

diskurs

DAS MAGAZIN DER WEBERBANK



**Dr. Rasmus
Rothe**

Europa stärken mit
Künstlicher Intelligenz

**Münzen
und Gold**

Die Renaissance
numismatischer Anlagen

**Passion für
die Kunst**

Die Sammlung
Scharf-Gerstenberg



Mercedes-Benz

Innovation seit der ersten Stunde.

Fortschritt und Komfort kennen keine Grenzen – auch nach 140 Jahren nicht. Ob mit AIR-BALANCE Paket¹ für ein individuelles Beduftungserlebnis in der C-Klasse oder Routinen-Funktion des MBUX Multimediasystems in der E-Klasse. Überzeugen Sie sich einfach selbst bei Ihrer Mercedes-Benz Niederlassung Berlin.

JETZT 1,40 %² JUBILÄUMSZINS SICHERN



¹ Sonderausstattung je nach individueller Konfiguration. ² Ein freibleibendes Finanzierungsbeispiel der Mercedes-Benz Bank AG, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart, für Privatkunden für eine C-Klasse 180 Limousine³, Hubraum: 1.496 cm³, 125 kW + bis zu 17 kW, Kraftstoff: Super. Fahrzeugpreis 42.427,31 €, Anzahlung 8.444,06 €, Gesamtkreditbetrag 33.983,25 €, Gesamtbetrag 35.515,31 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlauflistung 40.000 km, Sollzins gebunden p. a. 1,39 %, effektiver Jahreszins 1,40 %, Schlussrate (bei Option der Fahrzeugübernahme) 20.683,31 €, 48 mtl. Finanzierungsraten à 309,00 €. Stand Februar 2026. Der Fahrzeugpreis für ihr ausgewähltes Finanzprodukt versteht sich zzgl. lokaler Überführungskosten. Ist der Darlehensnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein gesetzliches Widerrufsrecht nach § 495 BGB. Gemäß den Darlehensbedingungen ist für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. Andere Motorisierungs- und Ausstattungsvarianten gegen Aufpreis möglich. Das abgebildete Fahrzeug enthält Sonderausstattungen. Der Jubiläumszins in Höhe von 1,40 % gilt für Bestellungen der C-Klasse im Zeitraum vom 01.01. bis 30.04.2026. Bei Hinzunahme erweiterter Lieferumfänge ist ein abweichender Jahreszins möglich.

³ Mercedes-Benz C 180 | Energieverbrauch kombiniert: 6,9–6,1 l/100 km | CO₂-Emissionen kombiniert: 156–139 g/km | CO₂-Klassen: F–E



Anbieter: Mercedes-Benz AG, Mercedesstraße 120, 70372 Stuttgart
Vertriebspartner vor Ort: Mercedes-Benz AG - Niederlassung Berlin
Salzufer 1 · Seeburger Straße 27 · Rhinstraße 120 · Holzhauser Straße 11
Daimlerstraße 165 · Hans-Grade-Allee 61, Schönefeld
Mail: vertrieb.berlin@mercedes-benz.com · Tel.: 030-3901-2000
<http://www.mercedes-benz-berlin.de>

LEMPERTZ

1845

AUKTIONEN IN KÖLN UND BERLIN

25. April	20. Berlin Auktion Jubiläumsauktion
19. Mai	Schmuck & Uhren
20. Mai	Kunstgewerbe
21. Mai	Alte Meister und 19. Jh.
5. Mai	Photographie
5./6. Mai	Moderne und Zeitgenössische Kunst
13. Juni	Asiatische Kunst

EINZIGARTIGE MONUMENTALE PRUNKVASE

Berlin, KPM, 1895. H 116 cm. Ehemals Grafen zu Eulenburg
Jubiläumsauktion 25. April 2026 in Berlin
Schätzpreis € 300.000–450.000

Poststraße 22
10178 Berlin
T 030–27 87 60 80
berlin@lempertz.com
www.lempertz.com

Bitte melden
Sie sich für
den Lempertz-
Newsletter an:



KI UND IHRE FACETTEN: In dieser Ausgabe von diskurs stellen wir Ihnen Persönlichkeiten vor, die mit ihrer Vision von den Möglichkeiten künstlicher Intelligenz unsere Gesellschaft vorantreiben. So sprachen wir mit Dr. Rasmus Rothe, Gründer und Partner von Merantix Capital, über die Bedeutung von KI für ein prosperierendes Europa. Über KI-gestützte medizinische Optionen für die Kinderwunschbehandlung diskutierten wir mit der Gründerin von Ovom Care, Felicia von Reden.

KUNST SEHEN LERNEN: Julietta Scharf ist Sammlerin in vierter Generation. Sie hat die Familiensammlung Scharf-Gerstenberg in eine Stiftung eingebracht und den Museen zu Berlin als Dauerleihgabe zur Verfügung gestellt. Bei unserem Besuch sprachen wir über ihr Leben mit Kunst, den generationsübergreifenden roten Faden der Sammlung und darüber, was Kunst für sie persönlich bedeutet.

RÜCKKEHR DER MÜNZEN: Der Schweizer Numismatiker Jürg Richter zählt zu den bekanntesten Experten im deutschsprachigen Raum. Mit ihm sprachen wir über den Unterschied zwischen Sammeln und Investieren und fragten ihn nach seiner Einschätzung der weiteren Entwicklung für Gold- und Silbermünzen. Tipps für Einsteiger konnten wir ihm ebenfalls entlocken.

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER, diese und weitere Themen erwarten Sie in der neuen Ausgabe von diskurs. Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.

*Ja
Klaus Siegers*

Klaus Siegers

Vorsitzender des Vorstandes
Weberbank Actiengesellschaft

diskurs

DAS MAGAZIN DER WEBERBANK

Entrée

- 8 **Die „Weber-Bank“**
Der Wasserball-Ausnahmesportler Hagen Stamm verrät sein Bank-Geheimnis
- 10 **Privatsammlung**
Zu Gast bei Manuel Koch
- 12 **Auf einen Blick**
Zivilgesellschaftliches Engagement



Debatte

- 14 **Kommentar**
Klaus Siegers über Verlässlichkeit in schwierigen Zeiten
- 16 **Auf ein offenes Wort**
Wie viel Privatisierung verträgt ein Bildungssystem, das sich als gerecht versteht?

Aus der Weberbank

- 18 **Einblick**
Robby Pietschmann über Kompetenz für Stiftungen
- 23 **Gut zu wissen**
Sebastian Iring über die „temporäre Rente“
- 32 **Nachgefragt**
Elena Wagner über das erweiterte Leistungsspektrum im Bereich Immobilien
- 35 **#ESGgeht Voran**
Oliver Borgis über G wie Governance

Kapital

- 20 **Münzen im Portfolio**
Der Schweizer Numismatiker Jürg Richter im Interview
- 24 **Zukunft aus Potsdam**
Ein Leuchtturmprojekt für Forschung und Lehre
- 28 **Gründerstadt**
Vorgestellt: Simply Onno, LAØRI, LOOSH und Soulhouse
- 36 **Wirtschaft und Trends**
Dr. Max Hanisch über die US-Wirtschaft

Perspektive

- 38 **Der Problemlöser**
Dr. Rasmus Rothe zu Europas Chancen durch KI und den großen Wandel, der gerade erst beginnt
- 42 **Die Hoffnungsbauerin**
Wie Felicia von Reden die Kinderwunschbehandlung revolutionieren will

Salon

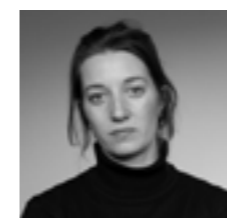
- 46 **Kunst sehen lernen**
Sammlerin und Stifterin Julietta Scharf über die generationsübergreifende Leidenschaft für Kunst
- 50 **Bürgerliches Erbe für die Gegenwart**
Ein Besuch bei der Mendelssohn-Gesellschaft in Berlin-Mitte
- 53 **Mein Berlin**
Mit Sängerin und Songwriterin Esther Graf
- 54 **Mit Freude etwas zurückgeben**
Die Stiftung am Grunewald hat sich der Förderung junger Menschen verschrieben
- 58 **Gewinnspiel / Impressum**



Mitwirkende an dieser Ausgabe



ELSA RETTIG studiert Fashion & Branding am Amsterdam Fashion Institute. Neben ihrer Tätigkeit als Freelancerin verstärkt sie das Redaktionsteam von diskurs. Für diese Ausgabe führte sie das Interview mit Esther Graf für die Rubrik „Mein Berlin“.



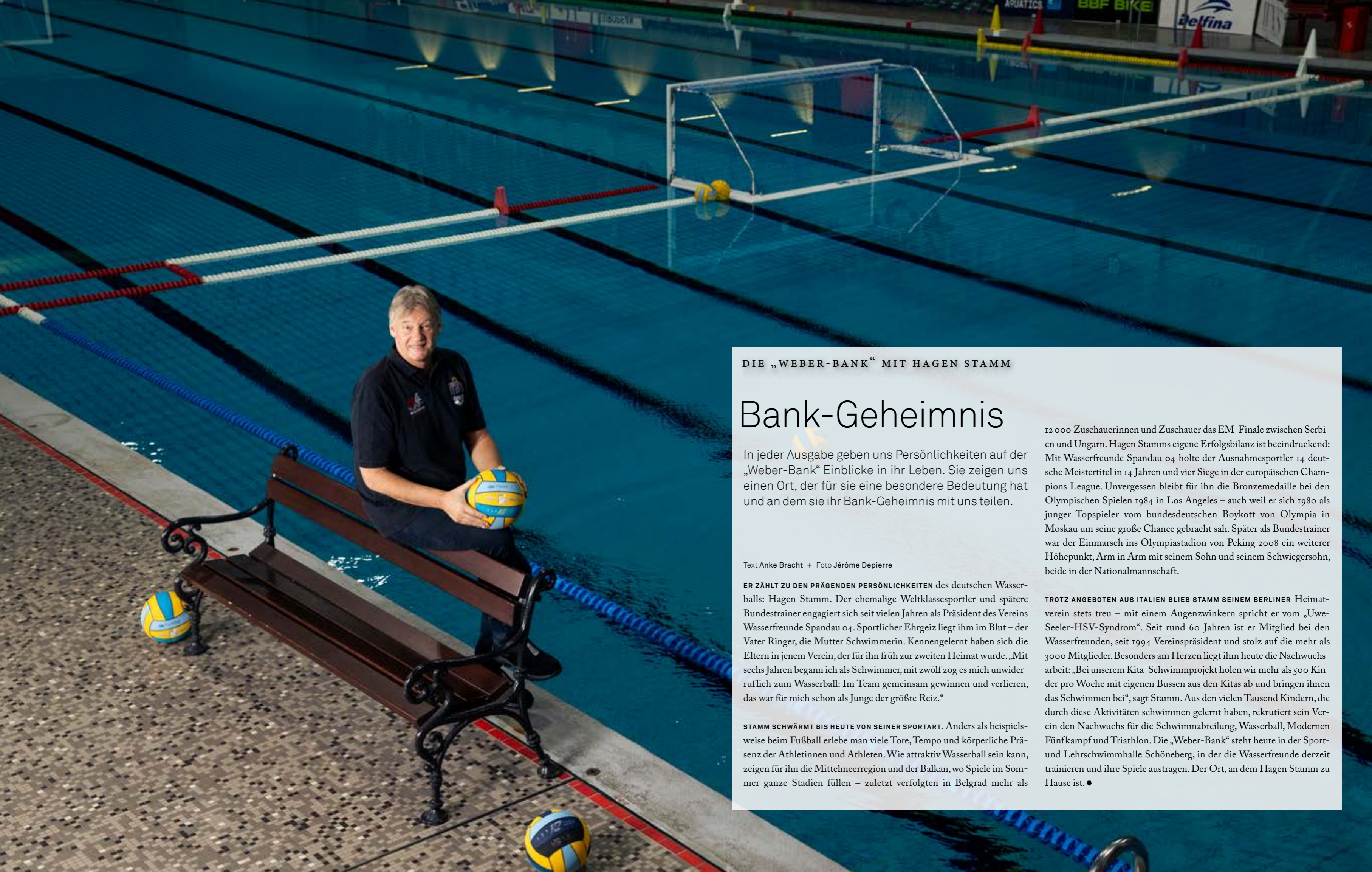
MIRKA PFLÜGER ist freie Fotografin in Berlin. Sie studierte an der Ostkreuzschule für Fotografie in Berlin und in der Meisterklasse von Ute Mahler. In dieser Ausgabe fotografierte sie die Privatsammlung von Manuel Koch.



KATRIN STREICHER studierte Fotografie und Visuelle Anthropologie. Neben Auftragsarbeiten für internationale Medien arbeitet sie an freien Projekten. Für diese Ausgabe setzte sie die Stiftungsexperten der Weberbank in Szene.



ANNIKA MUTH studierte Gesellschafts- und Wirtschaftskommunikation an der UdK Berlin. Heute ist sie als Freelance Visual Communication & Production Assistant tätig. Für diskurs recherchierte sie über zivilgesellschaftliches Engagement.



DIE „WEBER-BANK“ MIT HAGEN STAMM

Bank-Geheimnis

In jeder Ausgabe geben uns Persönlichkeiten auf der „Weber-Bank“ Einblicke in ihr Leben. Sie zeigen uns einen Ort, der für sie eine besondere Bedeutung hat und an dem sie ihr Bank-Geheimnis mit uns teilen.

Text Anke Bracht + Foto Jérôme Depierre

ER ZÄHLT ZU DEN PRÄGENDEN PERSÖNLICHKEITEN des deutschen Wasserballs: Hagen Stamm. Der ehemalige Weltklassesportler und spätere Bundestrainer engagiert sich seit vielen Jahren als Präsident des Vereins Wasserfreunde Spandau 04. Sportlicher Ehrgeiz liegt ihm im Blut – der Vater Ringer, die Mutter Schwimmerin. Kennengelernt haben sich die Eltern in jenem Verein, der für ihn früh zur zweiten Heimat wurde. „Mit sechs Jahren begann ich als Schwimmer, mit zwölf zog es mich unwiderwillig zum Wasserball: Im Team gemeinsam gewinnen und verlieren, das war für mich schon als Junge der größte Reiz.“

STAMM SCHWÄRMT BIS HEUTE VON SEINER SPORTART. Anders als beispielsweise beim Fußball erlebe man viele Tore, Tempo und körperliche Präsenz der Athletinnen und Athleten. Wie attraktiv Wasserball sein kann, zeigen für ihn die Mittelmeerregion und der Balkan, wo Spiele im Sommer ganze Stadien füllen – zuletzt verfolgten in Belgrad mehr als

12 000 Zuschauerinnen und Zuschauer das EM-Finale zwischen Serbien und Ungarn. Hagen Stammans eigene Erfolgsbilanz ist beeindruckend: Mit Wasserfreunde Spandau 04 holte der Ausnahmesportler 14 deutsche Meistertitel in 14 Jahren und vier Siege in der europäischen Champions League. Unvergessen bleibt für ihn die Bronzemedaille bei den Olympischen Spielen 1984 in Los Angeles – auch weil er sich 1980 als junger Topspieler vom bundesdeutschen Boykott von Olympia in Moskau um seine große Chance gebracht sah. Später als Bundestrainer war der Einmarsch ins Olympiastadion von Peking 2008 ein weiterer Höhepunkt, Arm in Arm mit seinem Sohn und seinem Schwiegersohn, beide in der Nationalmannschaft.

TROTZ ANGEBOTEN AUS ITALIEN BLIEB STAMM SEINEM BERLINER Heimatverein stets treu – mit einem Augenzwinkern spricht er vom „Uwe-Seeler-HSV-Syndrom“. Seit rund 60 Jahren ist er Mitglied bei den Wasserfreunden, seit 1994 Vereinspräsident und stolz auf die mehr als 3000 Mitglieder. Besonders am Herzen liegt ihm heute die Nachwuchsarbeit: „Bei unserem Kita-Schwimmprojekt holen wir mehr als 500 Kinder pro Woche mit eigenen Bussen aus den Kitas ab und bringen ihnen das Schwimmen bei“, sagt Stamm. Aus den vielen Tausend Kindern, die durch diese Aktivitäten schwimmen gelernt haben, rekrutiert sein Verein den Nachwuchs für die Schwimmabteilung, Wasserball, Modernen Fünfkampf und Triathlon. Die „Weber-Bank“ steht heute in der Sport- und Lehrschwimmhalle Schöneberg, in der die Wasserfreunde derzeit trainieren und ihre Spiele austragen. Der Ort, an dem Hagen Stamm zu Hause ist. ♦

PRIVATSAMMLUNG

Der Salon als Resonanzraum – die Sammlung Manuel Koch

Der Unternehmer Manuel Koch lebt inmitten einer beachtlichen Sammlung. Doch erst seine persönliche Beziehung zu den Kunstschaffenden macht für ihn die Werke zu Schätzen von hohem emotionalen Wert.

Text Christoph Horn + Fotos Mirka Pflüger

WER DEN RAUM AM SCHINKELPLATZ, den Manuel Koch lakonisch seinen „Salon“ nennt, betritt, spürt rasch: Hier geht es nicht um Repräsentation, sondern um Beziehung. Mehr als 100 Arbeiten drängen sich an den Wänden, Gesichter blicken den Besucherinnen und Besuchern entgegen, junge Positionen neben etablierten Namen. Der Berliner Medienunternehmer versteht diesen Ort als sozialen Resonanzraum – inspiriert von Salonabenden, die er vor Jahren in New York kennenlernte. Dort kamen Menschen aus Musik, Wirtschaft oder Politik ohne Agenda miteinander ins Gespräch. Als Börsen- und Finanzexperte hat sich Manuel Koch auch mit dem Thema Kunst als Investment intensiv beschäftigt. Dass er in so kurzer Zeit eine beachtliche Sammlung formiert hat, überrascht ihn selbst. Erst vor vier Jahren, erzählt Koch, habe er begonnen, Kunst ernsthaft zu erwerben.

