Investments an.“ Im Fokus stehen dabei Unternehmen, die laut dem Vermögensverwalter das Zeug haben, globale Herausforderungen zu lösen und eine positive Zukunft zu gestalten. Im Zentrum der Investmentphilosophie der Globalance Bank steht der ökologische Fußabdruck, den Unternehmen hinterlassen. Die Schweizer Bank will die Wirkung von Vermögen und Investments transparent machen. Anleger sollen verstehen, wohin ihr Kapital geht, wie damit gearbeitet wird und welche Wirkung es hat.

Globalance filtert nach eigenen Angaben Unternehmen heraus, die Paradigmenwechsel durch Megatrends antizipieren und ihr Geschäftsmodell ökologisch und zugleich wirtschaftlich ausrichten. „Anleger können in neue disruptive Geschäftsmodelle investieren, die ihren ökologischen Fußabdruck möglichst gering halten“, sagt Onkelbach. Darunter fallen zum Beispiel Lebensmittelhersteller, die Fleischersatzprodukte anbieten, oder Unternehmen, die in der Energiewirtschaft mit Wasserstoff arbeiten, erläutert Onkelbach.

Die von Globalance angebotene Vermögensverwaltung investiert nach eigenen Angaben in die genannten zukunftsorientierten Unternehmen mit einem positiven ökologischen Fußabdruck. Dabei werden Unternehmen gesucht, die erfolgreich auf weltweite Megatrends reagieren und Lösungen für globale Herausforderungen entwickeln. Die Bestimmung des Beitrags zum angestrebten nachhaltigen Anlageziel erfolgt über die Ermittlung des Anteils der Einnahmen eines Vermögenswerts oder eines Portfolios, der in einem oder mehreren Megatrends erzielt wird. Ein niedriger Megatrend-Anteil deutet auf wirtschaftliche Risiken hin. Das Prinzip: Unternehmen, Produkte oder Dienstleistungen, die die „alte Welt“ darstellen, können von jungen, innovativen Unternehmen, die häufig aus einem anderen Sektor stammen, überholt oder verdrängt werden. Ein hoher Megatrend-Anteil zeigt Chancen und Ausrichtung auf die „neue Welt“ an.

Mit einer weiteren Methode ermittelt Globalance ein Erwärmungspotenzial. Daraus soll hervorgehen, inwiefern sich die geplanten Geschäftsaktivitäten von Unternehmen in ihren Anlageportfolios an Pfaden ausrichten, die den globalen Temperaturzielen entspre-

chen. Der Ansatz berechnet den Beitrag der Aktivitäten eines Unternehmens zum Klimawandel und liefert einen genauen Temperaturwert, der angibt, auf welches Erwärmungsszenario die Aktivitäten des Unternehmens derzeit ausgerichtet sind.

Donner & Reuschel hat in Kooperation mit Globalance eine Vermögensverwaltung und einen Fonds entwickelt, die in innovative Unternehmen investieren. „Dabei haben wir uns über verschiedene Grundsätze verständigt“, sagt Onkelbach und nennt diese beim Namen: „Wir leben in einer unsicheren Zeit, stehen vor Herausforderungen, die unsere Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt gefährden. Wir leben aber auch in einer großartigen Zeit: Mehr Menschen denn je haben Zugang zu Bildung, Technologie und medizinischer Versorgung. Geld hat eine direkte Wirkung auf unseren Planeten. Wir sind frei in der Entscheidung, unser Geld sinnvoll zu investieren, in Anlagen, die eine positive Zukunft gestalten.“

Um den Anlegern einen guten Überblick zu geben, wurde die Globalance World geschaffen – eine digitale Weltkarte, mit der man die Wirkung und Rendite des Vermögens entdecken kann. Eine Art „Google Earth“ für das Vermögen, um erfolgreich in zukunftsorientierte Unternehmen und Anlagen zu investieren, welche die globalen Herausforderungen lösen und eine positive Zukunft gestalten. Neben einer guten Rendite soll das Vermögen laut Onkelbach auch einen positiven Wertbeitrag für Umwelt, demografische Veränderung, Klimawandel, Energiewende, Ressourcenknappheit und Kreislaufwirtschaft sowie für die Digitalisierung liefern.