DER AUFTAKT WAR EIN AQUARELL des zeitgenössischen Berliner Malers Christopher Lehm-pfuhl, das das Stadtschloss zeigt – jenes Panorama, das Koch täglich aus seiner Wohnung erblickt. Der persönliche Kontakt zur Künstlerin oder zum Künstler, das Abholen des Werks im Atelier, später ein eigens für ihn gemaltes Bild: Für Koch markieren solche Begegnungen den Kern des Sammelns. Kunst entsteht für ihn nicht im Vakuum, sondern im Austausch. Gleichwohl ist der Sammler kein Romantiker. „Die schönste Rendite ist die Freude am Kunstwerk“, sagt er, räumt aber ein, dass mit steigenden Preisen auch der Wunsch nach

Werthaltigkeit wächst. 90 Prozent der Arbeiten, schätzt er nüchtern, würden sich wohl kaum je refinanzieren lassen. Doch einige wenige könnten Stabilität oder gar Zuwachs versprechen. Mit ironischer Selbstdiagnose spricht er vom „Klumpenrisiko an der Wand“ – und zugleich von seiner „Rente“.

BESONDERS AM HERZEN LIEGEN IHM JUNGE Künstlerinnen und Künstler. Statt ikonischer Trophäen interessiert ihn das Entdecken. Regelmäßig streift Koch durch Ateliers, sucht den frühen Kontakt. Ein exemplarischer Fall ist Kiriakos Tompolidis, auf den er 2022 während eines Rundgangs in der Universität der Künste Berlin aufmerksam wurde und spontan im Atelier ein Werk kaufte. Seither hat der Maler eine steile Karriere hingelegt: internationale Galerievertretung, Beiträge zu Biennalen, Museumsausstellungen. Doch wichtiger als der Marktwert bleibt für Koch die Präsenz der Bilder im Alltag. Vier Arbeiten von Tompolidis besitzt er inzwischen – und spricht von ihnen, als gehörten sie zur Familie.

BERLIN BILDET DABEI DAS NATÜRLICHE HABITAT für sein Sammeln. Als gebürtiger Berliner kennt Koch die Metamorphosen der Stadt seit den Nachwendejahren. Prenzlauer Berg zum Beispiel, einst rau und improvisiert, ist heute kaum wiederzuerkennen. Gerade diese Dynamik hat eine produktive Kunstszene hervorgebracht: nicht so sehr Verkaufsmaschine, sondern Labor, Kelleratelier statt Hochglanz. Zwar reist Koch regelmäßig nach Paris, Lon-

don oder New York, um dort die großen Ausstellungen und Messen zu besuchen, doch sein Fokus bleibt Deutschland – darin vor allem Berlin und daneben das Rheinland. Kunst, so wird im Gespräch in Kochs Salon deutlich, ist für ihn weder reiner Rückzugsort noch bloßes Investment. Sie fungiert als Inspirationsquelle, als gedanklicher Motor in einem Raum, der alles zugleich ist: Wohnort, Arbeitsplatz und Bühne für Gespräche. Sein Salon wird zum innersten Punkt, die Werke sind ständige Gesprächspartner. Fragt man Manuel Koch, welches Werk seine Haltung am besten verkörpere, kehrt er zu Tompolidis zurück. Früh entdeckt, persönlich begleitet, im Wert gestiegen – und doch vor allem emotional verankert.

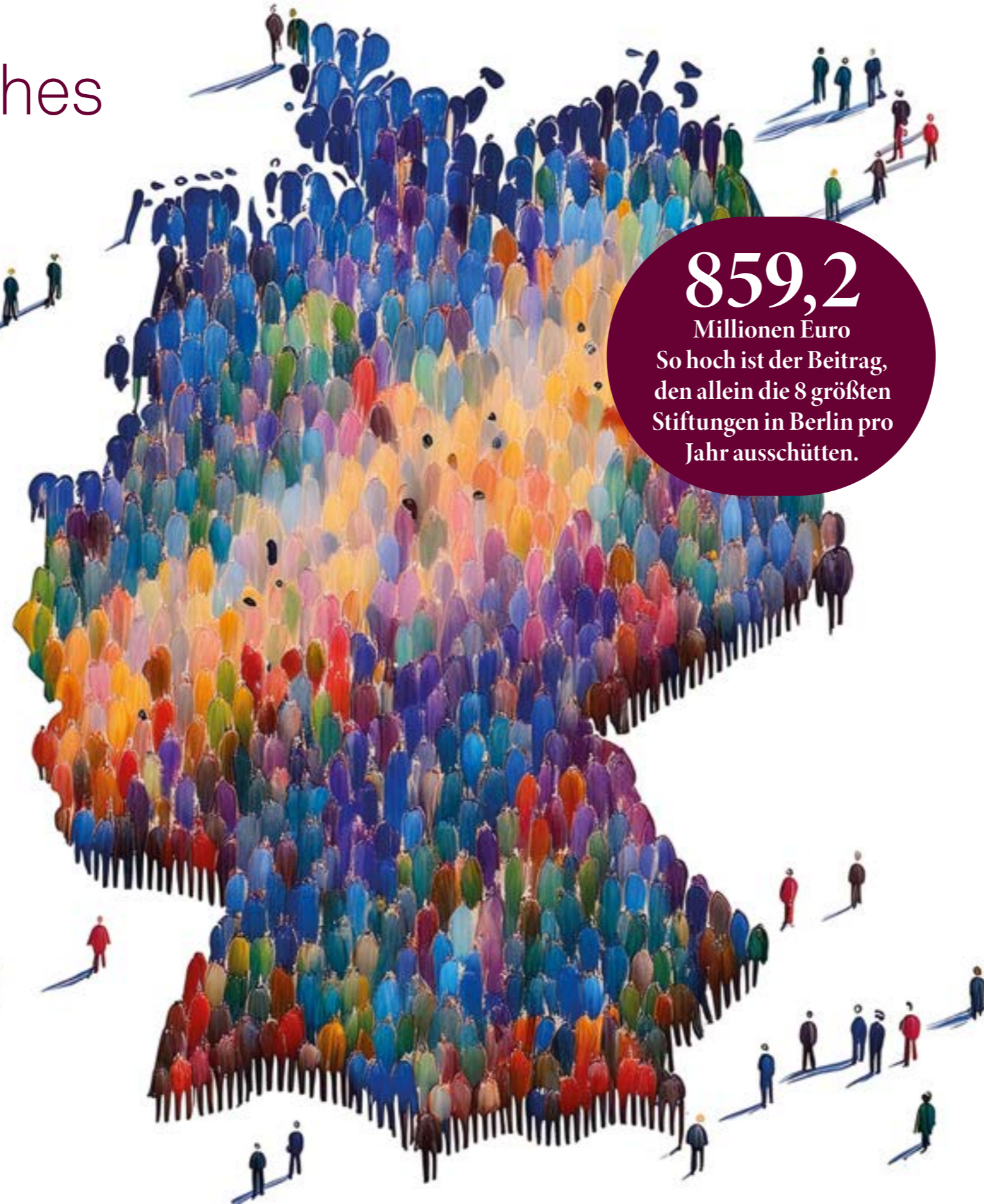
DARIN BÜNDELT SICH SEIN SELBSTVERSTÄNDNIS ALS SAMMLER: neugierig, nahe an den Künstlerinnen und Künstlern, bereit zu lernen. Koch liest Kunstmarktanalysen, hört Podcasts in mehreren Sprachen, verfolgt Instagram ebenso wie kunsthistorische Studien. Beratung spielt dabei eine untergeordnete Rolle, entscheidend ist die geschärfte Intuition eines Vielsehers. So entsteht das Porträt eines Sammlers, der weniger hortet als vernetzt, weniger spekuliert als begleitet. Manuel Koch sammelt Bilder – und mit ihnen sammelt er Beziehungen, Geschichten, Entwicklungen. So verwandelt er seinen Salon am Schinkelplatz in einen Ort, an dem sich Kunst nicht museal distanziert, sondern lebendig und widersprüchlich zeigt: nicht allein als Kapitalanlage, sondern als Gegenwart. ●

Umgeben von Kunst: In den Privaträumen von Manuel Koch verlaufen die Grenzen zwischen Leben, Arbeiten und Salon fließend.

AUF EINEN BLICK

Zivilgesellschaftliches Engagement

Sich für das Miteinander zu engagieren ist für viele Menschen hierzulande selbstverständlich. Diese Haltung hat zivilgesellschaftliches Engagement zu einer wichtigen Kraft gemacht, die dort wirksam wird, wo der Staat in seinen Möglichkeiten beschränkt ist. Ein Überblick



859,2
Millionen Euro
So hoch ist der Beitrag, den allein die 8 größten Stiftungen in Berlin pro Jahr ausschütten.

EHRENAMT

27 Millionen Menschen übten 2024 ein Ehrenamt in Deutschland aus, das sind 36,7% der Bevölkerung ab 14 Jahren.

Rund 800 000 Menschen engagieren sich, das ist fast jeder 3. Einwohner der Hauptstadt.

ORGANISATIONEN

In Deutschland gab es im Jahr 2022 rund **657 000 zivilgesellschaftliche Organisationen.**

Von diesen **Vereinen, Stiftungen und NGOs** sind an die **30 000 in Berlin** zu finden.

STIFTUNGEN

26 349
rechtsfähige Stiftungen

1102
rechtsfähige Stiftungen

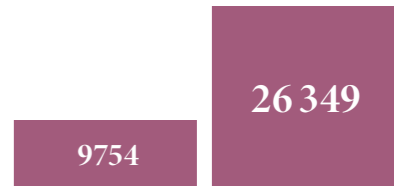
711
Neuerrichtungen

26
Neuerrichtungen

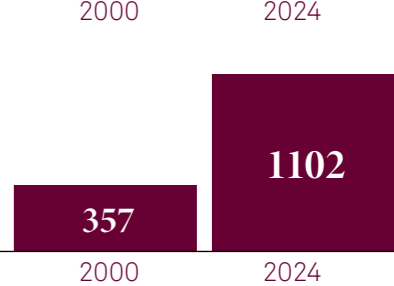
Anzahl bundesweit

Anzahl Berlin

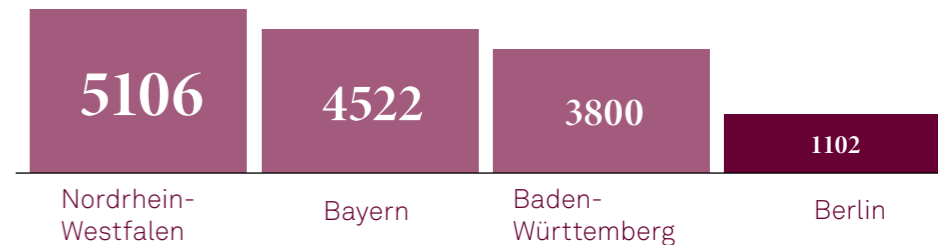
Die Anzahl der Stiftungen hat sich bundesweit seit 2000 fast verdreifacht.



Die Anzahl der Stiftungen in Berlin hat sich seit 2000 fast vervierfacht.



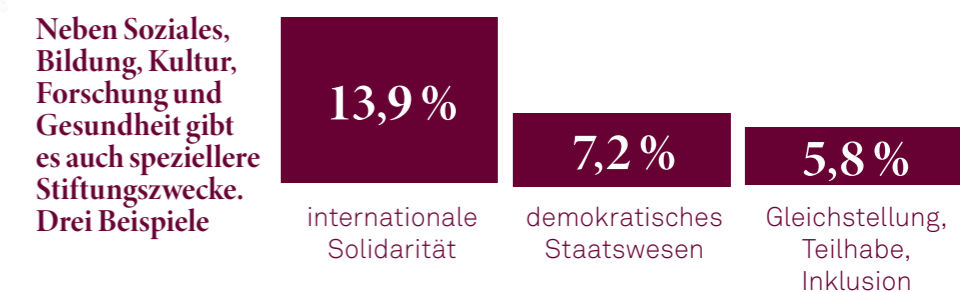
Ranking der Bundesländer/absolute Zahlen



Anzahl der Stiftungen je 100 000 Einwohner



Wofür setzen sich Stiftungen in Berlin ein?



Quellen: www.berlin.de, www.bundesregierung.de, www.stiftungen.de

Was trägt, wenn alles sich bewegt

Für echte Verlässlichkeit braucht es solide, nachvollziehbare Konzepte und allem voran: Vertrauen, das auf Kompetenz und Kontinuität beruht.

Text Klaus Siegers, Vorsitzender des Vorstandes der Weberbank



WIRTSCHAFTLICHE ZYKLEN VERLAUFEN SELTEN GRADLINIG. Märkte verändern sich, neue Trends entstehen, Megatrends gar, geopolitische Entwicklungen beeinflussen Kapitalströme und Investitionsentscheidungen. Gerade vor diesem Hintergrund zeigt sich, was echte Verlässlichkeit bedeutet: nicht das Vermeiden von Veränderungen, sondern die neugierig-aufgeschlossene Fähigkeit, sie einzuordnen und daraus klare, tragfähige Strategien für Ihr Vermögen zu entwickeln.

UNSER ANSPRUCH BEI DER WEBERBANK ist es, Ihnen genau diese Orientierung zu geben. Individuell, vorausschauend und mit der Sorgfalt, die komplexe Vermögensstrukturen erfordern und verdienen. Dass uns dies ganz ordentlich gelingt, bestätigt nicht nur das Vertrauen, das Sie uns dankenswerterweise entgegenbringen, sondern auch die unabhängige Bewertung durch renommierte Private-Banking-Vergleiche. In der aktuellen Auszeichnungssaison hat die Weberbank erneut so erfolgreich abgeschnitten wie kaum eine andere Bank in Deutschland. Diese Anerkennung ist für uns Bestätigung und Verpflichtung zugleich: Bestätigung unserer Beratungsqualität und selbstverständlich auch Verpflichtung, dieses Niveau jeden Tag aufs Neue unter Beweis zu stellen.

DENN EXZELLENTER BERATUNG ZEIGT SICH nicht in einzelnen Empfehlungen, sondern im Zusammenspiel vieler Faktoren. Sie zeigt sich darin, langfristige wirtschaftliche Trends frühzeitig zu erkennen und sinnvoll in Portfoliostrategien zu übersetzen. Sie zeigt sich darin – und diese Ausgabe von Diskurs ist ein Beispiel dafür –, Chancen im Immobilienmarkt differenziert zu bewerten, nämlich mit Blick auf

Werthaltigkeit, Nutzungsperspektiven und Generationenplanung. Und sie zeigt sich in der sensiblen Begleitung von Stiftungsvermögen, wo neben wirtschaftlichen Zielen stets auch Verantwortung und Werte eine zentrale Rolle spielen.

VIELE VON IHNEN BESCHÄFTIGEN SICH ZUDEM intensiv mit nachhaltigen Geldanlagen. Auch hier geht es nicht um kurzfristige Moden, sondern um fundierte, nachvollziehbare Konzepte, die ökologische und gesellschaftliche Wirkung mit wirtschaftlicher Solidität verbinden. Gleiches gilt für innovative Lösungen wie die „temporäre Rente“, die clevere Wege eröffnet, Vermögen gezielt und planbar für bestimmte Lebensphasen einzusetzen. Unser Anspruch ist es, Ihnen solche Möglichkeiten verständlich zu machen und sie in eine Gesamtstrategie einzubetten, die zu Ihren persönlichen Zielen passt.

WAS UNS DABEI LEITET, ist ein klares Selbstverständnis: Private Banking ist Vertrauenssache. Dieses Vertrauen entsteht durch persönliche Begegnung, durch Kompetenz, durch Kontinuität – und durch die Gewissheit, eine Partnerin an der Seite zu haben, die unabhängig denkt und langfristig handelt.

ICH BIN STOLZ AUF DAS, WAS WIR ALS WEBERBANK gemeinsam mit Ihnen erreicht haben. Vor allem aber bin ich dankbar: für Ihr Vertrauen und für die Verantwortung, die Sie uns in bewegten Zeiten übertragen. Meine Kolleginnen und Kollegen und ich verstehen dieses Vertrauen als Ansporn. Wir werden weiterhin alles daransetzen, es uns jeden Tag aufs Neue zu verdienen. ●

„
Exzellente Beratung zeigt sich, wo Verantwortung und Werte eine zentrale Rolle spielen.
“

BANG &

Beosound Premiere



Come closer



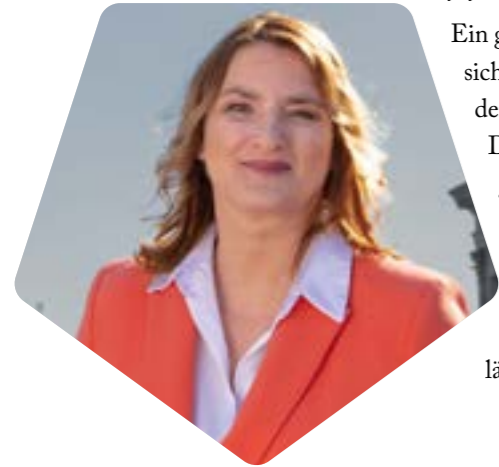
Bang & Olufsen Flagshipstore im LIVING BERLIN
Klang & Design GmbH & Co. KG, Kantstr. 17, 10623 Berlin
+49 30 31515131 | living.berlin@beostores.com

OLUFSSEN

AUF EIN OFFENES WORT

Wie viel Privatisierung verträgt ein Bildungssystem, das sich als gerecht versteht?

Bildung ist der Türöffner zur Selbstverwirklichung und Grundlage für Teilhabe. Was kann der Staat dafür leisten – und wo können sich private Träger einbringen? Fünf Expertinnen und Experten haben Antworten.



”

Ein gerechtes Bildungssystem braucht keinen Kulturkampf staatlich versus privat, sondern Regeln, die Zugang sichern und Innovation ermöglichen. Die Niederlande zeigen das: Öffentliche und frei getragene Schulen werden gleich finanziert; der Staat setzt Standards, Träger gestalten Profile. In Berlin belegt der *Tagesspiegel* 2025: Die Berlin Cosmopolitan School (BCS) liegt mit Abiturschnitt 1,5 vorn, zugleich senkt Berlin Elternbeiträge an freien Schulen über Schulgeldersatz für Geringverdiener, um Durchmischung zu stärken. Für Deutschland folgt: Wenn Veränderung Normalzustand ist, braucht Schule mutige Konzepte – Balance of Green and Screen (Natur und Technik), Bilingualität, Sport, Musik und Tanz, Werkstätten, Robotik – plus Future Skills, die BCS als Skills in Practice im Alltag übt. Die Konsequenz: verlässliche öffentliche Finanzierung freier Schulen statt Schulgeldruck, gekoppelt an Transparenz, faire Aufnahme und Durchlässigkeit, damit Innovation skaliert und ins staatliche System ausstrahlt.

Yvonne Wende

Geschäftsführende Direktorin der Berlin Cosmopolitan School

“

”

Der Weg zu Gerechtigkeit in der Bildung führt über mehr Gestaltungsfreiheit. Wir brauchen mehr Gestaltungsfreiheit für die Schülerinnen und Schüler und Räume zum Denken und Tun für die Pädagoginnen und Pädagogen. Dazu gehört auch das kritische Auseinandersetzen mit traditionellen Methoden. Nur so können alle mit den neuen digitalen Möglichkeiten und Chancen mitgehen und sich der nötigen Innovation und Zukunftsorientierung in der Lehre stellen. Dies wäre gepaart mit einer heterogenen Schulträgerstruktur durch Kommunen, Stiftungen, Kirchen und Vereine. So entsteht ein hohes Maß an pädagogischen Gestaltungsmöglichkeiten mit echtem Wettbewerb unterschiedlicher Konzepte. Das Land behielte die fachliche Aufsicht und gäbe den Rahmen für Lerninhalte vor. Schule ist ein lebender Organismus mit vielen Akteuren. Sie gelingt am besten, wenn sich alle gemeinsam verantwortlich fühlen. Die Schulleitung ist für das ganze Team da. Darüber hinaus sollte die Verantwortung für Gebäude, technisches Personal und die Entwicklung des Ganztags in derselben Hand liegen wie die Fachaufsicht für die Lehrkräfte. In der Finanzierung gäbe es eine Kostenerstattung pro Schulplatz, unabhängig von der Schulträgerschaft. So würde Bürokratie verringert, echtes Wahlrecht nach pädagogischem Angebot für Eltern ermöglicht, und das Erheben von Schulgeld wäre nicht mehr nötig.

Frank Hohn

Vorstandsvorsitzender der Hoffbauer-Stiftung

”

Ein Bildungssystem, das gerecht sein soll, ist darauf angewiesen, dass die öffentliche Hand dafür Verantwortung übernimmt. Bildung ist keine Ware, sondern ein zentrales, gemeinsam getragenes Versprechen: verbindliche Qualität und möglichst gleiche Teilhabechancen, unabhängig von Herkunft, Einkommen oder Wohnort. Diese Verantwortung darf der Staat nicht delegieren. Aber staatliche Steuerung allein ist nicht allen qualitativen Herausforderungen gewachsen. Private Schulen, Stiftungen und andere Akteure leisten hier einen wichtigen Beitrag: Sie entwickeln Profile, erproben pädagogische Konzepte und investieren gezielt in Qualität. Ihr Mehrwert liegt nicht in besseren Bedingungen für wenige, sondern in der Fähigkeit, Entwicklung vorzudenken und vorzuleben. Problematisch wird Privatisierung dort, wo Qualitätsentwicklung vom Zufall privater Initiative abhängt oder sich vom Gesamtsystem entkoppelt. Private Verantwortung muss anschlussfähig bleiben und mit Impulsen zu einer besseren Bildungsqualität für alle beitragen – nicht nur zur Optimierung einzelner Einrichtungen.

“

Prof. Dr. Kai Maaz

Geschäftsführender Direktor DIPF | Leibniz-Institut für Bildungsforschung und Bildungsinformation



”

Ein gerechtes Bildungssystem beginnt für mich dort, wo Bildung als gemeinschaftliche Aufgabe verstanden wird. In einer Schule erleben Kinder nicht nur Unterricht, sondern Beziehung, Verlässlichkeit und Zugehörigkeit. Das lässt sich nicht privatisieren. Privatisierung kann punktuell bereichern – etwa durch Kooperationen mit Stiftungen oder externen Partnern, die Expertise, Zeit oder neue Perspektiven einbringen. Entscheidend ist jedoch, dass diese Angebote allen Kindern zugutekommen und nicht von Herkunft, Einkommen oder Bildungsnähe abhängen. Sobald Zugänge selektiv werden oder Verantwortung aus dem öffentlichen System ausgelagert wird, gerät Bildungsgerechtigkeit ins Wanken. Unsere Schule verstehen wir als ein Lerndorf: ein Ort, an dem viele Verantwortung füreinander tragen. Dieses Dorf braucht einen starken öffentlichen Rahmen, der Sicherheit gibt und Vielfalt ermöglicht. Der Staat darf diese Verantwortung nicht abgeben – auch nicht gut gemeint. Bildung ist kein Markt, sondern ein Versprechen an die nächste Generation. Und dieses Versprechen muss für alle gelten.

“

Sandra Scheffel

Schulleiterin der Maria-Leo-Grundschule in Berlin-Pankow

”

Privatisierung im Bildungsbereich kann Ungleichheiten verstärken – daran besteht kein Zweifel. Nicht alle Familien können ihren Kindern den Besuch einer Privatschule ermöglichen. Ein leistungsfähiger öffentlicher Bildungssektor ist deshalb unverzichtbar. Die entscheidende Frage lautet jedoch: Warum wünschen sich immer mehr Eltern und Kinder den Besuch einer Privatschule? Warum ist die Nachfrage nach Privatschulen so hoch, dass diese oft lange Wartelisten führen müssen? Nach meiner Erfahrung geht es dabei selten um Prestige. Viel häufiger steht die Sorge im Vordergrund, dass Kinder in großen Klassen nicht ausreichend gesehen und individuell gefördert werden. Genau hier liegen die Stärken vieler privater Schulen. Sie müssen Familien ein Angebot machen, das überzeugender ist als das der öffentlichen Schule – denn sie verlangen Geld für etwas, das andernorts kostenlos angeboten wird. Wären die Rahmenbedingungen an öffentlichen Schulen besser, gäbe es vermutlich deutlich weniger kostenpflichtige Privatschulen. Gleichzeitig tragen sie eine besondere Verantwortung. Durch Stipendien und Förderprogramme müssen sie für soziale Durchlässigkeit sorgen und verhindern, zu exklusiven Einrichtungen für Besserverdienende zu werden. Ein gerechtes Bildungssystem verträgt Privatisierung nur dann, wenn Staat und private Träger gemeinsam Verantwortung übernehmen. Öffentliche Schulen und Privatschulen sind keine Gegner, sondern Teile eines gemeinsamen Systems, das Kindern und Jugendlichen die Grundlagen für ein erfolgreiches Leben vermitteln soll.

“

Mario Lehmann

Träger des Privaten Internatsgymnasiums Schloss Torgelow bei Waren an der Müritz,

Träger des Privaten Kurpfalz-Internats in Bammental bei Heidelberg



EINBLICK

In dieser Rubrik vertiefen wir Themen, die uns in der Weberbank bewegen – Menschen, Meinungen, Perspektiven.

Kompetenz für Stiftungen – Werte und Vermögen wahren

Text Robby Pietschmann + Foto Katrin Streicher



Das Team Institutionelle Kunden der Weberbank kennt die Realitäten des Alltags von Stiftungen, Verbänden und Kirchen aus nächster Nähe.

MIT PLAN UND STRATEGIE

Stifterinnen und Stifter befassen sich aus sehr unterschiedlichen Gründen mit einer Stiftungserrichtung. Oft geht es um den Wunsch, der Gesellschaft etwas zurückzugeben oder über eine Stiftung ein bestimmtes Anliegen zu fördern und umzusetzen. Allerdings stellen wir in unseren Gesprächen fest, dass Stiftungen mit immer größeren Herausforderungen zu kämpfen haben und deutlich komplexere Entscheidungen treffen müssen als noch vor einigen Jahren. Angesichts der Bandbreite von Anlagemöglichkeiten und Angeboten für Stiftungen ist es noch wichtiger geworden, bei der Vermögensanlage mit Plan und Strategie vorzugehen. Hier bieten wir – das Team Institutionelle Kunden – unsere Expertise an, beraten von der Gründung über das Tagesgeschäft bis zur wertbewahrenden Verwaltung des Stiftungsvermögens.

PASSGENAUE LÖSUNGEN STATT SCHABLONEN

Neben der Beratung und Unterstützung bei täglichen Aufgaben geht es im Kern natürlich um die Verwaltung des Stiftungsvermögens. Unsere Stiftungsberaterinnen und -berater erarbeiten ausschließlich individuelle Lösungen und berücksichtigen dabei selbstverständlich die Anlagerichtlinien und Stiftungsziele. Hier entsteht mitunter ein Spannungsfeld; gerade dann gemeinsam Lösungen zu finden ist für uns immer Beleg für vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Die Betreuung und Vermögensverwaltung für Stiftungen, Kirchen und Vereine erfordert besondere Kompetenzen sowie ein tiefes Verständnis für die spezifischen Anforderungen dieser Institutionen – insbesondere in Hinblick auf einen nachhaltigen Werterhalt. Genau diese Expertise hat das Team Institutionelle Kunden der Weberbank über 20 Jahre aufbauen können. Heute betreuen die Expertinnen und Experten um Robby Pietschmann 350 Organisationen bundesweit.

Auch die Projekt- und Liquiditätsplanung der jeweiligen Organisation behalten wir stets im Blick. Unser Portfoliomanagement betreut fortlaufend die Stiftungsmittel, damit die Stiftung langfristig sicher arbeiten kann.

KAPITALANLAGE UNTER EINBEZIEHUNG ETHISCHER WERTE

Wir sehen es als unschätzbaren Vorteil an, als unabhängige Vermögensverwalterin allein den Zielen und Wünschen unserer Kunden verpflichtet zu sein. Da wir keine eigenen Wertpapiere anbieten, können wir objektiv die besten Finanzprodukte am Kapitalmarkt auswählen. Unsere Kapitalmarkteinschätzung und Portfoliostrategie basieren auf hoher Expertise und langjähriger Erfahrung. Bei der Verwaltung des Vermögens achten wir auf die Substanz und Ertragsgüte der Wertpapiere und setzen auf eine breite Diversifikation der Kapitalanlagen quer über alle Anlageklassen hinweg – von Anleihen über Aktien bis hin zu Immobilien. Viele Stiftungen und Verbände wünschen sich eine Übereinstimmung ihrer Kapitalanlage mit den eigenen ethischen Werten. Das ist dann unser Maßstab. Selbstverständlich beziehen wir soziale, ethische und ökologische Aspekte in unseren Analyse- und Anlageprozess ein – immer besonders spannend, da die Ziele und Vorgaben der Kunden sehr unterschiedlich sind.

DIALOG UND NETZWERK

Der regelmäßige Austausch mit den Kunden prägt die Arbeitsweise unserer Stiftungsberaterinnen und -berater. In den Gesprächen geht es um die Erläuterung der Strategie, deren fortlaufende Überprüfung und die Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen. Diese persönlichen Treffen empfinden beide Seiten als besonders wertvoll. Hervorzuheben ist auch unser Netzwerk: So können sich für institutionelle Kunden Kontakte zu anderen Stiftungen oder potenziellen Zustiftern ergeben, die bei der Verwirklichung des Stiftungszwecks oder der Gewinnung von Spenden helfen können. ♦

ROBBY PIETSCHMANN

ist seit 1993 als leitender Direktor bei der Weberbank tätig. Seit 2004 verantwortet er den Bereich Institutionelle Kunden. Zuvor war er bei unterschiedlichen Finanzinstituten in Berlin, Frankfurt und Utrecht beschäftigt.

FRANZISKA GRÜNER

ist seit 2011 als Direktorin bei der Weberbank tätig. Seit 2025 ist sie stellvertretende Abteilungsleiterin für den Bereich Institutionelle Kunden und leitet das Team Sparkassenkooperationen.



Franziska Grüner und Robby Pietschmann

„Durch unser Netzwerk ergeben sich interessante Kontakte zu anderen Stiftungen oder potenziellen Zustiftern.“

ROBBY PIETSCHMANN

Münzen im Portfolio

Der Schweizer Numismatik-Experte Jürg Richter über Sachwerte, Sammelleidenschaft und die historische Dimension physischer Investments

Interview Christian Bracht



1 Großbritannien, 5 Pounds, 1839
 2 Peru, 4 Escudos, 1705
 3 Schweiz, 20 Franken, 1897, aus Gondogold (Vorder- und Rückseite)
 4 Syrakus, Dekadrachme, um 400–370 v. Chr.
 5 Bayern, Dukat, 1821, aus Rheingold

Herr Richter, Gold und Silber erreichen Rekordhöhen. Warum rücken physische Werte insgesamt gerade wieder stärker in den Fokus?

Ich würde das persönlich auf die weltwirtschaftliche Unsicherheit zurückführen. Wir wissen nicht, wohin sich viele Länder entwickeln werden. Gerade in den USA sind die Prognosen nicht gerade positiv. Das führt zu einer Flucht in Sachwerte, die wir schon seit mehreren Jahren beobachten. Wir haben immer empfohlen, das Portfolio ein wenig zu diversifizieren. Gold war früher deutlich günstiger, mittlerweile liegt es bei rund 4176 Euro pro Unze beziehungsweise 134 263 Euro pro Kilogramm. Das führt dazu, dass der Kleinanleger nicht mehr die finanziellen Mittel hat, um sich eine Unze oder ein 20- oder 50-Gramm-Stück zu leisten. Deshalb sehe ich vermehrt auch Silber als Anlagestrategie.

Wenn man von Münzen als Anlage spricht, denken viele zunächst nicht an Sammelleidenschaft. Wie unterscheidet sich das Investment von der Sammlung?

Bei Münzen muss man ganz klar unterscheiden: Es gibt numismatische Stücke und nicht numismatische Stücke. Numismatik bedeutet, dass der effektive Metallwert der Münze völlig unabhängig vom eigentlichen Wert ist. Nehmen Sie als Beispiel ein 20-Franken-Goldstück der Schweiz, ein Vreneli. In normalen Jahren entspricht das 5,8 Gramm Gold, also etwa 778 Euro Goldwert, je nachdem wo der Goldpreis steht. Es gibt aber seltene Jahrgänge, und wenn Sie einen solchen haben, kann der Wert 100 000 bis 150 000 Franken betragen. Wir haben kürzlich ein aus Schweizer Gold



aus dem Gondotal geprägtes Vreneli, von dem es nur ganz wenige Exemplare gibt, für über 200 000 Franken versteigert. Da spielt der Goldwert überhaupt keine Rolle. Das sind die numismatischen Münzen. Demgegenüber stehen Anlagemünzen wie Krügerrand, Maple Leaf oder Sovereigns – sogenannte Bullion Coins. Das sind Münzen, die unabhängig von ihrer Seltenheit nur den reinen Goldwert haben.

Welche Faktoren bestimmen den Wert einer Münze genau?

Das erste Kriterium ist die Seltenheit einer Münze. Je kleiner die Auflage und je größer die Nachfrage, dazu desto höher ist der Preis. Es ergibt natürlich keinen Sinn, wenn Sie eine kleine Auflage haben, aber die Nachfrage noch viel kleiner ist. Deshalb muss man zwischen Münzen und Medaillen unterscheiden. Medaillen kann jeder prägen lassen. Wenn Sie eine Feier haben, zum Beispiel einen runden Geburtstag, können Sie zu einer privaten Prägestalt gehen und 100 oder 200 Stück einer Medaille auf Ihren Geburtstag herausgeben. Die Nachfrage wird nicht groß sein, weil weltweit nicht viele Menschen an Ihrer Geburtstagsmedaille interessiert sind. Aber wenn der französische Staat, die Schweiz oder Deutschland zum Jahrestag der Vereinigung eine Goldmünze prägt, ist die Nachfrage weltweit schon sehr groß. Eine staatlich geprägte Münze hat immer ein Nominal, einen auf die Münze geprägten Wert, der ihre Kaufkraft im normalen Zahlungsverkehr bestimmt. Als Privatperson dürfen Sie auf eine Medaille kein Nominal prägen. Erst wenn die Nachfrage größer ist als die Prägeauflage, entsteht dieser numismatische Mehrwerteffekt.

Können Sie ein aktuelles Beispiel geben?

Die Schweiz hat dieses Jahr anlässlich des 100-Franken-Jubiläums von 1925 wieder ein solches Stück herausgegeben, in einer Kleinstauflage von 2500 Exemplaren zum Ausgabepreis von 3500 Franken. Wir wussten im Voraus,

dass es eine riesige Nachfrage geben würde. Kaum waren die Stücke auf dem Markt, lag der Preis zwischen 15 000 und 20 000 Franken. Das ist die numismatische Seite einer Münze – wenn die Nachfrage wesentlich größer ist als das Angebot, haben sie einen extremen Mehrwert. Wäre das umgekehrt der Fall gewesen und man hätte fünf Millionen Stück geprägt, dann wäre der Preis auf Basis des Goldwerts plus einer kleinen Prämie geblieben.

Warum interessieren sich heute zunehmend auch professionelle Investoren für Münzen?

Die Münzen haben im Markt Anerkennung als Investition dazugewonnen. Früher waren es die reinen Aktien, dann kamen Goldbarren dazu, mit der Zeit auch Münzen. Wenn Sie sich ein bisschen mit Münzen auseinandersetzen, sammeln Sie vielleicht zunächst Krügerrand, Maple Leaf, Sovereigns, französische 20-Franken-Goldmünzen – das sind einige der üblichen Stücke. Irgendwann denken Sie sich: Eigentlich gefällt mir das Thema, ich komme aus Bayern oder ich habe ein Ferienhaus in Italien, da hätte ich doch gern ein paar Münzen aus Italien oder Bayern. Dann kommen Sie automatisch ein bisschen mehr in die Materie hinein. Bei numismatischen Münzen ist der Liebhabereffekt sehr groß, weil Sie eine persönliche Beziehung zu einem Stück haben. Es gibt Sportler, die Münzen mit Bezug zu einer Sportart oder einem Sportanlass sammeln, zum Beispiel die Olympiade. Und für Tierliebhaber: In der Antike waren auf vielen Münzen Pferde abgebildet. Wenn Sie selbst ein Schiff haben, finden Sie zahlreiche Münzen mit schönen Schiffsmotiven. Sie haben dann etwas, das einen Bezug zu Ihnen persönlich hat.

Gibt es auch Risiken beim Investment in numismatische Münzen?