FOTO: DONNER & REUSCHEL

„ANLEGER KÖNNEN IN NEUE DISRUPTIVE GESCHÄFTSMODELLE INVESTIEREN, DIE IHREN ÖKOLOGISCHEN FUSSABDRUCK MÖGLICHSST GERING HALTEN.“

Andreas Onkelbach
Leiter Private Banking bei der
Privatbank Donner & Reuschel

Bereits zum 16. Mal trafen sich Vertreter renommierter Privatbanken und Private Banking-Abteilungen bekannter Institute beim RP-Forum Privatbanken zum Austausch über Themen, die die Branche und die Gesellschaft bewegen. Das Forum fand diesmal als Fortschrittswerkstatt an der Düsseldorfer Hansaallee statt.



Wie Banken nachhaltige Entwicklung fördern können

Das RP-Forum Privatbanken hat sich weiterentwickelt. Den neuen Werkstatt-Charakter zeigt das Forum eindrücklich beim Thema „Banken als Treiber einer nachhaltigen Entwicklung“. Denn nach dem Impulsvortrag erarbeiten die Teilnehmer in drei Gruppen Antworten auf verschiedene Leitfragen.

VON JÜRGEN GROSCHKE

„Umgeben von einer Ausstellung zum Thema Wald über Nachhaltigkeit nachzudenken, das kann die Diskussionen inspirieren“, leitet Moderator Christopher Peterka in das Thema ein. Den Impulsvortrag hält Unternehmensberater Christian Metten vom Terra Institute. Das Beratungsunternehmen mit Sitz in Brixen (Südtirol) begleitet Unternehmen und Institutionen beim Übergang in ökologisches und nachhaltiges Wirtschaften und Handeln. Ursprünglich in führenden Positionen in der Versicherungswirtschaft tätig, wechselte Metten nicht zuletzt aufgrund eigener Beobachtungen in die Nachhaltigkeitsberatung. Der gebürtige Sauerländer lebt heute in Bergisch Gladbach. In den ländlichen Regionen wurde ihm das Thema Waldsterben deutlich vor Augen geführt.

Das 2006 gegründete Terra Institute folgt der Devise: „Unternehmen sind nicht Teil des Problems, sondern Teil der Lösung“, betont Metten. Es komme dabei auf das „Mindset“ in den Unternehmen an: „Es bewegt sich nur etwas, wenn die erforderliche Öffnung da ist.“ Maxime unternehmerischen Handelns müsse die „Enkel-tauglichkeit“ sein. „Es gilt, so zu wirtschaften, dass nachfolgende Generationen ihre Wünsche erfüllen können.“

Immerhin seien die Grundsatzdiskussionen über das Warum und Wozu nachhaltigen Handelns verebbt, beschreibt Metten eine positive Entwicklung. Das Pariser Klimaabkommen von 2015, die 17 UN-Nachhaltigkeitsziele und ESG-Vorgaben (Environmental, Social, Governance – Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) nehmen bereits viele Verantwortliche als Grundlage, um Kunden und Mitarbeitern das Wie zu erklären, also wie die Ziele im eigenen Umfeld erreicht werden sollen.

Gefahr der Beliebigkeit

In der anschließenden Diskussion äußert Thomas Kleffmann (Hauck Aufhäuser Lampe) die Befürchtung, dass man sich beim Klimaschutzabkommen nur auf den kleinsten gemeinsamen Nenner ge-

einigt habe. „Meine Sorge ist: Das ist nicht der große Wurf.“ „Jedes Zehntel Temperaturbegrenzung hilft, zumindest zu verzögern, dass Kippunkte erreicht werden“, antwortet Christian Metten. „Wir sind hoffnungsvoll, dass wir noch etwas bewegen können.“ Der Aktionsplan der Europäischen Union, der „Pfeiler in die Finanzindustrie“ gesetzt habe, ziehe zwar eine Regulierungsflut nach sich, aber er eröffne gerade der Finanzbranche auch Chancen: „Es wird investiert und umgesteuert – mit Ihrer Hilfe.“



Impulsgeber Christian Metten vom Terra Institute

Karsten Tripp (HSBC Deutschland) sieht die Gefahr, dass eine Steigerung von Komplexität nicht Überkomplexität bringe, sondern Beliebigkeit. Wenn Unsicherheit und Überregulierung die Wirtschaft daran hinderten, Dinge schnell umzusetzen, würden viele lieber abwarten, bis mehr Klarheit herrsche, was zu tun ist. „Aber die Richtung ist klar“, entgegnet Metten. „Jedes Unternehmen muss nachhaltig werden.“ Die Finanzindustrie sei hierbei „Treiber und Begleiter“.

Mitarbeiter mitnehmen

Was das in der Praxis bedeutet, das diskutieren die Forumsteilnehmer anschließend in drei Gruppen. „Wie nehme ich Mitarbeiter bei der Transformation mit?“ So lautet die Leitfrage der ersten Gruppe. „Wir müssen Betroffene zu Beteiligten machen. Sonst geht es nicht“, fasst Andreas Vogt (Stadtsparkasse Düsseldorf) die Diskussion zusammen, „die Kommunikation muss klar und transparent sein“. „Wir müssen die Mitarbeiter bei der ESG-Trans-

formation begleiten und ihnen Know-how an die Hand geben“, fügt Ilmhart Kühn (Deutsche Bank) hinzu. Motivierend wirke, wenn man positive Erlebnisse und Anreize schaffe, zum Beispiel Angebote für Job-Räder.

Führungskräfte als Vorbilder

„Was muss sich bei Führungskräften für eine erfolgreiche Transformation entwickeln oder ändern?“ Mit dieser Fragestellung befasst sich die zweite Gruppe. „Zuhören ist eine wichtige Voraussetzung“, erwähnt Sven Liebenau (Deutsche Apotheker- und Ärztekammer) als ein Ergebnis der Runde. Führungskräfte müssten vorangehen und die Mitarbeiter weiterentwickeln. Wichtig sei zudem die Wertschätzung der Mitarbeiter, „das motiviert“. „Bei uns ist darüber hinaus ein teamübergreifender Dialog wichtig, denn es gilt, alle Aspekte ganzheitlich zu berücksichtigen“, ergänzt Rainer Richter (Commerzbank AG). André Weber (Bankhaus Bauer) ergänzt einen generationenübergreifenden Aspekt, den die Runde diskutiert hatte: In Unternehmen gelte meist die Regel, dass diejenigen mit der größten Erfahrung auch Führungskräfte seien. „Innovative Ideen kommen aber oft aus anderen Generationen.“

Von der Pflicht zur Kür

„Wie schaffe ich es, aus der Pflicht eine Kür zu machen?“ Auf diese Frage sucht die dritte Gruppe Antworten. Hier komme die emotionale Ebene ins Spiel, zitiert Karsten Tripp (HSBC Deutschland) aus der Runde. Man müsse ein Bewusstsein schaffen für die Herausforderung, im Dialog mit den Kunden mögliche Lösungswege zu finden, auch wenn es unterschiedliche Meinungen gebe. Es gehe darum, Begeisterung dafür zu wecken, dass zusätzlich zur Performance andere Aspekte wie der Kohlen-Fußabdruck den Erfolg der Vermögensverwaltung beeinflussen. „Wir müssen die nachhaltige Vermögensverwaltung in den Vordergrund stellen. Da gibt es viele Mitwirkungsmöglichkeiten für die Kunden“, fasst Tripp zusammen.