Die Risiken können wir eigentlich auf politische Situationen beschränken. Nehmen wir die stabilen Länder wie Deutschland, die Schweiz und umlie-



JÜRIG RICHTER

Der Schweizer zählt zu den bekanntesten Numismatikern der DACH-Region. Er ist Inhaber der SINCONA Swiss International Coin Auction AG mit Sitz in Zürich und engagiert sich als Autor von Fachbüchern und -beiträgen.

gende EU-Länder. Wenn Sie da eine seltene numismatische Münze haben, wurde diese ja vor 100, 200, 500 Jahren geprägt. Man weiß, wie viele Stücke geprägt wurden, und man weiß in etwa aus Erfahrungswerten, wie viele Stücke es noch im Handel gibt. Das Risiko eines großen Einbruchs ist sehr überschaubar. Im Gegenteil – da es immer mehr Liebhaber gibt, steigt die Nachfrage stetig, und die Werte steigen parallel.

Ein häufiges Vorurteil lautet, dass Münzen schwer handelbar seien. Wie liquide ist der Markt?

Der Markt ist sehr liquide. Sie können im Internet nachschauen, wie viel ein Stück wert ist. Das war früher nicht der Fall. Bis vor 10, 15 Jahren mussten Sie wirklich das Vertrauen haben, dass Ihr Händler seriös ist und die Münze, die er verkauft, dem Marktwert entspricht. Heute können Sie zu einem entsprechenden Stück, das angeboten wird, im Internet recherchieren. Sie können sehen: Vor einem halben Jahr war die Münze in dieser Auktion, vor einem Dreivierteljahr in jener Auktion. So bekommen Sie ein Gefühl für den Preis. Ähnlich wie bei Weinen oder Briefmarken gibt es das bei Münzen auch.

Sie sagten, bei numismatischen Münzen sei der Liebhabereffekt wichtig. Für wen eignen sich diese Münzen als Anlage?

Sie müssen eine Affinität zur Kunst haben. Münzen, insbesondere numismatische, sind ein Stück Kunst. Wenn man 500, 1000 Jahre zurückgeht, muss man sich fragen: Wie lange gibt es CNN, Instagram, Facebook? Soziale Medien gab es früher nicht. Es gab Zeitungen, aber nicht mit der großen Verbreitung. Als Brutus Caesar ermordet hat in den Iden des März

44 v. Chr., gab es kein CNN. Das wurde gar nicht groß publik, das wussten vielleicht die umliegenden Quartiere von Rom durch Mundpropaganda. Dann hat Brutus ein paar Tage später Münzen geprägt mit seinem Konterfei und auf der Rückseite zwei Dolchen, der Senatorenkappe und der lateinischen Bezeichnung für „Iden des März“. Die Münzen wurden unter dem Volk verteilt, dann wusste man: Jetzt ist ein neuer Kaiser da. Wenn ein Land sich eine Kolonie eroberte, zum Beispiel Spanien in Peru, machte es eine Prägung. Man hat sehr viel Geschichtliches in die Münzen gelegt. Das ist das Spannende.

Wenn Sie einem Anleger, der Gold kennt, aber Münzen nicht, den Einstieg erklären müssten – was wäre der wichtigste Gedanke?

Bei numismatischen Stücken komme ich wieder zurück auf die Affinität zur Kunst. Sie müssen das Flair haben. Ich würde niemandem, der nur Bullion Coins im Portfolio hat, numismatische Stücke empfehlen. Wenn er hingegen Wein sammelt – Wein ist für mich auch eine Form von Kunst –, dann kann er mit Münzen etwas anfangen. Man muss diese Affinität, diese Leidenschaft zum Sammeln haben. Der Mensch ist Jäger und Sammler. Wenn Sie nur Sammler sind, weil Sie den Investitionsgedanken haben, sind Sie nicht der Kunde, den ich für die Numismatik begeistern will. Der richtige Sammler kauft ein Stück, legt es zur Seite, freut sich daran. Das ist wie bei schönen Gemälden – Sie denken beim Kauf nicht zuerst: Was bekomme ich beim Wiederverkauf? Sie müssen dieses Feuer haben. Wenn Sie ein reiner Investmentanleger sind, haben Sie dieses Feuer nicht – noch nicht. Aber vielleicht kann man es ja wecken. ●



6 Brutus-Denar, 44–42 v. Chr. (Vorder- und Rückseite)

6

Rentenlücke schließen – mit Zeitrente und Aktien

Text Sebastian Iring

Sehr oft hören wir in unseren Beratungsgesprächen von Kundinnen und Kunden, die im Alter, zum Beispiel aufgrund geringer Renteneinkünfte, (teilweise) von ihrem Vermögen leben müssen, die Frage, wie viel Risiko sie einzugehen bereit sein müssten. Auf der einen Seite gilt es, die Inflation zu kompensieren, auf der anderen Seite will man das Vermögen keinem großen Risiko aussetzen – schließlich soll es ja den Lebensstandard finanzieren. Ersteres ist nach Steuern und Kosten beim aktuellen Zinsniveau mit reinen Zinsanlagen nicht möglich, Letzteres verbietet sich, weil damit die Altersvorsorge im Feuer stünde.

Das Risiko ist entscheidend

Wie kann man das Dilemma lösen? Oft entscheiden sich Anlegerinnen und Anleger für die Variante „keine Aktien in der Verzehrphase“, um nicht in schwachen Marktphasen Vermögen womöglich mit Verlust für den Lebensunterhalt liquidieren zu müssen, denn die regelmäßigen Zahlungen für Krankenversicherung, Miete oder Wohngeld laufen ja unabhängig von den Marktschwankungen weiter. Sie greifen ausschließlich zu renditearmen Anlageformen wie Tages- oder Festgeldern, um ruhig schlafen zu können, auch wenn man damit Renditemöglichkeiten verschenkt.

Sicherheit bei den Einnahmen – Zeit für Schwankungen

Um in der Verzehrphase frei nach Kostolany nicht nur gut schlafen, sondern auch gut essen zu können, kann es eine clevere Lösung sein, mit einer „temporären Rente“ Zeit zu gewinnen, die man für renditestärkere, aber schwan-

kungsreichere Anlagen benötigt. Das Vermögen wird also aufgeteilt in einen Teil, der sichere und verlässliche Zahlungen liefert, und einen anderen Teil, der für eine höhere Rendite genutzt wird und langfristig im Aktienmarkt investiert bleiben kann.

Ein Beispiel aus der Praxis

Nach langjähriger Selbstständigkeit hat sich ein 65-jähriger Anleger ein Vermögen in Höhe von 1 000 000 Euro aufgebaut. Er verfügt über eine überschaubare Rente von 600 Euro bei monatlichen Ausgaben von 3500 Euro. Aus dem Vermögen müssen somit monatlich netto 2900 Euro zur Deckung der Ausgaben erwirtschaftet beziehungsweise entnommen werden. Mit dem Anleger wurde zunächst in einem Gespräch festgelegt, welche Liquiditätsreserve für unvorhergesehene und schon geplante Ausgaben erforderlich ist. Anschließend konnten die monatlichen Ausgaben für die kommenden 15 Jahre mit einem verzinsten, kapitalverzehrenden Auszahlplan als „temporäre Rente“ gedeckt werden. Das verbleibende zur Verfügung stehende Vermögen kann der Anleger in Abhängigkeit seiner persönlichen Risikoneigung zur Erzielung einer höheren Rendite weiterhin langfristig am Aktienmarkt anlegen. In unserem Beispiel sollte das Kapital real, das heißt nach Inflation, Steuern und Kosten, erhalten werden, um eine komfortable Vermögenssituation für die Zeit nach dem Auszahlplan zu schaffen. Wie der Kunde die dafür erforderliche Rendite von circa fünf Prozent pro Jahr am Aktienmarkt erzielen kann und welche Risiken und Szenarien dabei zu beachten sind, wurde ihm in einem individuellen Beratungsgespräch erläutert.

Fazit

Die Kombination aus „temporärer Rente“ und Aktienanlage kann zwei Ziele verbinden, die in der Vermögensplanung oft im Spannungsfeld stehen: Stabilität im Einkommen und Wachstum im Vermögen. In der ganzheitlichen Finanzplanung der Weberbank erarbeiten wir mit unseren Kundinnen und Kunden unter Berücksichtigung ihrer individuellen Risikoneigung eine langfristig ausgerichtete Anlagestrategie für möglichst hohe Sicherheit und Rendite. ●



Sebastian Iring

ist als Direktor und Leiter Privatkunden in der Weberbank tätig. Der Diplom-Volkswirt (FU Berlin) hat seinen akademischen Abschluss um die Qualifikation des Certified Financial Planner erweitert.



Wissenschaftler in einem Labor des Golm Innovationszentrums, das im Potsdam Science Park speziell für die Ansiedlung junger Unternehmen konzipiert wurde



Der Technology Campus ist Teil des Potsdam Science Park. Drei der zehn Hektar wurden bereits an Unternehmen verkauft, die eigene Gebäude errichten.

Zukunft aus Potsdam

Universitäre Lehr- und Lernwelten auf dem Brauhausberg, ein neues Stadtquartier für Golm mit seinem Innovationsstandort Potsdam Science Park: Die aktuellen Entwicklungen am Wissenschaftsstandort Potsdam verbildlichen die Ambitionen der brandenburgischen Hauptstadt, noch mehr internationale Talente anzuziehen und sich bei Zukunftsthemen als Vordenker und Vorreiter klar zu positionieren.

Text Anke Bracht

DRAUSSEN STÜRMT UND SCHNEIT ES, doch der Hörsaal in Potsdam-Griebnitzsee ist an diesem Tag Ende Januar 2026 gut gefüllt. Kein Wunder: Es ist die öffentliche Vorstellung des neuen Leuchtturmprojekts der Forschungs- und Wissenschaftsmetropole Potsdam, Stichwort Brauhausberg. Vertreter der Universität Potsdam, der Hasso Plattner Foundation (HPF) sowie Verantwortliche der brandenburgischen Landeshauptstadt informieren zu den Projektzielen und planungsrechtlichen Rahmenbedingungen. Das beauftragte Büro Hilmer Sattler Architekten – mit Verweisen auf Großprojekte wie die Neugestaltung des Potsdamer Platzes in Berlin oder den Wiederaufbau des Humboldt Forums – zeigt Optionen für einen Bebauungsplan auf.

„**ENDE APRIL 2025 SASS ICH ZUM ERSTEN MAL** mit Hasso Plattner zusammen, im Mai war klar: Wir bekommen einen vierten Campus auf dem Brauhausberg“, beschreibt Professor Oliver Günther, seit 2012 Präsident der Universität Potsdam, den Projektstart. Die HPF habe schon früher signalisiert, sich bei einem Ausbau der Universität zu engagieren, doch für einen neuen Campus habe es keine freie Fläche gegeben. Nun ist sie da, wie durch Zauberhand: Der ursprüngliche Kaufinteressent nahm sein

Angebot zurück, als er von den Campusplänen erfuhr, und machte damit den Weg frei für etwas, „das einmalig ist in Europa“, wie Oliver Günther sagt. Nun muss es schnell gehen. Der Bezug soll in fünf Jahren erfolgen. Ein sportliches Timing, denn auf dem Brauhausberg befindet sich die letzte Brache in Potsdam, mitten darin die Ruine des einstigen Landtags der brandenburgischen Hauptstadt. „Immer mehr Talente aus aller Welt begreifen Potsdam als Alternative zu einer Karriere an einer Universität in den USA“, sagt Oliver Günther. Diesen Trend wollen er, das Land Brandenburg und die HPF mit einem Campus befeuern, der impulsgebende Räume bietet und in jeder Hinsicht neue Standards setzt.

POTSDAM IST VON JEHER EIN ZENTRUM VON FORSCHUNG UND LEHRE, die Hauptstadt Brandenburgs ist die Stadt in Deutschland mit der höchsten Dichte an Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern. In und um Potsdam herum hat sich eine außergewöhnlich dichte Forschungslandschaft mit Universität, Fachhochschule und zahlreichen Instituten entwickelt, viele gebündelt im Potsdam Science Park in Golm. Die Einrichtungen decken ein Spektrum von Erd- und Umweltforschung über Astrophysik und Gravitationswellen bis hin zu Agrartechnik, Biodaten, neuen



Auf dem Areal des Technology Campus befindet sich der 10.000 Quadratmeter große IQ Space mit hoch flexiblen, nachhaltig geplanten Flächen für verschiedenste Nutzungsszenarien.

Materialien, Urbanistik und Zeitgeschichte ab. Zudem ist Potsdam ein Hotspot für Start-ups: Aktuell belegt die Stadt Platz 5 im Ranking „Next Generation – Startup-Neugründungen in Deutschland“, das der Startup-Verband gemeinsam mit startupdetector halbjährlich veröffentlicht. Damit verweist die Stadt an der Havel Start-up-Metropolen wie München oder Köln auf die hinteren Plätze. Es stellt sich die Frage: Wie umgehen mit so viel Potenzial? Was die Vision einer Zukunft aus Potsdam?

ANTWORTEN DARAUF HAT AGNES VON MATUSCHKA, Geschäftsführerin des Potsdam Science Park. Seit mehr als acht Jahren verantwortet sie die Entwicklung des größten Wissenschaftsstandorts in Brandenburg. Als Präsidentin der European Division der International Association of Science Parks and Areas of Innovation bringt sie internationale Erfahrung in ihre Arbeit ein. „Hier im Potsdam Science Park in Golm bilden Spitzenforschung, Unternehmertum und Gründergeist einen Innovations-Hub mit Strahlkraft weit über Deutschland hinaus“, sagt von Matuschka und ist im nächsten Satz schon bei den Details. Drei Max-Planck- und zwei Fraunhofer-Institute sowie drei von sieben Fakultäten der Universität Potsdam sind hier angesiedelt. Hinzu kommt eine wachsende Zahl an

Unternehmen und Start-ups, aktuell sind es 50. Rund 2500 Wissenschaftler, Angestellte und mehr als 9000 Studierende sind im Potsdam Science Park aktiv – und es werden immer mehr. Deshalb wird der 50 Hektar umfassende Park in den folgenden Jahren auf die doppelte Größe ausgebaut. 30 Prozent der zusätzlichen 52.300 Quadratmeter – hauptsächlich Forschungsgebäude mit hochmodernen Büro- und Laborflächen – sind bereits vermietet. Doch wer denkt, es gehe hier allein um Immobilienentwicklung, der irrt. Agnes von Matuschka ist engagierte Netzwerkerin, die eine enge Zusammenarbeit aller Akteure aus Wirtschaft, Forschung, Lehre und Politik im Potsdam Science Park anstrebt. Internationale Konferenzen, Start-up-Pitches und Finanzierungsinformationen für Neugründungen sind fester Bestandteil des Veranstaltungsprogramms der Community. „Im Austausch voneinander lernen“ ist das Motto der Managerin, was sich auch in den Angeboten für Wissenschaftler, Unternehmen und Start-ups sowie Mitarbeiter und Studierende aus aller Welt widerspiegelt. Deutschkurse, interkulturelle Einbindung durch Social Events und Unterstützung zum Beispiel bei der Suche von Kita- und Schulplätzen sind nicht nur Service, sie sollen die Gemeinschaft stärken und einen attraktiven Lebensraum schaffen.

© XOXIO GmbH



AGNES VON MATSCHUKA

Die studierte Biologin begann ihre Karriere bei der Europäischen Kommission in Brüssel. An der Technischen Universität Berlin baute sie den Career Service und die Gründungsförderung auf und begleitete als Experte für Unternehmertum und Wissenstransfer mehr als 100 Start-ups. Seit Anfang 2018 ist Agnes von Matuschka Geschäftsführerin des Potsdam Science Park.



PROFESSOR OLIVER GÜNTHER

Nach dem Abschluss als Diplom-Wirtschaftsingenieur arbeitete er längere Zeit in den USA, wo er auch zum Ph.D. in Computer Science promoviert wurde. 1993 bis 2011 war er Professor für Wirtschaftsinformatik an der HU Berlin mit den Schwerpunkten IT-Strategie, IT-Wirtschaftlichkeit sowie Sicherheit und Datenschutz. 2012 übernahm Günther das Amt des Präsidenten der Universität Potsdam.

KLINGT GUT, IST ABER NOCH LÄNGST NICHT ALLES, denn der Stadtteil Golm selbst steht vor der Transformation: Rund um den Bahnhof wird ein neues Zentrum entstehen – und das ist dringend erforderlich. Täglich reisen Pendler und Besucher aus Berlin an, für die die Aufenthaltsqualität verbessert werden soll. Gebraucht werden zudem Angebote im Nahversorgungsbereich für den wachsenden Stadtteil. „Gewerbe, Wohnraum, Gastronomie – Golm wird zum urbanen Raum, der Wissenschaftler und ihre Familien begeistern wird und auch für die Anwohner Vorteile bringen soll“, sagt Agnes von Matuschka. Sie weiß, es wird ein Kraftakt, aber: „Wir befinden uns im internationalen Wettbewerb um die besten Talente, und das neue Quartier ist eines der wichtigsten Argumente für den Science Park.“ Bis 2040 sollen die Bauarbeiten abgeschlossen sein.

AUCH AUF DEN ANDEREN CAMPUSSEN DER UNIVERSITÄT POTSDAM stehen bald die Bagger vor der Tür. Zum Beispiel am Campus Griebnitzsee. Dort befinden sich die wirtschafts- und sozialwissenschaftliche sowie die juristische Fakultät, das Hasso-Plattner-Institut und die von Universität und HPI getragene Digital-Engineering-Fakultät. Letztere soll deutlich vergrößert werden – ein Gebot der Stunde, sagt Oliver Günther: „Wir

müssen die Digitalkompetenz stärken. Zum einen, um die digitale Souveränität zu wahren, zum anderen, um richtungweisende Innovationen anzustoßen.“ Wenn in fünf Jahren die Umzugswagen rollen, werden die Fakultäten den neuen Campus im Herzen Potsdams beziehen. Das Hasso-Plattner-Institut und die um rund 1000 Studierende gewachsene Digital-Engineering-Fakultät bleiben am Campus Griebnitzsee. Möglich macht all das eine Spende im oberen dreistelligen Millionenbereich. „Hasso Plattners Großspende setzt Maßstäbe dafür, wie Public-private-Partnerships im Wissenschaftsbereich aussehen sollten“, sagt Universitätspräsident Günther, „und was eine vertrauensvolle Zusammenarbeit bewegen kann. Denn selbstverständlich ist die gerade auch von Hasso Plattner – der selbst Wissenschaftler ist – garantierte Hochschulautonomie Voraussetzung für unabhängige Forschung und Lehre.“ Eine innovative Hochschularchitektur mit interaktiven und immersiven Lernumgebungen, hybride Lehrmethoden und ein Umfeld, das als „angenehmer Lebensraum angenommen wird“: Von der Strahlkraft dieses neuen Campus profitiere nicht nur die deutsche, sondern die europäische Wissenslandschaft insgesamt, sagt Oliver Günther. Die Freude über sein Leuchtturmprojekt ist ihm dabei anzumerken. ●

SIMPLY ONNO Medizinische Dokumente zusammenfassen und erklären



Das Gründerteam von Simply Onno möchte die Kommunikation zwischen Ärzten und Patienten auf ein neues Level heben (v.l.n.r.): Karen Hentschel, Marc Dantas Tiedemann, Stephan Thiel und Dr. Witold Polanski.