In drei Gruppen diskutieren die Forumsteilnehmer darüber, wie Unternehmen ihre Mitarbeiter bei der Transformation mitnehmen können, was sich bei Führungskräften ändern muss und wie man Begeisterung für den Wandel schafft.



Geld verlässlich anlegen — auch in bewegten Zeiten

Persönliche Beratung ist bei der Geldanlage derzeit nicht zu ersetzen

Turbulente Märkte, eine historische Zinswende der Europäischen Zentralbank, Inflation – die Zeiten, in denen wir leben, sind bewegt und ändern sich rasant. Wer jetzt eine langfristige und stabile Geldanlage plant, profitiert mehr denn je von persönlicher Betreuung. Die Berater der MERKUR PRIVATBANK im Raum Düsseldorf sind Spezialisten für die private Vermögensanlage – und sind als Ansprechpartner vor Ort jederzeit für ihre Kunden da.

Die Welt verändert sich gerade rasant. Die MERKUR PRIVATBANK hilft Kundinnen und Kunden als zuverlässiger Partner, sicher durch diese stürmischen Zeiten zu navigieren. Unabhängigkeit, Partnerschaftlichkeit, gelebtes Unternehmertum mit Handschlagmentalität sowie ein langfristiges Denken zum Wohle des Kunden zeichnen das mittelständisch geprägte Unternehmen seit jeher aus. Verlässlichkeit, Vertrauen und eine starke regionale Verwurzelung prägen die Kultur des Unternehmens und machen es zu einem Fels in der Brandung.

Eine Bank für Menschen mit den Ansprüchen eines Unternehmers

Die MERKUR PRIVATBANK KGaA mit Sitz in München ist die einzige deutsche Bank, die gleichzeitig inhabergeführt und börsennotiert ist. Mit einer Bilanzsumme von gut 2,8 Milliarden Euro gehört sie zu den größten inhabergeführten Geldhäusern Deutschlands. Die Bank wird seit 2005 von Dr. Marcus Lingel als persönlich haftendem Gesellschafter geführt.

Sie versteht sich als Bank für Menschen mit den Ansprüchen eines Unternehmers. Mit dieser Wertekultur steht sie für ein traditionelles Bankgeschäft, das auf zwei Säulen steht: der Geldanlage und der Finanzierung. So hat sich die MERKUR PRIVATBANK auf die Vermögensverwaltung und Beratung von Privatpersonen, Unternehmen, Familien und Stiftungen spezialisiert, die einen unabhängigen, individuellen und komplexeren Anlagebedarf haben. Die zweite Säule umfasst die Finanzierung von Bauträgern, Immobilieninvestoren, Leasinggesellschaften und dem Mittelstand. Rund 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen sich an 20 Standorten für ihre Kunden ein.



Sylvio Jachtner



Kirsten Weber

Persönliches Kundengespräch statt Standardlösungen

Das persönliche Kundengespräch bildet für die Experten der MERKUR PRIVATBANK die Grundlage der partnerschaftlichen Kommunikation und ermöglicht eine langfristige und individuelle Vermögensverwaltung im Sinne ihrer Kunden. Die persönliche Betreuung ist besonders in bewegten Zeiten unerlässlich, denn gerade dann sind Standardangebote nicht genug - erfolgversprechend sind individuelle Lösungen.



Markus Boldt



Karin Braun

Umfassender Service der Online-Filiale: Sieben Tage die Woche, rund um die Uhr

Natürlich bietet die Bank neben der persönlichen Betreuung auch ein umfassendes Online-Angebot. Eine Rechnung bezahlen, Wertpapiere kaufen, persönliche Daten aktualisieren, Festgeld anlegen oder Reisezahlungsmittel bestellen – all das und noch vieles mehr können Kunden unabhängig von den Öffnungszeiten der Filialen jederzeit auch online erledigen.



René Braun

bis zu
2,5 %
p.a.