IN DEUTSCHLAND WERDEN JÄHRLICH RUND 140 MILLIONEN medizinische Dokumente ausgestellt und an Patientinnen und Patienten übergeben. „Allerdings ohne die nötige Unterstützung oder Aufklärung“, sagt Marc Dantas Tiedemann. Das brachte den Seriengründer und Product Designer aus dem Medtech-Bereich und die Design-Direktorin Karen Hentschel auf eine Idee: „Jede und jeder hat das Recht auf eine selbstbestimmte Gesundheit. Dafür braucht es verständliche Informationen.“ Gemeinsam mit ihrem ehemaligen Kommilitonen Stephan Thiel – die drei haben an der Fachhochschule Potsdam Interface

Design studiert – und PD Dr. med. Witold Polanski bringen sie Ende 2024 den Webservice Onno an den Markt. Das Large Language Model dahinter fasst Arztbriefe, Befunde und andere medizinische Dokumente kostenlos in einfacher Sprache zusammen und ermöglicht eine Kommunikation mit dem behandelnden Arzt auf Augenhöhe. Der Erfolg lässt nicht lange auf sich warten: Simply Onno gewinnt den Deutschen KI-Preis der Zeitung *Die Welt* in der Kategorie Bestes KI-Start-up 2025. „Onno wird sehr gut angenommen“, sagt Karen Hentschel, „und die Resonanz der Ärztinnen und Ärzte ist ebenfalls sehr positiv. Ih-

nen fehlt meist die Zeit für ein aufklärendes Gespräch, insofern profitieren auch sie von dem Produkt.“ Seit Sommer letzten Jahres bietet das Start-up einen weiteren, zahlungspflichtigen Service an: Arztbriefe und Befunde werden in voller Länge in einfache Sprache übersetzt und im Detail erklärt. Derzeit wird daran gearbeitet, das Angebot auch in Englisch, Spanisch und weiteren Sprachen verfügbar zu machen. Zudem ist das Team im Gespräch mit Krankenkassen und Kliniken, um Onno dort zu implementieren. „Gesundes Wachstum ohne Wagniskapital“ sei das langfristige Ziel.



Gründerin Stella-Orania Strüfing ist maßgeblich in die Entwicklung neuer LAØRI Produkte involviert.

DASS SIE IRGENDWANN UNTERNEHMERIN SEIN WÜRDE, habe sie „unbewusst bewusst geplant“, sagt Stella-Orania Strüfing. Doch zunächst studiert sie Betriebswissenschaften mit Fokus auf Nachhaltigkeit, Innovation Management und Entrepreneurship, dann startet sie ihre Karriere als Projektmanagerin des Innovations-Inkubators der Universität Lüneburg. Es folgt die Mitarbeit in einem Berliner Start-up, später arbeitet die Gründerin von LAØRI als Start-up-Coach an der Beuth Hochschule für Technik Berlin. „Mich hat die Frage angetrieben: Wie finde ich die Innovation von morgen?“, beschreibt Stella-Orania Strüfing ihre Motivation. „Ich habe superviel ausprobiert“, erzählt die CEO, „ich wusste nur: Wenn ich gründe, muss es mit Ernährung und Genuss zu tun haben.“ Der Besuch einer Bar wird ihre Vorstellung konkretisieren: „Ich hatte mich entschieden, keinen Alkohol mehr zu trinken, aber es gab keine gut schmeckende Alternative. Aus dieser Erfahrung heraus habe ich 2020 LAØRI gegründet.“ Das erste Produkt ist eine alkoholfreie Alternative zu Gin, mit dem das Start-up bei „Die Höhle der Löwen“ mitpitch. Als die Sendung ausgestrahlt wird, sind bereits Kapitalgeber an Bord, aber „die Seitenaufrufe sind durch die Decke gegangen, wir hatten auf einen Schlag eine immense Bekanntheit“. Die Coronapandemie machte es jedoch so gut wie unmöglich, auf die Gastronomie zuzugehen, also fokussierte sich LAØRI auf die Endkunden. Zum Gin haben sich inzwischen viele weitere alkoholfreie Genussmittel gesellt, von Sekt über Spritz bis zu trinkfertigen Mixgetränken. LAØRI produziert in Köln, Berlin und am Bodensee, der Vertrieb erfolgt zum Großteil über den eigenen Online-shop. Nächste Schritte seien „mehr Sichtbarkeit und mehr Verfügbarkeit“, sagt die Gründerin – und ist schon mitten in der Entwicklung des nächsten LAØRI-Getränks.

LAØRI Alkoholfreie Alternativen zu Gin, Spritz & Co



Sherin Maruhn (links) und Charlotte Küppers sind die Gründerinnen des Labels LOOSH, das sich auf Precovery mit Elektrolyte-Sticks fokussiert.

LOOSH Elektrolyt-Sticks für eine stabile Energie

TRAININGSPÄNE WERDEN PERFEKTIONIER, SCHLAF BEWERTET, Schritte gezählt. Selbst Erholung ist zum To-do geworden: Eisbäder, Supplement-Stacks, komplexe Morgenroutinen. Was helfen sollte, überfordert – Erholung wird zum Stressor. „Wir sind darauf trainiert, erst zu leisten und dann irgendwann zu regenerieren“, sagt Sherin Maruhn, Co-Founderin und CEO. Gemeinsam mit Charlotte Küppers hat sie LOOSH an den Start gebracht: Elektrolyt-Sticks für funktionale Hydratation und körperliche Erholung. „Ohne Recovery ist Leistung nur Selbstverschleiß. Und Recovery darf nicht noch komplizierter ma-

chen, was sie lösen soll.“ Die Ex-400-Meter-Sprinterin der deutschen Nationalmannschaft kennt das Thema aus eigener Erfahrung, nach ihrer aktiven Zeit als Leistungssportlerin ging sie auch im Job an ihre Grenzen. Bis zum Zusammenbruch. „LOOSH steht für einen klaren Perspektivwechsel – weg von klassischer Recovery, die oft zu spät ansetzt, hin zu Precovery. Wir denken Regeneration nicht als Notfallmaßnahme, sondern als tägliche Grundlage für Leistungsfähigkeit – morgens, nach der Sauna, auf Reisen, vor einer Party oder vor einem intensiven Arbeitstag. Nicht als Reparatur, sondern als Vorbereitung.“

Verglichen mit dem Aufwand, ihn frühzeitig zu unterstützen, benötige der Körper ein Vielfaches an Energie, um Defizite auszugleichen, sagt Sherin Maruhn. Und dieser Aufwand ist bei LOOSH äußerst gering: Die Sticks werden einfach in Wasser aufgelöst, die Elektrolyte können direkt vom Körper aufgenommen werden. Seit Ende Februar ist LOOSH am Markt. Zum Aufbau der Markengemeinschaft entwickeln die Gründerinnen derzeit Eventformate wie Sauna-Raves, Recover & Ride Sessions und Recovery Walks in mehreren deutschen Städten, darunter natürlich Berlin.

SOULHOUSE Pionier für moderne Bodywork-Treatments

SICH EINE AUSZEIT IM ALLTAG GÖNNEN, Körper und Seele wieder in Balance bringen – eine Massage verspricht genau das. „Es gibt den kleinen Massagesalon um die Ecke und das Spa im Fünfsternehotel“, sagt Benjamin Schroeter, „aber dazwischen gibt es nichts.“ Also bringt er gemeinsam mit Co-Gründerin Rosa Tapper Soulhouse an den Start. Zunächst als rein mobilen Service für zu Hause, dann folgt das erste Studio im März 2024. „Unsere Studios sind Teil der Nachbarschaft. Wir verbinden die Herzlichkeit eines familiengeführten Betriebs mit dem Anspruch auf Architektur, Design und Servicequalität eines exklusiven Spas. Und das zu einem attraktiven Preis.“ Das Konzept kommt an, die Eröffnung des 20. Studios ist für diesen Herbst avisiert. „Wir werden gerade die erste europäische Premium City Brand in unserem Segment. Nicht nur für Massage, sondern auch für Stretching und Facework“, sagt der Seriengründer. „Im Frühsommer starten wir in Wien, im Sommer in Palma.“ Bis 2030 sollen es 100 größere Studios in Europa werden. Wer dahinter ein Franchise-Modell vermutet, irrt. Soulhouse arbeitet ausschließlich mit fest angestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. „Das ist ein Novum für die Branche“, sagt Benjamin Schroeter. „In dem Bereich sind sehr viele Freelancer tätig – mit den bekannten Nachteilen. Wir bieten ihnen bei Soulhouse ganz neue Möglichkeiten. Und unsere Kundinnen und Kunden profitieren von einer gleichbleibend hohen Servicequalität.“ Um die Marke auch außerhalb der Studios erlebbar zu machen, gibt es neben Geschenkgutscheinen ein wachsendes Portfolio an eigenen Produkten. Aktuell sondiert Benjamin Schroeter das Potenzial von Mailand, Lissabon und Kopenhagen – Europa ist groß. ●



Das Gründerduo Rosa Tapper und Benjamin Schroeter von Soulhouse

Vom Plan zur Umsetzung – erweitertes Leistungsspektrum im Bereich Immobilien

Interview mit Elena Wagner

VOR EINEM JAHR WURDE IN DISKURS der Ausbau des Immobilienbereichs durch Magnus Andres, Abteilungsleiter Immobilien & Finanzierungen, angekündigt. Elena Wagner, Leiterin Immobilien, berichtet, wie Beratung, Netzwerk und Transaktionsbegleitung das Leistungsspektrum der Weberbank inzwischen in der Praxis erweitern.

Elena Wagner, vor rund einem Jahr wurde angekündigt, den Immobilienbereich der Weberbank breiter aufzustellen. Was ist seitdem passiert?

Immobilien sind für viele unserer Kundinnen und Kunden ein zentrales Thema, sei es konkret als Vermögenswert zur Kapitalanlage, zur Eigennutzung oder eher allgemein zur langfristigen Planung generationenübergreifender Vermögensstrukturierung. Unser Anspruch ist es, über den Tellerrand des klassischen Bankgeschäfts hinauszudenken und neben Konto, Vermögensverwaltung und Finanzierung auch immobilienbezogene Fragestellungen kompetent abzudecken. Deshalb haben wir in den letzten Monaten den Immobilienbereich konsequent weiterentwickelt, das Immobilienteam erweitert und uns beim Thema Immobilien noch stärker positioniert.

Warum engagiert sich die Weberbank stärker im Immobilienbereich?

Weil es dem Kundeninteresse entspricht. Der Anteil immobilienbezogener Themen in Beratungsgesprächen ist hoch und reicht von Verkaufsabsichten über energetische Sanierung bis hin zu steuerlichen oder rechtlichen Fragen. Wir möchten hier Orientierung bieten und Lösungen aufzeigen – ohne den Anspruch, al-

les selbst zu erbringen, aber mit der Fähigkeit, jene Partner einzubinden, die unsere Kundinnen und Kunden benötigen.

Welche konkreten Leistungen bieten Sie heute an?

Wir geben Antworten auf die immobilienbezogenen Fragestellungen unserer Kundinnen und Kunden. So stellen wir Expertise bereit und begleiten Transaktionen. Dort, wo unsere Dienstleistung endet, vermitteln wir an ein qualifiziertes Netzwerk aus Fachanwälten, Steuerberatern, Hausverwaltungen, Energieberatern und Sachverständigen. Zudem begleiten wir Kauf- und Verkaufsprozesse für Immobilien – diskret, strukturiert und nach individuellen Anforderungen.

Können Sie ein Beispiel für diese Zusammenarbeit nennen?

Gern. Ein allgemeines Gespräch über den Immobilienbestand eines Kunden entwickelte sich hin zum energetischen Zustand eines der Objekte. Gemeinsam mit einem spezialisierten Netzwerkpartner, der das Thema ESG und Sanierung bewertet hat, konnten wir dem Kunden zu einer nachhaltigen Sanierung verhelfen und zusätzlich mit dem Weberbank Zukunftskredit eine passende Finanzierungslösung finden. So entstehen aus einem Austausch konkrete Lösungen.

Welche Art von Immobilien vermittelt die Weberbank?

Ganz unterschiedliche Assetklassen. Wir vermitteln nicht nur Mehrfamilienhäuser für Kapitalanlegerinnen und -anleger, sondern auch Einfamilienhäuser oder Eigentumswohnungen

zur Eigennutzung. Ein wesentlicher Vorteil ist dabei unser Weberbank-Kundenkreis: Viele Verkäufe lassen sich diskret und zielgerichtet innerhalb der bestehenden Kundschaft darstellen, ohne öffentliche Vermarktung. Wenn erforderlich, können wir Transaktionen aber auch über den offenen Markt abwickeln.

Was bedeutet das für Kundinnen und Kunden der Weberbank?

Unsere Kundinnen und Kunden erhalten einen kompetenten und vertrauenswürdigen Ansprechpartner für immobilienbezogene Fragestellungen – von der Orientierung im Markt über die Einbindung unseres Partnernetzwerks bis hin zur Begleitung von Transaktionen. Ziel ist, Vermögensentscheidungen rund um Immobilien strukturiert und nachhaltig, wertschonend und in einem vertrauensvollen Umfeld zu ermöglichen. •



Elena Wagner
ist seit 2022 als Immobilienberaterin für die Weberbank tätig, seit 2024 hat sie die Leitung Immobilien inne. Als geprüfte Immobilienmaklerin der Europäischen Immobilien Akademie und der IHK bringt sie langjährige Erfahrung aus Führungspositionen in der freien Wirtschaft mit.

★★★★★
„Wöw – was für
eine Show!“
RTL

BLINDED
by DELIGHT
GRAND SHOW

With the magic of
SWAROVSKI



Scan for tickets!

In Berlin gibt es 2.251 Makler.

Und uns.

VERÄNDERUNG BEGINNT MIT VERTRAUEN:

Für uns sind Immobilien mehr als Objekte – sie sind Werte, Lebensräume und Investitionen. Mit Expertise, Verlässlichkeit und Engagement verbinden wir Eigentümer mit den passenden Käufern. Effizient, persönlich und stets mit dem Anspruch, das bestmögliche Ergebnis zu erreichen.

Rufen Sie uns an: +49 30 88774250

DAVID BORCK
IMMOBILIENGESELLSCHAFT MBH

Schlüterstraße 45 | 10707 Berlin | service@david-borck.de | www.david-borck.de

#ESGEHT VORAN

Environmental, Social, Governance: In dieser Rubrik stehen aktuelle Nachhaltigkeitsthemen im Mittelpunkt.

G wie Governance

Von unserem Kerngeschäftsbereich der Wertpapier- und Vermögensanlage über unsere innerbetrieblichen Abläufe bis hin zu unserem gesellschaftlichen Engagement informieren wir in dieser Rubrik über aktuelle ESG-Themen. Diesmal erläutern wir den Begriff der Governance und wie wir in der Weberbank gute Unternehmensführung ausgestalten.

Text Oliver Borgis

Was heißt das bitte auf Deutsch?

Das Akronym ESG wurde im Jahr 2004 im Rahmen der Studie „Who Cares Wins“ der Vereinten Nationen von dem Schweizer Ivo Knoepfel erstmals verwendet. Die drei Buchstaben haben weite Verbreitung gefunden und sind in den deutschen Sprachgebrauch übernommen worden. Für das G wie Governance wird zumeist Unternehmensführung als Pendant verwendet. Im Amtsdeutsch der EU kommt dagegen auch der Begriff Unternehmenspolitik vor.

Gliederung der gesetzlich definierten Governance-Faktoren nach der CSRD

Die CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) ist eine EU-Richtlinie zur umfassenden, einheitlichen Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen. Hier wird Governance wie folgt gegliedert:

- Unternehmenskultur
- Schutz von Hinweisgebern (Whistleblowers)
- Tierschutz
- Politisches Engagement und Lobbytätigkeiten
- Management der Beziehungen zu Lieferanten, einschließlich Zahlungspraktiken
- Korruption und Bestechung
 - Vermeidung und Aufdeckung einschließlich Schulung
 - Vorkommnisse

Gelebte Umsetzung in der Weberbank

Als der individuellste der Governance-Faktoren ist die Unternehmenskultur das, was ein Unternehmen ausmacht. Von der Nachhaltigkeitsstrategie bis zu den Zahlenwerken des ESG-Risikomanagements – hier zeigt sich, dass Nachhaltigkeit fest in allen Bereichen der Weberbank verankert ist. Die eigens etablierte Abteilung Nachhaltigkeit ist direkt beim Vorstandsvorsitzenden angesiedelt und findet regelmäßig in den Sitzungen des Gesamtvorstands Gehör. Ihre Nachhaltigkeitsleistung lässt die Weberbank über alle ESG-Aspekte hinweg von den Experten der N-Motion GmbH bewerten, und die jährliche Verbesserung dieser Wertung ist explizites strategisches Ziel der Weberbank.

Weitere Governance-Faktoren werden in der Weberbank verantwortungsbewusst umgesetzt zum Beispiel durch ein streng vertrauliches Hinweisgebersystem, den vollständigen Verzicht auf politische Einflussnahme, durch die Regeln des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes sowie durch regelmäßige Schulungen und interne Kontrollsysteme gegen Korruption und Geldwäsche. Auch in den Eigenanlagen der Bank und im Mandatsgeschäft werden gezielt über Ausschlusskriterien Governance-Aspekte fokussiert und zum Beispiel keine Verbindung zu kontroversen beziehungsweise geächteten Waffen toleriert sowie in der auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Variante der Vermögensverwaltung beispielsweise zusätz-

lich solche Unternehmen ausgeschlossen, die Tierversuche ausführen, die nicht gesetzlich vorgeschrieben sind. Übrigens wird der faire Umgang mit Verbrauchern und Mitarbeitenden im Allgemeinen unter Soziales geführt, gehört aber doch auch zum Bereich Unternehmensführung.