Jetzt Wertpapiere kaufen oder übertragen
und bis zu 2,50 % Zinsen p.a. sichern.
www.merkur-privatbank.de/exklusiv

MERKUR
PRIVATBANK 

Anlegen besser mit langem Atem



Wer die Geldanlage mit Geduld plant, hat langfristig mehr Erfolg als Investoren, die sich von aktuellen Entwicklungen irremachen lassen.

FOTO: GETTYIMAGES/BAIPL00

Anleger sollten sich durch aktuelle Aufregungen nicht irremachen lassen, sondern einer Strategie folgen, die auf Langfristigkeit ausgelegt ist, sagt Andreas Vogt von der Stadtparkasse Düsseldorf. Dort setzt man auch auf Megatrends und eine ganzheitlich angelegte Beratung.

VON JÜRGEN GROSCHKE

Die aktuelle Lage wühlt auf – die Märkte ebenso wie die Anleger ganz persönlich. „Wegen der extrem hohen Unsicherheit reagieren auch die Börsen extrem volatil“, erklärt Andreas Vogt, Generalbevollmächtigter der Stadtparkasse Düsseldorf und Leiter des Private Banking. Das fordert die Anlagespezialisten des Instituts heraus. „Der Beratungsbedarf ist sehr groß. Da sind unsere Vermögensberater gefragt.“ Offenbar zahlt sich aber jetzt die Strategie aus, die die Stadtparkasse unbeirrt auch in früheren Krisen verfolgte. Die Anleger reagieren ruhig. „Wir stellen keine Panikverkäufe fest“, sagt Vogt. Der Spezialist ist bereits seit 48 Jahren in der Finanzbranche tätig und kann aus dieser langjährigen Erfahrung die Strategie der Sparkasse nur unterstreichen: „Unsere Beratung ist auf Langfristigkeit ausgerichtet.“

Zu einer langfristig orientierten Anlagestrategie gehören nach wie vor Aktien. Viele Unternehmen bieten einen gewissen Schutz vor der Inflation, wenn sie die Preissteigerungen weitergeben und so ihre Erträge sichern können. In den Vermögen der Sparkassenkunden nimmt der Aktienanteil daher zu. Vogt nennt darüber hinaus auch Zertifikate. „Sie schützen das angelegte Geld mit Puffern nach unten, bis zu 50 Prozent.“ Da die Zinsen steigen, registriert Vogt auch eine zunehmende Nachfrage nach Zinspapieren.

Ein gut diversifiziertes Anlageportfolio hat auch internationale Komponenten, etwa bei Aktien. Hier habe Europa aktuell mehr Schwierigkeiten als etwa die USA oder einige südostasiatische Länder. „Aber hier hängt es natürlich von der Risikoneigung der Anleger ab, ob sie in solche Märkte investieren wollen“, sagt Vogt. Einen generellen Rat gibt er aber, der in der aktuellen Zeit mit starken Schwankungen besonders greift: „Ratierliches Investieren ist eine gute Strategie.“ Also Anlagegelder nicht auf einmal investieren, sondern über mehrere Zeitpunkte verteilt. Dann kauft man weniger, wenn die Anlageobjekte gerade teuer sind, investiert aber mehr, wenn sie nach Kursrückgängen günstiger geworden sind. Denn der absolut richtige Einstiegspunkt ist unbekannt, „niemand hat eine Glaskugel.“

Eine langfristig orientierte Anlagestrategie lässt sich zudem nicht durch aktuelle Nachrichten und kurzfristige Szenarien irremachen, sondern hat die großen Züge der Entwicklung im Blick. Themen, die in den Aufregungen der Gegenwart in den Hintergrund treten, wirken auf lange Sicht umso stärker. Sie fordern die Menschheit heraus, müssen bewältigt werden. Dazu wiederum sind Anstrengungen der Wirtschaft nötig. Unternehmen entwickeln die Lösungen für die anstehenden Fragen. Sie sind die Gewinner der Entwicklungen. Davon können Anleger profitieren. Solche großräumigen Entwicklungen über längere Zeit nennt man Megatrends. Ein Beispiel dafür ist die Bewältigung des Klimawandels.

Die Sparkasse hat sechs solcher Megatrends identifiziert und einen neuen Fonds initiiert. Der „Stadtparkasse Düsseldorf Megatrends Fonds“ (ISIN: DE000A3DEBC2) investiert in Unternehmen, die mit ihren Geschäftsmodellen Lösungen für die Herausforderungen bieten. Da ist etwa der Trend Smart City und Infrastruktur. Gefragt sind nachhaltige Versorgung, saubere Transportmittel, klimagerechtes Wohnen und Arbeiten. Als weiteren Trend machen die Experten Ent-

wicklungen in der Künstlichen Intelligenz und der Datenverarbeitung (Big Data) aus. In der IT-Welt fußen weitere Trends, zum einen: Cybersecurity und Kommunikation. Bekannt sind die Hackerangriffe auf Kliniken, Behörden und Firmen. Mit zunehmender Digitalisierung wird die Sicherung der Infrastruktur immer wichtiger. Ein Riesen-Wachstumsmarkt für darauf spezialisierte Unternehmen. Aus der Computerwelt erwächst auch der Trend, den die Sparkassenexperten unter „Industrie 4.0 und Smart Factory“ zusammenfassen. Die Digitalisierung revolutioniert die Unternehmenswelt und die Produktion. Blockchain-Technologie, Prozessoptimierung, Automatisierung, Robotik – das alles sind Stichworte, die für den Wandel stehen.

Auch diesen Trend kennen viele: Die demografische Entwicklung, in deren Zusammenhang aber auch die medizinischen Fortschritte insgesamt zu nennen sind. Neue Medizinprodukte, zum Beispiel Prothesen, die mit menschlichen Nervenbahnen verbunden werden, haben eine große Zukunft. Grüne Energie und E-Mobilität stehen im Mittelpunkt eines Trends, der ebenfalls allen geläufig ist. Der Klimawandel und die aktuellen politischen Verwerfungen machen deutlich, dass nur erneuerbaren Energien die Zukunft gehört – und damit Unternehmen, die auf diesem Gebiet tätig sind.

Der Fonds ist ein typisches Beispiel dafür, wie langfristig orientiertes Investieren aussehen kann. Denn natürlich schwanken die Werte. Trends verändern sich, und so passt sich auch der Fonds an. Anleger sollten also einen entsprechend langen Horizont haben. Letztlich rentiert sich die nachhaltige Ausrichtung, ist Vogt überzeugt: „Bei der Nachhaltigkeit handelt es sich unseres Erachtens um einen echten Trend, dem sich zukünftig kaum jemand entziehen kann. Wir gehen zudem davon aus, dass Unternehmen die nachhaltig agieren, langfristig deutlich besser performen. Dies geht auch aus diversen Studien hervor.“

Der Fonds zeigt zudem, wie breit das Spektrum der Sparkassen-Beratung angelegt ist. „Dazu gehören auch neue Konzepte, die die Bedürfnisse unserer Kunden aufgreifen“, sagt Vogt und nennt als Beispiel die Beratung zu Möglichkeiten des Nießbrauchs. Das aus der Immobilienübertragung bekannte Modell lasse sich auch auf Wertpapiervermögen übertragen, sagt Vogt. Es ist aus steuerlichen Aspekten interessant. Wenn etwa in der Familie ein Vermögen von einer Million Euro übertragen wird, fallen über die Freibeträge von 400.000 Euro hinaus Schenkungssteuern an. „Mit Nießbrauch-Regelungen kann man unter der Grenze bleiben“, erklärt Vogt. Es falle keine Schenkungssteuer an, dafür gebe es eine Ersparnis von bis zu 90.000 Euro.

„Für uns ist es wichtig, dass wir unsere Kunden ganzheitlich beraten“, fasst Vogt zusammen. Unter dem Dach des Instituts finden die Kunden nicht nur umfassende Angebote rund ums Vermögen, sondern auch eine Beratung etwa zur Immobilienfinanzierung und natürlich das Firmenkundengeschäft. Damit unterscheide sich die Stadtparkasse von anderen Banken, sagt Vogt.