Letztlich sind die ESG-Aspekte miteinander verwoben. Das gilt auch für das aktuell anstehende neue Governance-Thema eines detaillierten Unternehmensfahrplans zur Dekarbonisierung in allen Geschäftsbereichen – genannt Transitionsplan. Näheres dazu in einer der folgenden diskurs-Ausgaben. ●



Oliver Borgis

verantwortet die Abteilung Nachhaltigkeit zur Koordination der ESG-Aktivitäten der Weberbank, in der er seit 2004 tätig ist – zuletzt als Leiter der Vermögensverwaltung. Abschlüsse als Diplom-Volkswirt, CFA-Analyst und Sustainable Finance Manager bilden den theoretischen Hintergrund seiner langjährigen beruflichen Erfahrung.

Die US-Wirtschaft – Fels in der Brandung oder sinkendes Schiff?

Text Dr. Max Hanisch

DIE KONJUNKTUR IN DEN USA überraschte im Jahr 2025 mit einem robusten Wachstum, trotz zahlreicher Gegenwinde. Das größte disruptive Momentum wurde den rekordhohen Zöllen der neuen US-Administration zugeschrieben. Diese verfügten über das Potenzial, die Inflation in den USA und damit die Lebenshaltungskosten für die Bürger deutlich steigen zu lassen. Die Erwartungshaltung unter Ökonomen war, dass der US-amerikanische Konsument unter diesen Bedingungen bald das Handtuch werfen würde, womit eine wichtige Konjunkturstütze wegfiel. Auch die strikte Einwanderungspolitik stellte eine Gefahr dar, da aktive Arbeitskräfte des Landes verwiesen wurden. Ein schrumpfendes Arbeitsangebot müsste die inländische Produktion sinken lassen und im Zuge der Konkurrenz um die verbleibenden Arbeitskräfte die Löhne und damit letztlich auch die Inflation weiter anfachen. Und dennoch überraschen die Zahlen des Arbeitsmarktes und der Inflationsstatistik wieder und wieder selbst die Optimisten.

IST DIE US-WIRTSCHAFT ALSO DER UNUMSTÖSSLICHE FELS IN DER BRANDUNG? Nicht so schnell, denn unter der Oberfläche sind negative Effekte durchaus erkennbar. So sind es vor allem die niedrigen und zunehmend auch die mittleren Einkommensschichten, die ihren Konsum angesichts der hartnäckigen Inflation sehr wohl einschränken. Dieser Vorgang bleibt beim Blick auf das Aggregat verborgen, denn noch konsumieren die Haushalte mit hohem Einkommen so stark, dass sie diesen Rückgang „ausbügeln“. Gleichzeitig verliert der Arbeitsmarkt in den USA zunehmend an Schwung. Die Zahl der neu geschaffenen Stellen geht zurück. Dass die Arbeitslosenquote dabei konstant und als Alarmsignal stumm bleibt, liegt

daran, dass das Arbeitsangebot im Zuge der strikten Einwanderungspolitik parallel zurückgeht. Umfragen deuten aber darauf hin, dass die Verunsicherung in der Bevölkerung mit Blick auf Arbeitsplatzsicherheit stark gestiegen ist. Diese Unsicherheit beruht darüber hinaus auch auf dem scheinbar unaufhaltsamen Voranschreiten der künstlichen Intelligenz. Welche Arbeitsplätze sie in Zukunft ersetzen wird, ist kaum abzusehen. Es deutet sich aber zunehmend an, dass es durchaus auch die höher bezahlten Tätigkeiten treffen könnte, zum Beispiel im Bereich der Softwareentwicklung. Sollten daher auch die höheren Einkommensschichten aus Sorge um ihren Arbeitsplatz ihren Konsum einschränken, könnte die letzte Konsumstütze der US-Wirtschaft wegbrechen, damit weitere Arbeitsplätze kosten, und es käme zu einer Abwärtsspirale.

STEHT DAS US-SCHIFF ALSO DOCH KURZ VOR DEM UNTERGANG? Auch hier, nicht so schnell. Selbst wenn der Konsum scheinbar am seidenen Faden hängt – er hält. Darüber hinaus sollten Lohnerhöhungen sukzessive für eine Verbesserung der Einkommenssituation sorgen und den Konsum auf eine breitere Basis stellen. Das Fortschreiten der KI in der Arbeitswelt eröffnet neue Möglichkeiten und könnte so den Wegfall klassischer Beschäftigungsfelder kompensieren. Umfangreiche Investitionen in die nötige Dateninfrastruktur tragen zum Wachstum bei. Tatsächlich sehen wir die Chancen für die US-Wirtschaft im Jahr 2026 durchaus konstruktiv und rechnen mit einem BIP-Wachstum von mindestens zwei Prozent. Dazu trägt auch bei, dass viele Unternehmen solide aufgestellt sind und sowohl Fiskal- als auch Geldpolitik expansiv ausgerichtet sind. ●



Dr. Max Hanisch ist seit 2024 als Portfoliomanager bei der Weberbank tätig. Im Bereich Vermögensverwaltung verantwortet er das Rentenmanagement sowie die Kapitalmarktanalyse. Seine beruflichen Erfahrungen als Konjunktur- und Finanzmarktexperte werden durch den akademischen Abschluss zum Master of Economics und eine Promotion zum Dr. rer. pol. der Universität Münster abgerundet.



IMMOBILIARE LA QUERCIA S.R.L.
 LOCALITÀ CORTINA 24
 37010 COSTERMANO SUL GARDA (VR)
 T +39 348 4943 833
 M INFO@IMMOBILIARELQ.COM
 W WWW.IMMOBILIARELQ.COM

Ca' i Nocenti GARDA HILLS RESIDENCE Traumimmobilien mit Seeblick

„
 Ca' i Nocenti ist der Ort,
 an dem Ihr Traum vom
 Leben am Gardasee
 Wirklichkeit wird.

“

THOMAS GERSTGRASSER



Scannen Sie den
 QR-Code und gelangen
 Sie direkt zum Exposé

Inmitten der Natur, eingebettet in ein Naturschutzgebiet nahe der malerischen Ortschaft Garda, entsteht ein einzigartiges Refugium für anspruchsvolle Genießer mit bester Anbindung an Flughafen und Autobahn: Ca' i Nocenti. Dieses außergewöhnliche Immobilienprojekt verbindet stilvolle Architektur mit hochwertiger, nachhaltiger Bauweise (Klimahauszertifikat) in einer traumhaften Lage – nur wenige Schritte vom östlichen Ufer des Gardasees entfernt und mit direktem Zugang zum renommierten Golf Club Ca' degli Ulivi. Zwischen alten Olivenhainen entstehen derzeit neun exklusive Wohneinheiten im Rusticostil und fünf luxuriöse Green Duplex Lodges, die keine Wünsche offenlassen. Jede Einheit bietet ein Höchstmaß an Privatsphäre, großzügige Terrassen oder Gärten sowie private Doppelgaragen und Lagerräume. Ein über 20 Meter langer Infinitypool mit atemberaubendem, unverbaubaren Panoramablick über den See macht diesen Ort perfekt. Die durchdachte Gestaltung verbindet modernes Design mit italienischer Eleganz – perfekt für alle, die Ruhe, Natur und Stil harmonisch vereint erleben möchten. Die Fertigstellung ist für Ende 2026 avisiert.

Ob als privates Hideaway oder als wertbeständige Investition – Ca' i Nocenti ist der Ort, an dem Ihr Traum vom Leben am Gardasee Wirklichkeit wird. Nehmen Sie jetzt Kontakt auf: Ansprechpartner für alle Fragen rund um die Ca' i Nocenti GARDA HILLS RESIDENCE ist Immobilienexperte Thomas Gerstgrasser.

Der Problemlöser

Rasmus Rothe hat mit Merantix Capital eine der wichtigsten KI-Plattformen Europas geschaffen. Doch für ihn steht der Wandel erst am Anfang – mit großen Chancen für Europa.

Text Christian Bracht + Fotos Paula Winkler

WENN DR. RASMUS ROTHE SICH ZUM MERANTIX CAMPUS AUFMACHT, treibt ihn keine abstrakte Vision, kein heroisches Narrativ an. „Eine ungelöste Frage fasziniert mich“, sagt er, ohne zu zögern. „Ich liebe es, Probleme zu lösen.“ Diese Klarheit zieht sich durch sein gesamtes Leben wie ein roter Faden – von den ersten neuronalen Netzwerken, die er mit 14 Jahren in Bremen trainierte, bis hin zu Merantix Capital, dem Unternehmen, das er vor zehn Jahren mitgegründet hat. Es zählt heute zu den wichtigsten Akteuren im europäischen KI-Ökosystem.

DER 36-JÄHRIGE UNTERNEHMER SITZT IN SEINEM BÜRO auf dem Merantix Campus an der Grenze zwischen Berlin-Mitte und Prenzlauer Berg. Ein moderner Bau aus Glas und Beton, dessen Architektur auf Offenheit und Begegnung angelegt ist – mit weitläufigen Gemeinschaftsflächen, transparenten Bürolandschaften und Räumen, die zum Austausch einladen. 1500 Menschen aus 100 verschiedenen Unternehmen arbeiten hier. „Ein zweites Zuhause“ nennt Rothe diesen Ort, „oder sogar mein erstes, weil ich hier wahrscheinlich die meiste Zeit verbringe.“ Es ist mehr als ein Co-Working-Space – es ist ein bewusst kuratiertes Ökosystem, in dem Start-ups, Forschung und Kapital physisch zusammenkommen. 350 Events finden hier jährlich statt, 100 000 Besucherinnen und Besucher strömen durch die Räume. An diesem Morgen erst hat Rothe ein KI- und Robotik-Frühstück mit 200 Teilnehmerinnen und Teilnehmern veranstaltet.

DASS ROTHE HEUTE AN DIESER SCHNITTSTELLE ZWISCHEN WISSENSCHAFT und Wirtschaft arbeitet, hat mit einer Beobachtung zu tun, die er während seiner Promotion machte. Er organisierte Hackathons an der Universität, bei denen Industriefirmen ihre Probleme einbringen konnten. „Mir wurde

bewusst, wie groß die Lücke ist zwischen dem, was die Forschung kann – und die war vor zehn Jahren noch lange nicht so weit wie heute –, und dem, was in der Industrie angekommen ist.“ Diese Erkenntnis war prägend. Hinzu kam, dass aus seinem Forschungslabor bereits 15 Start-ups ausgegründet worden waren. Ein Aufenthalt in den USA öffnete Rothe schließlich die Augen für etwas anderes: „Das ganze Storytelling: Wie vermarktet man Sachen, wie denkt man groß, wie motiviert man Leute?“ Dieser Gedanke brachte den Stein ins Rollen: „Ich habe gelernt, dass die Leute da auch nur mit Wasser kochen. Was mich dann wiederum motiviert hat, hier in Europa etwas zu bauen.“ Doch die Entscheidung war keineswegs selbstverständlich. Rothe hatte sich Google angeschaut, die Beratung, verschiedene Optionen. Aber die Faszination für intelligente E-Systeme überwog. „Ich habe gemerkt, dass KI wahrscheinlich das größte Thema unserer Zeit ist, wenn es um Impact geht – in der Gesellschaft, in der Wirtschaft, für die Einzelperson.“

MIT ADRIAN LOCHER, SEINEM CO-FOUNDER, gründet er 2016 Merantix Capital mit einem klaren Ziel: KI als transformierende Technologie des Jahrhunderts in die Anwendung zu bringen – und zwar in Europa. Was als Struktur beginnt, entwickelt sich schnell zu einer Full-Stack-Plattform mit drei großen Säulen: erstens das Investment in Pre-Seed-Firmen und die Inkubation von Gründern, zweitens die Entwicklung von KI-Lösungen für Kunden aus Verwaltung, Life Sciences und Mittelstand. Die dritte Säule beinhaltet die Ökosystemarbeit mit dem Campus als physischem Zentrum. „Wir sind kein normaler Venturefonds und keine klassische Beratung“, sagt Rothe. „Weil es keinen klaren Blueprint für unsere Struktur gibt, ist es für mich manchmal schwierig, richtig zu priorisieren.“

Rasmus Rothe studierte in Princeton und in Zürich, wo er an der Eidgenössischen Technischen Hochschule in Philosophie promovierte.



Rasmus Rothe ist Founder und General Partner von Merantix Capital.

”
Wie vermarktet man Sachen,
wie denkt man groß,
wie motiviert man Leute?
“

ES IST EINER DER WENIGEN MOMENTE IM GESPRÄCH, in denen der sonst so fokussierte Rothe eine persönliche Herausforderung anspricht: „Wie mache ich mich selbst skalierbar und werde nicht zum Bottleneck?“ Bei über 20 Portfoliofirmen, zahlreichen Initiativen und zusätzlich seiner neuen Rolle als Präsident des Bundesverbands KI – „ein Herzenthema“, wie er sagt – eine berechtigte Frage. Wenn sich der Co-Founder von Merantix Capital über Berlin als Tech-Standort äußert, schwingen sowohl Hoffnung als auch Frustration mit. „Wir haben eigentlich alle Grundlagen“, sagt er. Die einzige wirklich englischsprachige Stadt Deutschlands, günstiger als München, das größte Start-up-Ökosystem des Landes. „Aber ich finde es schade, dass das Thema gefühlt nicht so weit oben auf der Prioritätenliste steht.“ In München, Zürich oder Paris spüre man die fokussierte Arbeit viel deutlicher. „Genau das wäre hier auch möglich.“ In der Dezentralität Berlins sieht er ein Problem: „Hier werkelt jeder ein bisschen für sich selbst.“ Der Merantix Campus sei auch eine Antwort auf diese Fragmentierung gewesen. Er wurde so konzipiert, dass die Menschen andere Aktivitäten, Start-ups und Labs kennenlernen, von denen sie sonst nie erfahren hätten.

ZUR EUROPÄISCHEN REGULIERUNGSDEBATTE ÄUSSERT SICH ROTHE differenziert. Regulierung an sich schade nicht, aber: „Wir denken schon jetzt über Regulierung nach und über alle Eventualitäten, obwohl wir die Technologie noch gar nicht entwickelt haben.“ Der umgekehrte Weg wäre besser: erst bauen, dann bei Problemen nachsteuern. „Das Thema Cloud haben wir verschlafen. Jetzt zahlt jeder Steuern nicht nur an den deutschen Fiskus, sondern auch an die amerikanischen Provider.“ Bei der Robotik drohe seiner Einschätzung nach das Gleiche. „Wenn nicht wir es sind, die die Lösungen bauen, wandert immer mehr Wertschöpfung ab.“

PRIVAT SUCHT ROTHE DEN AUSGLEICH BEWUSST. Morgens versucht er, zum Sport zu gehen, Cardio-Fitness-Classes. Am liebsten aber geht er segeln: „eine Woche, kein Handy, kein Empfang, wenig KI, nur die Naturkräfte“. Es ist der größtmögliche Kontrast zu seinem Alltag. Und obwohl er zugibt, dass er die meiste Zeit mobil liest, oft auf dem Handy im Zug oder im Flugzeug, gibt es auch hier Momente der Reflexion. Geprägt haben ihn die Jahre in der Entrepreneurs' Organization, einer Art „Selbsthilfegruppe für Unternehmer“, wie er schmunzelnd sagt. Dort lernte er zurückzutreten und zu verstehen, welche Emotionen ihn in bestimmten Situationen antreiben – Freude, Neid, Bitterkeit. „Dieser Abstand hat mir oft geholfen, einerseits besser damit umzugehen oder andererseits das eigentliche Problem zu erkennen, das ich lösen muss.“

WENN ROTHE VON DER ZUKUNFT SPRICHT, WIRKT ER BESONDERS LEBHAFT. Die ersten vier, fünf Jahre nach der Gründung habe man KI noch erklären müssen, die Technologie funktionierte noch nicht gut genug, man musste „verkaufen“. Dann kam der November 2022 – „zufällig der Tag meiner Verlobung, deswegen kann ich mir das Datum gut merken“ –, und mit ChatGPT änderte sich alles. Ein immenses wirtschaftliches Potenzial tat sich auf. Die nächsten fünf Jahre, so seine Prognose, werden „die wildeste Transformation“ bringen. „Das wird manche Firmen völlig disrupten, manche komplett beschleunigen, den Arbeitsmarkt von Grund auf verwandeln, auch das Bildungssystem.“ Er sei „super motiviert“. Ganz klar: Rasmus Rothe hat sich dem Problemlösen verschrieben. Und das größte Problem, das er gerade lösen will, ist: Wie bringt man Europa an die Spitze der KI-Revolution? Ein Lebensprojekt, wie er selbst sagt. Man nimmt es ihm ab. ●



Der Unternehmer ist Mitgründer des AI Campus Berlin, wo Forschung, Unternehmen und Start-ups gemeinsam an Projekten rund um das Thema künstliche Intelligenz zusammenarbeiten.

Die Hoffnungsbauerin

Felicia von Reden will die Kinderwunschbehandlung revolutionieren. Ihr Start-up Ovom Care befähigt Ärztinnen und Ärzte, die Behandlungen mittels KI-Technologie zu individualisieren.

Text Christian Bracht + Fotos Andrea Vollmer

MORGENS, WENN FELICIA VON REDEN AUFWACHT, ist da zuerst der Kopf. Zack, zack, zack – was muss alles erledigt werden? Das war nicht immer so. Früher, sagt sie, kam erst das Bauchgefühl. Aber seit sie Gründerin ist, seit sie Verantwortung trägt für ein Unternehmen, das sich an einem der intimsten menschlichen Wünsche abarbeitet, hat sich etwas verschoben. „Inzwischen ist sehr viel Kopf dabei“, sagt die 29-Jährige, und man spürt in diesem Satz beides: die Ambition und den Preis, den sie dafür zahlt. Wir sitzen in einem Besprechungsraum auf dem Merantix AI Campus in Berlin-Mitte, umgeben vom geschäftigen Summen Hunderter Start-up-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter. Ihre Hannoveraner Herkunft ist für von Reden wie ein unsichtbarer Anker – sie selbst nennt sich einen „extremen Heimatmenschen“, tief verwurzelt in der niedersächsischen Landschaft, bei den Pferden, in der Natur. Berlin sei eine andere Welt. Schneller. Härter. Aber auch: notwendig, um ihre Ziele zu erreichen.