FOTO: MICHAEL LÜBKE

„FÜR UNS IST ES WICHTIG, DASS WIR UNSERE KUNDEN GANZHEITLICH BERATEN“

Andreas Vogt
Generalbevollmächtigter der
Stadtparkasse Düsseldorf und
Leiter des Private Banking

„Künstler erfinden sich ständig neu“

Der Düsseldorfer Maler und Bildhauer Thomas Schönauer präsentiert und erklärt sein Werk – und damit gleich auch sein wirtschaftliches Leben als Künstler.

VON ANJA KÜHNER

„Was hat ein Künstler auf einem Forum für Privatbanken zu suchen?“ Mit dieser Frage beginnt der im Düsseldorfer Norden lebende Maler und Bildhauer Thomas Schönauer – und gibt sich sofort selbst die Antwort: „Ich bin nicht nur Künstler, sondern jemand, der sich durch die Kreativität anderer inspirieren lässt.“ Auch Gespräche mit kreativen Unternehmern, der Bankenwelt und die Teilnahme am RP-Forum Privatbanken sind ihm eine Inspirationsquelle.

Außerdem: „Künstler erfinden sich ständig neu.“ Das sei nicht nur ein kreativer Prozess und eine innere Notwendigkeit. So wie sich das Frühwerk von van Gogh von dessen Spätwerk unterscheide, so entwickle sich jeder Künstler. Auch dies sei mit der Weiterentwicklung der Geschäftsmodelle vieler Unternehmen während der Coronakrise vergleichbar. „Geschäfte und Restaurants waren während der Lockdowns geschlossen, und sie mussten ihre Umsätze durch Lieferservice generieren und sich neu erfinden.“



Beim RP-Forum Privatbanken stellte Thomas Schönauer eines seiner Werke vor. FOTO: ALOIS MÜLLER

Innovativ ist auch das Material, das Thomas Schönauer bei seinem auf dem Forum Privatbanken präsentierten Werk verwendet. Denn es entstand in enger Zusammenarbeit mit Werkstoff-Forschern. „Ich habe diese Art meiner Bilder „CT-Universum“ genannt, weil sie an Computertomographie-Bilder erinnern – oder an einen Blick durch ein Elektronenmikroskop“, schildert Schönauer. Dazu bringt er auf eine Metallplatte mit Farbpigmenten versetzte Harze und Acrylate – Klebstoffe – auf. Doch zunächst fand Schönauer nicht den Klebstoff, den er sich vorstellte.

Der Zufall kam ihm vor etwa acht Jahren zu Hilfe: Die dreidimensionale Wirkung seiner Bilder begeisterte damals Simone Bagel-Trah. Nachdem er ihr die verwendeten Materialien und seine Unzufriedenheit damit beschrieb, schlug ihm die Aufsichtsratsvorsitzende von Henkel eine Kooperation mit der Forschungs- und Entwicklungsabteilung der Klebstoffsparte vor. Schönauer, den die Nähe zu Werkstoff-Forschung seit jeher reizt und der deshalb auch als „The Engineering Artist“ bezeichnet wird, schlug ein. Gemeinsam mit Henkel-Wissenschaftlern fand sich das perfekte Material.

Thomas Schönauers Kunst ist weltweit gefragt. Im Jahr 2020 hatte er mit fünf Museen in Brasilien eine Wanderausstellung vorbereitet. „Alles war finanziert, fertig und verpackt – dann kam Corona und alles wurde abgesagt“, schildert der Unternehmer-Künstler. Er blieb auf einer sechsstelligen Summe sitzen. Nun ist er zuversichtlich, dass diese Museums-Tour nachgeholt werden kann: Im November fliegt er nach Brasilien und plant dort einen neuen Anlauf für die Ausstellungen.