FELICIA VON REDEN KAM NICHT NACH BERLIN, um Karriere zu machen. Sie kam, weil das System sie im Stich gelassen hatte. Sieben Jahre dauerte es, bis bei ihr Endometriose diagnostiziert wurde – eine chronische Erkrankung, die nicht nur qualvoll ist, sondern auch die Fruchtbarkeit massiv beeinträchtigen kann. Sieben Jahre zwischen den ersten Symptomen und der Diagnose, in denen sie von Arzt zu Ärztin wanderte und niemand die richtigen Fragen stellte. Als sie schließlich einen erfahrenen Mediziner in Berlin fand, war die Erleichterung groß: Es gab einen Grund für ihr Leiden. Doch die Ernüchterung folgte auf dem Fuße. Ihr reproduktionsmedizinisches Alter, erfuhr sie, liege mindestens zehn Jahre über ihrem biologischen Alter. Der Arzt gab ihr zu verstehen, dass es nicht einfach sein werde, wenn sie irgendwann eine Familie gründen wolle. Je früher, desto besser.

„DAS WARS“, ERINNERT SICH VON REDEN. Keine Prognose, kein Therapieplan, nichts. Nur diese dürre Aussage, die ihr Leben auf den Kopf stellte. Sie begann, sich mit Kinderwunschmedizin auseinanderzusetzen, und sprach mit Reproduktionsmedizinerinnen und -mediziner. Von ihnen hörte sie völlig unterschiedliche Meinungen, es gab kaum verlässliche Daten. „Viele

Kliniken vermitteln das Gefühl, man sei eine Nummer von hundert“, sagt sie. „Eine individuelle Behandlung gibt es nicht, es wird einfach ein Zyklus nach dem anderen wie in einer Fabrik abverkauft – und das sehr, sehr teuer.“ In Felicia von Reden reifte die Erkenntnis: Das kann so nicht sein. In einer Welt, in der KI-Technologie Versicherungen, Immobilien, selbst das Banking revolutioniert hat, ist die Reproduktionsmedizin im Dunkelalter stecken geblieben. Was folgte, war keine klassische Unternehmensgründung: Es war der Versuch, ihr Schicksal selbst in die Hand zu nehmen – und dabei ein ganzes System neu zu denken. „Ich baue im Endeffekt die Patientenerfahrung, die ich als Patientin gern erlebt hätte“, sagt Felicia von Reden. Sie spricht von Ovom Care, ihrem KI-basierten Healthtech-Start-up für die Kinderwunschbehandlung.

DIE IDEE DAHINTER ERSCHEINT SIMPEL: Ovom Care bietet die Technologie, um die Erfolgswahrscheinlichkeit von Kinderwunschbehandlungen zu erhöhen und gleichzeitig die Effizienz der Kliniken zu steigern. Doch dahinter verbirgt sich ein radikaler Ansatz. Die Gründerin und ihr Team bauen nicht einfach Software für bestehende Kliniken – sie bauen das gesamte System neu. „Wenn man das Gesundheitswesen wirklich verändern will, muss man es von Grund auf neu denken“, sagt sie, „man muss es quasi zerstören.“ Das klingt martialisch, aber die Unternehmerin präzisiert: Solange man nur Technologie in ein veraltetes System pumpt, wird sich nichts Grundlegendes ändern. Nur wenn fundamentale Veränderungen herbeigeführt und vor allem akzeptiert werden, können die Patientinnen in ihrer Diversität wirklich wahrgenommen und zielführend behandelt werden.

DOCH WEIL DEUTSCHLAND EINE SOLCHE VERÄNDERUNG noch nicht zulässt, geht Ovom Care einen anderen Weg: Das Start-up betreibt eine eigene Klinik in Portugal. Das Land bietet eine große rechtliche Offenheit für die Kinderwunschbehandlung gleichgeschlechtlicher Paare, Alleinerziehender und für Paare mit Eizellenwunsch. Künstliche Intelligenz unterstützt Ärztinnen und Ärzte dabei, datengetrieben bessere Entscheidungen zu treffen. Wo Kliniken mit konventioneller Vorgehensweise Erfolgsraten von 30

Felicia von Reden schloss ihr Studium in St. Gallen mit dem Master in Business Innovation ab und arbeitete als Venture Capital Analyst, bevor sie 2023 Ovom Care gründete.



Von der Leine an die Spree: Wahlberlinerin Felicia von Reden

”
Wenn man das Gesundheitswesen
wirklich verändern will,
muss man es von Grund auf
neu denken.
“

bis 35 Prozent verzeichnen, liegt das Start-up bereits heute weit über dem Industriestandard. Und die Patientinnen werden aktiv einbezogen: Sie können ihre heranreifenden Embryos über die fünf Tage bis zum Transfer live per App beobachten, erhalten Einschätzungen zum Verlauf in Echtzeit, müssen nicht mehr gebannt am Telefon sitzen und auf den erlösenden Anruf warten.

„DIE MENSCHLICHE KOMPONEN TE STEHT IM MITTELPUNKT“, betont Felicia von Reden. Die KI ersetze nicht die Ärztin oder den Arzt – sie befähige sie. „Man kann nicht das gesammelte Wissen dieser Welt in seinem Kopf speichern und dann auch noch auf jeden einzelnen Blutwert, jedes einzelne Ultraschallbild anwenden“, stellt sie fest. „Das funktioniert nicht. Darum macht das bei uns KI.“ Drei Ziele hat sich das Berliner Start-up gesetzt: erstens die Erfolgswahrscheinlichkeiten zu erhöhen, zweitens den Zugang zu erweitern – nicht nur über Altersgrenzen und denen des Body Mass Index hinaus, sondern auch für gleichgeschlechtliche Paare und Menschen, die sich die Behandlung finanziell nicht leisten können – und drittens die Patientinnenerfahrung zu revolutionieren.

DIE FÄHIGKEIT, GROSSE VISIONEN ZU ENTWICKELN und hartnäckig zu verfolgen, hat Felicia von Reden früh gelernt. Geboren in Gehrden bei Hannover – zu Hause, nicht im Krankenhaus, „ich war so schnell unterwegs, ich wollte raus“ –, wächst sie in einem landwirtschaftlichen Betrieb mit Pferdezucht auf. „Ich saß im Sattel, bevor ich laufen konnte.“ Später reitet sie im Leistungssport, kümmert sich zu Hochzeiten um drei eigene Pferde, neben der Schule und „allem anderen“. Noch prägender als das Umfeld jedoch ist ihre Mutter – selbst Unternehmerin mit zwei kleinen Kindern. Felicia ist nicht im Kindergarten, sondern sitzt an ihrem kleinen Schreibtisch neben dem der Mutter. „Wenn sie zum Telefonhörer griff, habe ich auch den Hörer abgehoben“, erinnert sie sich lachend. „Ich erzähle immer gern die Geschichte, dass ich damals schon BBC gespielt habe“ – Boss Baby CEO. Das Schaffen, das Gestalten, das Neue-Dinge-Bauen – dieser intrinsische

Drang komme aus allen Poren, aus jedem DNA-Strang, sagt sie. Nach dem Abitur mit 17 studiert sie zunächst Wirtschaftswissenschaften in Hannover, dann an der European Business School im Rheingau, später in St. Gallen. Felicia von Reden arbeitet in der Strategieberatung, im Venture Capital, will die Investorensite kennenlernen, bevor sie als Gründerin aktiv wird. Ihr erstes Unternehmen bringt sie im Bereich Veterinärmedizin an den Start. Als es zum Konflikt mit den Mitgründern kommt, steigt sie aus. Dann kommt die Endometriose-Diagnose. Und mit ihr die Klarheit: Das ist es.

BERLIN WAR DIE LOGISCHE KONSEQUENZ. „Wenn sich im KI-Bereich etwas tut, dann hier“, sagt von Reden. Die Stadt habe Tempo, qualifizierte Menschen, eine Kultur des Unternehmertums. „Wir probieren das jetzt einfach mal – es kann auch nicht funktionieren, aber wir machen es.“ Diese Einstellung, sagt sie, mache Berlin in Deutschland einzigartig. Die vergangenen drei Jahre, räumt von Reden ein, seien dennoch hart gewesen. Rechtsstreitigkeiten, massive Verzögerungen beim Aufbau der Klinik in Portugal, ein regulatorischer Marathon. „Ich bin unendlich gewachsen im Aushalten von Druck, im Umgang mit dem Gefühl von Angst“, sagt sie. Sie habe sich selbst kennengelernt: Wie reagiert sie auf Stress? Was trägt sie? Was zerbricht? Doch es bleibt stets die Hoffnung, die sie antreibt. „Hoffnung“, sagt Felicia von Reden, „ist das, was ich anderen geben möchte. Einen Rahmen setzen, einen Kontext, in dem Menschen individuell begleitet werden.“ Wenn ihr das gelingt – und vieles spricht dafür –, entsteht aus der persönlichen Erfahrung nicht nur ein erfolgreiches Unternehmen, sondern ein neues System, in dem Menschen mit Kinderwunsch nicht mehr Nummern sind, sondern Individuen. In dem Technologie nicht entmenschlicht, sondern ermöglicht. In dem aus Verzweiflung Hoffnung wird.

JEDEN MORGEN WACHT FELICIA VON REDEN AUF UND DENKT: Zack, zack, zack – was muss alles erledigt werden? Aber tief in ihr, unter all dem Kopf, ist das Bauchgefühl noch da. Es war richtig, diesen Weg zu gehen. Es ist richtig, weiterzugehen. ●



Das Gestalten und Erschaffen neuer Dinge sei für sie ein intrinsischer Drang, sagt Felicia von Reden.

Kunst sehen lernen

Die Sammlerin und Stifterin Julietta Scharf ist mit Kunst aufgewachsen. Im Interview spricht sie über den generationsübergreifenden roten Faden und ihre ganz persönliche Beziehung zum Kunstsammeln.

Interview Nisha Merit von Carnap

DIE HEUTIGE SAMMLUNG SCHARF-GERSTENBERG steht in einer langen Familientradition. Sie geht zurück auf Otto Gerstenberg, der Anfang des 20. Jahrhunderts den Grundstock für eine der bedeutendsten Privatsammlungen Deutschlands legte. Sein Enkel Dieter Scharf erweiterte die ererbte Sammlung. 2001 gründeten er und seine Tochter Julietta eine Stiftung, in welche die Sammlung einging. Als Dauerleihgabe an die Staatlichen Museen zu Berlin erfreut sie heute im östlichen Stülerbau gegenüber Schloss Charlottenburg die Besucherinnen und Besucher, bis Anfang Mai mit der Ausstellung „Möglichkeiten einer Insel“.

Frau Scharf, die Sammlung Scharf-Gerstenberg vereint vier Generationen des Sammelns, erstreckt sich also über gesellschaftliche und kunsthistorische Zeiten großen Wandels. Welche Gemeinsamkeiten gibt es?

Es gibt einen gewissen roten Faden, der sich von meinem Urgroßvater bis zu mir zieht. Mein Urgroßvater selbst war sehr an den gesellschaftskritischen Seiten des Lebens und deren künstlerischen Umsetzung interessiert. Schwerpunkte der Sammlung Gerstenberg lagen auf Goya, Dauterive und Toulouse-Lautrec. Bei der Erbschaftsteilung 1962 konnten die beiden Brüder selbst entscheiden, und mein Vater hat sich, wie der Großvater, auch für das Medium der Grafik und für die dunkleren Seiten der Kunst interessiert. Mit seiner Entscheidung, sich zudem mit dem Surrealismus zu befassen – einer Kunstrichtung mit vielen schweren und fantastischen Aspekten in den Darstellungen –, wurde der Surrealismusbegriff in seiner Sammlung durch Werke von Giovanni Piranesi, Victor Hugo oder Odilon Redon, die jetzt hier im Museum zu sehen sind, erweitert.

Dieser rote Faden ist auch in meiner Sammlungstätigkeit erkennbar: Ich habe ein großes Interesse an der, wenn man es so nennen will, romantisch-dunklen Tradition in der Kunst, mit besonderem Blick auf die verborgenen Ängste und Spannungen der Gesellschaft, am Umgang mit dem Tod und an der Darstellung des Todes. Aber das Medium ist ebenfalls wichtig. So wie mein Vater und Urgroßvater bin auch ich fasziniert von Druckgrafiken und Papierarbeiten. Diesen Leitfaden, der durch vier Sammlergenerationen geht, kann man auch in der jetzigen Ausstellung „Möglichkeiten einer Insel“ wiedererkennen und erleben.



Eines der zentralen Themen der Ausstellung: der Umgang mit Vergänglichkeit, eindrucksvoll in dem Kunstwerk des italienischen Malers Antonio Rasio zu sehen.



Julietta Scharf in der aktuellen Ausstellung der Sammlung Scharf-Gerstenberg, „Möglichkeiten einer Insel“



Neben alten Meistern finden sich auch zeitgenössische Positionen, hier organische Papierskulpturen der deutschen Künstlerin Alexandra Hendrikoff.

Wann hat Ihre persönliche Auseinandersetzung mit der Kunst begonnen? Ich bin ja mit Kunst aufgewachsen. Unser Familienhaus hing von oben bis unten voll mit Bildern. Meine Eltern haben mit der Kunst gelebt, aber sehr privat. Leihgaben für Ausstellungen waren immer anonym. Ich habe Kunstgeschichte und Soziologie studiert und auch eine Ausbildung beim Auktionshaus Christie's gemacht – allerdings habe ich sehr lange Zeit nicht den Impuls gehabt, selbst zu sammeln. Irgendwann habe ich mich auch der Verantwortung des Erbes gestellt, die Stiftungsgründung gab mir die Möglichkeit des Engagements für unsere Sammlung. Mit der Unterstützung meines Mannes und der Begeisterung der Leiterin der Sammlung Scharf-Gerstenberg, Kyllikki Zacharias, erweitere ich sie. Wir haben einfach sehr viel Spaß daran, diese Sammlung im Sinne der surrealistischen Idee auszuweiten. Voriges Jahr habe ich die große Afrika-Figuren-Kollektion meines Vaters verkauft, wodurch Mittel entstanden sind, die mir mehr Freiraum geben, das Museum hier mitzugestalten und Ausstellungen zu ermöglichen. Mit dem inhaltlichen Bezug zwischen meiner Sammlung und der meines Vaters gibt es ein Kontinuum, denn die Werke, die ich sammle, werden auch in die Stiftung eingehen.

Was bedeuten Kunstsammeln und Kunstbesitzen für Sie persönlich? Ohne Kunstwerke zu leben kann ich mir gar nicht vorstellen, obwohl ich auch auf ganz anderem Terrain unterwegs war und bin – wir sind Landwirte und züchten seit 15 Jahren Pferde. Kunst zu besitzen war für mich jahrzehntelang mit großen Bedenken behaftet. Ich habe also gern auch andere Dinge in meinem Leben gemacht. Generell habe ich eine klare Vorstellung davon, was ich suche, und wenn man dann etwas erwischt – das kann eine ganz kleine Grafik sein –, dann ist es sehr befriedigend, solch ein neues Puzzleteil einzusetzen. Also geht es nicht so sehr um das Haben, sondern um die Jagd darauf, etwas Bestimmtes hinzufügen zu können. Ein Teil meines Sammlungsinteresses geht auf Künstlerinnen und Künstlern des 16. und 17. Jahrhunderts zurück. Obwohl der Fokus eher auf historischen Werken liegt, befinden sich in der Stiftung und auch in meiner Sammlung wirklich bemerkenswerte zeitgenössische Positionen wie die von Fatos Irwen, Alexandra Hendrikoff oder Kavata Mbiti.

Ich kaufe auch nicht nach Namen, stattdessen gehe ich mit viel Intuition und Neugierde für Unbekanntes vor, und durch das lange Leben mit Kunst habe ich, denke ich, einen guten Blick.

Der Ausstellungstitel „Möglichkeiten einer Insel“ gibt viel Freiraum zur Interpretation. Aufgeteilt in zwölf Kapitel, bietet jeder Raum eine intime Auseinandersetzung mit den Werken. Wie kam es zu dieser Idee? Der Titel ist durchaus ein Zufallsfund. Und dann haben wir gemerkt: Das kann man anwenden, indem man zeigt, dass Kunst in ganz unterschiedlichen Aspekten einen Inselcharakter haben kann. Eine Insel, um sich zurückzuziehen, um intime Dinge zu zeigen. Aber es kann eben auch Inseln geben, auf denen Themen behandelt werden wie die Auseinandersetzung mit dem Tod oder Outsider-Kunst, eine Insel, die ganz weit draußen liegt. Die Inselmetapher lässt sich sehr gut auf unsere umfassende, thematisch sehr diversifizierte Sammlung anwenden. Es geht nicht um eine chronologisch lineare Geschichte der verschiedenen Sammler, sondern um ein Angebot, in dem die Besucherin oder der Besucher sich selbst seine Inseln durch die Kunstwerke erdenken kann. Auch die Ausstellungsarchitektur ist eine ganz besondere: Sie evoziert eine Wohnung und schafft dadurch intimere Räume beziehungsweise Inseln, um nicht nur die Bilder zu sehen, sondern sie auch räumlich zu erfahren. ♦



Der französische Künstler Gustave Doré zeigt den Poeten Edgar Allan Poe, wie er mit dem Gedicht „Der Rabe“ die Tür zur Dunkelheit öffnet.