Mehr zur Entstehung der CT-Universum-Werke: www.youtube.com/watch?v=4UTroshM8ag



Vor dem Gebäude der Volksbank Rhein-Ruhr am Duisburger Innenhafen steht seit 2019 die vom Bildhauer Thomas Schönauer entworfene Edelstahl-Skulptur „Cultivator“. Die runden Formen erinnern an Pflugschare. FOTO: SCHÖNAUER

Stimmige Einrichtung fürs Büro

Der lokale smow-Geschäftsführer Frank Michael Rempel weiß als Projektplaner, wie Büros und Räume zum Beispiel auch von Privatbanken eingerichtet sind.

VON ARND WESTERDORF

Frank Michael Rempel leitet als geschäftsführender Gesellschafter der smow D GmbH die gleichnamigen Designermöbel-Stores in Düsseldorf und Essen. Diese gehören über die Leipziger Firma Labelfarm zum bundesweiten smow-Verbund. Der 36-Jährige hat die Designermöbel verschiedener Top-Hersteller für das RP-Forum Privatbanken bereitgestellt.

Beim Themenfokus weist der Händler und Projektplaner auf die zeitgemäße Ausstattung von Privatbanken und anderen Geldinstituten hin. Diese leben von ihrer persönlichen Beratung, Seriosität und Vertraulichkeit, wobei die Privatbanken zusätzlich eine gewisse Exklusivität im Dienste einer überdurchschnittlich solventen Kundengruppe ausstrahlen. Dementsprechend erwarten diese Banken, aber auch andere Geldinstitute, ihre Kunden in repräsentativen Gebäuden und Räumlichkeiten. Diese sind zumeist

offen und ästhetisch-funktional eingerichtet. „Neben einem effizienten Beleuchtungsdesign verfügen sie über ein durchdachtes Farbkonzept und über mediales Equipment in einem dezenten Rahmen. Das schafft klare moderne Räume und sorgt dennoch für Wiedererkennbarkeit“, weiß Rempel. „Dabei wird natürlich auch auf Aspekte wie Datensicherheit, Ergonomie und Nachhaltigkeit geachtet.“

Da mit dem Bankwesen und mit Werten wie Qualität, Beständigkeit, Stabilität und Sicherheit oft auch das Nachbarland Schweiz assoziiert wird, verweist der Düsseldorfer Einrichtungsexperte unter anderem auf das Mobiliar von USM Haller. Zur Büroeinrichtung des eidgenössischen Herstellers zählen abschließbare Aktenschränke und Rollcontainer, aber auch andere Designermöbel. Zusammen mit den Möbeln und Accessoires weiterer Top-Hersteller ergeben

sie einen stimmigen Gesamteindruck. Dieser prägt nicht nur Meeting- und Konferenzräume, Büro- und Open-Space-Bereiche, sondern genauso Medienräume, Kreativlabore oder Rückzugsräume.

Der smow-Experte hat einige Referenzbeispiele aus seinem Tageschäft und Verbund wie etwa beim Bezug eines Neubaus der Digitalagentur „Herren der Schöpfung“. Deren dynamische Arbeitsweise sollte in der Bankenmetropole Frankfurt bestmöglich unterstützt werden und weiteres Wachstum berücksichtigen, erklärt Rempel: „Die Arbeitsbereiche sollten weiterhin offen gestaltet sein, jedoch mehr Rückzugsmöglichkeiten und Think Tanks für spontane Besprechungen und Projektarbeit bieten. Ergebnis ist nach unserer Ansicht das modernste und agilste Büro der Stadt.“



Eine ästhetisch-funktionale Büroausstattung mit stimmigem Gesamteindruck – darauf legen Unternehmen wert, die ihren Mitarbeitern, aber auch anspruchsvollen Kunden ein passendes Umfeld bieten wollen. Dazu zählen – so der smow-Chef Frank Michael Rempel – auch Banken und Private Banking-Abteilungen renommierter Institute. FOTO: SMOW/EDUARDO PEREZ