AROSEA LIFE BALANCE HOTEL
KUPPELWIES AM SEE 355
39016 ST. WALBURG, ULTENTAL
BEI MERAN/SÜDTIROL (ITALIEN)
T +39 0473 785051
M INFO@AROSEA.IT
W WWW.AROSEA.IT

AROSEA Life Balance Hotel in Südtirol Nachhaltigkeit mit Vision

”
Der Schutz und
die Wertschätzung der
Natur stehen bei
uns im Mittelpunkt.
“

ANNE STAUDER UND THOMAS GERSTGRASSER

Mit dem AROSEA Life Balance Hotel im Ultental haben Anne Stauder und Thomas Gerstgrasser einen außergewöhnlichen Rückzugsort geschaffen, der Nachhaltigkeit und Ganzheitlichkeit konsequent lebt. Das nach Prinzipien der Botanikarchitektur errichtete Hotel zählt zu den Vorreitern nachhaltiger Hotellerie in Südtirol. Schon früh träumte Anne Stauder davon, ein eigenes Hotel zu eröffnen. Gemeinsam mit ihrem Ehemann Thomas, dessen Leidenschaft der Kochkunst gilt, verwirklichte sie diesen Traum Schritt für Schritt. Nach mehreren Jahren als selbstständige Hotelberater bot sich im Ultental die Chance, ihre Vision eines ganzheitlichen Luxushotels Realität werden zu lassen. Das AROSEA vereint regionale Materialien, moderne Architektur und ein durchdachtes Gesundheitskonzept. Zirbenholz, Schafwolle und Schieferstein aus dem Ultental sorgen für ein natürliches Raumklima. Im Spa ROSARIUM werden wohltuende alpine Heilkräuter für Naturkosmetik, Massagen und Beauty-Anwendungen verwendet. Auf zwei Etagen erwarten die Gäste Saunen, Dampfbäder, ein Innen-Außen-Pool mit Badeteich, ein Fitnesscenter sowie ruhige Rückzugsorte mit sanft schwebenden Liegen. Nachhaltigkeit zeigt sich auch in der Energieversorgung durch regionale Biomasse sowie im Einsatz von Grünstrom im gesamten Hotel. Kulinarisch setzt das Haus auf frische, saisonale und überwiegend regionale Biozutaten. Auch hier machen traditionelle Heilkräuter und eine farblich abgestimmte Präsentation die Gerichte zu einem sinnlichen Erlebnis – gesunder Genuss mit alpinem Twist, begleitet von erlesenen Südtiroler und italienischen Weinen. AREOSA ist mehr als ein Hotel: ein Ort der Balance – für Mensch und Natur gleichermaßen.



Die Bankiersgenerationen auf einen Blick – die Gemäldereihe ist Bestandteil der Dauerausstellung in der Jägerstraße.

Bürgerliches Erbe für die Gegenwart

In der Jägerstraße 51 in Mitte bewahrt ein ehrenamtliches Team das Vermächtnis einer außergewöhnlichen Familie: Die Mendelssohn-Gesellschaft macht Geschichte lebendig – zwischen barocken Mauern und aktuellen Debatten über Dialog, Toleranz und gesellschaftliche Verantwortung.

Text Christoph Horn

DER INNENHOF WIRKT WIE AUS DEM WOHNMAGAZIN, doch die dicken Bruchsteine im Keller verraten das wahre Alter. Hier stand das Stammhaus der Bankiersfamilie, die über fünf Generationen hinweg Berlins Wirtschaft, Kultur und Geistesleben mitprägte. 1815 zog Mendelssohn & Co. ein, expandierte in den folgenden Jahren auf mehrere Nachbarhäuser und wurde zur größten deutschen Privatbank. Bismarck holte sich bei Paul Mendelssohn-Bartholdy Rat, zum Beispiel vor dem Deutsch-Dänischen Krieg 1864. Doch die wirtschaftliche Bedeutung war nur eine Facette. Im Musiksaal im ersten Stock des Familiensitzes in der Jägerstraße trat Clara Schumann am Piano auf, der Violinist Joseph Joachim spielte mit den Bankiers zusammen – und die Mendelssohns waren so virtuos, dass es für die Stars keine Qual war. Es entstand jene Mischung, die der Oxford-Professor Felix Gilbert später auf den Punkt brachte: „Bankiers, Künstler und Gelehrte“.

DIE MENDELSSOHN-GESELLSCHAFT ENTSTAND 1967 aus einer wissenschaftlichen Initiative heraus: Eine Urenkelin der Komponistin Fanny Hensel versammelte Forscherinnen und Forscher um sich, nachdem die Staatsbibliothek durch eine große Schenkung zur wichtigsten Sammlungsstätte für Mendelssohn-Dokumente geworden war. Nach der Wende bot sich die Chance, in die Remise des ehemaligen Bankhauses einzuziehen. Sie entwickelte sich zum heutigen Ausstellungs- und Veranstaltungsort, getragen von rund 60 Ehrenamtlichen. Viele Berlinerinnen und Berliner kennen von der Familie nur Fanny Hensels Bruder, den Komponisten Felix Mendelssohn Bartholdy, dabei ist ihre Vielfalt erstaunlich: von Moses Mendelssohn, dem Aufklärungsphilosophen, über die Bankiersgeneration bis zu Eleonora und Francesco, die in den 1920er-Jahren als wildes Geschwisterpaar, Schauspielerin und Cellist, durch Berlin zogen.



Maria Krykov, Solo-Kontrabassistin des Konzerthausorchesters Berlin, anlässlich der „Schubertiade zum Jahresauftakt“ am 8. Januar in der Mendelssohn-Remise



Autor Hubert Nowak (links) und Familienbiograf Dr. Thomas Lackmann bei der Vorstellung des Romans „Eleonora“ am 24. Januar, ebenfalls in der Mendelssohn-Remise

DIE AUSSTELLUNG BEGANN ALS PRÄSENTATION ÜBER DIE BANKIERS, dann kamen Fragen des Publikums – etwa nach der Religion der Mendelssohns. Daraus entstanden „Themeninseln“. Besonders zentral: In der zweiten Generation teilte sich die Familie auf – zwei Kinder wurden evangelisch, zwei katholisch, zwei blieben jüdisch. Die Ringparabel in einer Familie. Was hielt sie zusammen? Die These lautet: eine Art Zivilreligion, die Verantwortung für die Gesellschaft. Symbol dafür ist der Kranich mit dem Stein, ein antikes Zeichen der Wachsamkeit, das die Mendelssohns auf Siegelringen und Grabsteinen führten.

MOSES MENDELSSOHN, DER ALS „ARMER, BUCKLIGER FREMDER“ 1743 nach Berlin kam, entwickelte einen starken Bürgersinn. Seine Nachkommen wurden zu führenden Akteurinnen und Akteuren des Bürgertums, liberal-konservativ, nie reaktionär. So setzte sich Franz von Mendelssohn in den 1920er-Jahren für die Weimarer Republik ein, bis 1933 die Entrechtung begann und die Nazis mit der „Arisierung“ begannen. 1938 hörte die Bank auf zu existieren. Die Deutsche Bank übernahm Aktiva und Passiva, das Haus ging ans Reichsfinanzministerium, später in DDR-Besitz, und wurde aufgestockt. Nach der Wende wurde es restituiert und verkauft, heute gehört es einem Hamburger Investmentfonds. Die Miete hat sich in 20 Jahren fast verdoppelt und nähert sich 100 000 Euro – das bisherige Geschäftsmodell gerät ins Wanken.

ES GIBT KEINE ÖFFENTLICHE FÖRDERUNG, MANCHMAL EINTRITTSGELDER, vor allem Spenden und Einnahmen aus Gastveranstaltungen. Der Deutsche Anwaltsverein verleiht hier Preise, das Aspen Institut ist Stammgast. Mit rund 150 000 Euro jährlich ließe sich eine sichere Basis schaffen.

Außerdem wäre nach 20 Jahren eine Erneuerung der Dauerausstellung nötig, doch angesichts der Existenzprobleme wird das verschoben. Zugleich versteht die Gesellschaft ihr Museum als Ort des Dialogs und Geschichtswerkstatt. In der Remise finden – in Anlehnung an die „Sonntagsmusiken“ Fanny Hensels – nicht nur Konzerte statt, sondern auch Lesungen, Vorträge, Diskussionsveranstaltungen. Nebenan ist der Verein meetzrespect untergebracht, dessen Referentinnen und Referenten in Schulen das interreligiöse Gespräch suchen. Der Verein „Demokratie und Vielfalt“ macht Lehrerschulungen, der Jesuitenflüchtlingsdienst war zu Gast. Die Belebung des „Salongedankens“ bedeutet: über Grenzen von Alter und Religion hinweg zivilisiert zu kommunizieren.

EINE LEHRERIN IM TEAM ENTWICKELT UNTERRICHTSMATERIAL zu Aufklärung und Zivilreligion, dennoch ist das Publikum bislang überwiegend bürgerlich und weiß. Man möchte diverser werden, mehr junge Menschen erreichen. Die Geschichte von Moses Mendelssohn, der als Fremder nach Berlin kam und mit seiner Familie dort Wurzeln schlug, bietet gerade für Menschen mit Migrationshintergrund Anknüpfungspunkte. Berlin hat diese Familie groß gemacht, und die Familie hat Berlin geprägt – eine Win-win-Geschichte. Es gibt wohl keine bürgerliche Familie in Deutschland, die in so vielen Bereichen über so viele Generationen hinweg Einfluss ausübte: von Philosophie über das Bankwesen bis zu Musik und Friedensforschung. Diese Vielfalt zu bewahren und für die Gegenwart fruchtbar zu machen, ist der Auftrag der Mendelssohn-Gesellschaft. In einer Zeit brüchigen Zusammenhalts erinnert der wachsame Kranich an eine Haltung, die aktueller kaum sein könnte: Verantwortung für die Gesellschaft, über alle Grenzen hinweg. ●

Mein Berlin

Die österreichische Sängerin und Songwriterin Esther Graf kam über mehrere Zwischenstopps nach Berlin. Sie spricht darüber, wie die deutsche Hauptstadt zu ihrer künstlerischen Heimat wurde.

Was hat Berlin, was andere Stationen in Ihrem Leben nicht hatten?

Gefühlt alles, was ich für meinen Job brauche. Berlin ist einfach die Stadt für die Musikindustrie. Für mich war Berlin nicht unbedingt eine Wahlheimat, sondern es hat sich dazu entwickelt. Mein Management, meine Bookingagentur, eigentlich alles, was ich für meinen Job brauche, ist in Berlin, und das macht die Stadt so passend für meine Karriere.

Inwiefern inspiriert Berlin Sie im Alltag beim Schreiben Ihrer Songs?

Wer meine Musik kennt, weiß, dass sie meinem Leben entspringt. Weil Berlin mein Lebensmittelpunkt ist, kommen mir hier natürlich die meisten Ideen. Es ist nicht immer so, dass ein ganzer Song im Studio entsteht, sondern manchmal ist es einfach eine Zeile, die mir irgendwo im Alltag begegnet. Die Song-Idee ist oft der eine Satz. Egal durch welche Straße ich laufe oder welchen Menschen ich begegne, alles löst eine Emotion aus, die vielleicht dann schon ein Song sein kann.

Was braucht es für Sie, um diesen emotionalen Ausdruck in Ihren Songs entstehen zu lassen?

Ich glaube, bei mir ist es eher so, dass ich Gefühle durch Songs verarbeite. Ich muss ganz viel über die Situation reden, und dann ist schon die Hälfte getan. Dafür muss man aufmerksam sein, was so kleine Gedanken angeht.

Wann haben Sie gemerkt, dass Ihre Musik auch gesellschaftliche Auswirkungen haben kann?

Ich habe vor Kurzem bei einem Kinderklinik-Konzert mitgespielt, und in solchen Momenten wird einem bewusst, dass das, was man macht, doch irgendwie etwas bringt. Man fühlt sich ganz oft egoistisch in seinem Job. Aber ich finde es wichtig, dass jeder Artist etwas hat, wofür sein Herz schlägt. Bei mir war es immer wieder dieses Thema, jungen Menschen die Musik näherzubringen. Weil ich davon als Kind profitiert habe. Mir ist es wichtig, aktiv zu überlegen, wo ich mich einbringen kann, und genau solche Veranstaltungen sind dann die richtigen.

Wenn Sie die Stadt in einem Gefühl, einem Klang oder einer Situation beschreiben müssten, was wäre das für Sie?

Ich würde sagen, dass Berlin für mich der Full-Circle-Moment war, dass ich hier mein Team gefunden habe, mich beruflich und mein Zuhause gefunden habe. Es ist ein klassisches C-Dur, weil das für mich ein insgesamt positives Gefühl gibt. ●



Mit Freude etwas zurückgeben

Winfried Wohlfeld ist ein Stifter, der sich ganz der kulturellen und sozialen Förderung junger Menschen verschrieben hat. Die Projekte seiner Stiftung am Grunewald spiegeln seinen gelebten Altruismus.

Text Anke Bracht

WER IN DIESEN WOCHEN DIE UNIVERSITÄT DER KÜNSTE (UDK) IN BERLIN betritt, spürt schon im Foyer, dass hier etwas von Gewicht geschehen ist: Ein neuer Konzertflügel von Steinway & Sons hat in den großen Konzertsaal des Hauses Eintritt erhalten – finanziert nicht von einem Konzern, sondern von einer privaten Stiftung. Die Schenkung an die UdK ist mehr als eine großzügige Geste an die musikalische Elite der Stadt, sie ist ein Schlüsselmoment im Selbstverständnis der „Stiftung am Grunewald“ – und ein Beispiel dafür, wie bürgerschaftliches Engagement dort einspringt, wo der Staat an seine Grenzen stößt. Gegründet wurde die Stiftung am Grunewald vor rund 15 Jahren von Winfried Wohlfeld, einem Wirtschaftsanwalt, der aus einfachen Verhältnissen stammt und seinen beruflichen Erfolg als Verpflichtung versteht, „der Gesellschaft etwas zurückzugeben“. Nicht Erbschaften, sondern ein selbst erarbeitetes Vermögen bilden die Grundlage seines Engagements, entscheidend ist für ihn der „gesellschaftliche Mehrwert“ jeder einzelnen Förderung. Wohlfelds Skepsis gegenüber Luxus – Jacht, Sportwagen, Statusuhr – ist programmatisch: Geld, das über den eigenen Bedarf hinausgeht, soll nicht ins Private, sondern ins Öffentliche fließen. In der Logik der Stiftung gehört es dorthin zurück, wo es entstanden ist – in eine Gesellschaft, die Ausbildung ermöglicht und eine erfolgreiche Karriere überhaupt erst zulässt.

REIN RECHTLICH IST DIE STIFTUNG AM GRUNEWALD eine klassische Förderstiftung. Das eingebrachte Kapital bleibt unangetastet, gefördert wird ausschließlich aus den Erträgen. Rund 40 Einzelprojekte soll die Stiftung im Jahr 2026 tragen, zum Teil in Kooperationen, die seit über 15 Jahren bestehen und ihren Partnerorganisationen eine selten gewordene Planungssicherheit verschaffen. Mehr als die Hälfte der Mittel fließt in Kinder- und Jugendförderung, hinzu kommt jährlich ein sechsstelliger Betrag für Armuts- und Obdachlosenhilfe sowie für Jugendliche, die auf der Straße leben und sich der öffentlichen Fürsorge entziehen. Gefördert werden überwiegend kleinere Träger, dort, wo staatliche Mittel nicht ausreichen oder engagierte Initiativen im Verteilungskampf schlicht übersehen wurden. In der Stiftungslogik ist klar geregelt, wann Unterstützung möglich ist: Neben den satzungsgemäßen Zielen zählen die konkrete Notlage und immer wie-

der die Frage, welchen tatsächlichen gesellschaftlichen Wert ein Projekt erzeugt. Winfried Wohlfeld versteht seine Stiftung als Ergänzung, nicht als Ersatz staatlicher Verantwortung. Er betont, dass der Staat aus seiner Pflicht nicht entlassen werden dürfe, verweist aber ebenso darauf, dass die moderne Gesellschaft ohne privates und ehrenamtliches Engagement kaum mehr funktioniere. Bürgerliches Engagement beginnt für ihn nicht erst mit der Gründung einer Stiftung, sondern dort, wo Menschen Zeit, Energie oder verhältnismäßig kleine Beträge einsetzen – die Stiftung am Grunewald ist lediglich eine besonders strukturierte Form dieses Ansatzes.

BESONDERS SICHTBAR WIRD DIESER ANSATZ IN DER WILHELMSTRASSE in Berlin-Kreuzberg, wo die „gelbe Villa“ sich als Community Space für Kinder und Jugendliche etabliert hat. Das Haus versteht sich als Ort der Vernetzung, der gesellschaftlichen Teilhabe und des bürgerlichen Engagements – ein Schutz- und Möglichkeitsraum, in dem junge Menschen ausprobieren, scheitern und neu anfangen können. Donnerstags bis samstags ist die gelbe Villa geöffnet, mit einem eigenständigen, von der Stiftung am Grunewald finanzierten Programm werden neue soziale Räume geschaffen, Kontakte geknüpft und bestehende Strukturen verstetigt. Parallel öffnet das Haus im Format „Meet on Saturday“ seine Türen für weitere Kinder- und Jugendorganisationen, die ihre eigenen Angebote einbringen – eine Verdichtung lokaler Initiativen, die über den Bezirk hinausstrahlen soll.

DIE GELBE VILLA STEHT DAMIT EXEMPLARISCH FÜR DIE FÖRDERSTRATEGIE der Stiftung: nachhaltig, lokal verankert, mit einem klaren Fokus auf junge Menschen, deren Startbedingungen in der Stadt alles andere als gleich sind. Planungssicherheit über Jahre hinweg erlaubt es dem Team vor Ort, pädagogische Konzepte zu schärfen, Netzwerke aufzubauen und die Angebote an die Realität der Kinder und Jugendlichen anzupassen. Die Mittel der Stiftung werden so nicht in kurzfristige Leuchtturmprojekte gelenkt, sondern in Strukturen, die es erlauben, Bildungs- und Teilhabechancen langfristig zu verbessern. Dass dabei bewusst Nischen gesucht werden – kleinere Organisationen, unterfinanzierte Projekte –, ist kein Zufall: Gefördert wird dort, wo andere nicht (mehr) hinschauen. ●

Text Anke Bracht

Ein glücklicher Tag für die Studierenden und Lehrenden der Universität der Künste Berlin: Am 6. Dezember 2025 fand im Großen Konzertsaal des Hauses ein Festkonzert zur Einweihung des neuen Konzertflügels von Steinway & Sons statt.



KÖNIGLICHE
PORZELLAN-MANUFAKTUR
BERLIN

KURLAND NOIR

KLASSISCHE FORM,
NEUE TIEFE



KPM-BERLIN.COM



diskurs-Gewinnspiel



3 x Italian-Spritz-Set von LAØRI

Auch wenn es noch ein wenig dauert, bis wir wieder lange, laue Nächte auf Balkon oder Terrasse genießen können – dieses Geschenkset von LAØRI verkürzt das Warten auf genussvolle Weise. Und das ganz ohne Alkohol. Der Limoncello LAØRI Amalfi No 3 lässt von der sonnenverwöhnten Küste Salernos träumen, LAØRI Ruby No 4 begeistert mit intensiven Orangen- und Grapefruitaromen. Perfekt zum Mixen: Sparkling White. Alle LAØRI-Produkte sind frei von künstlichen Farb- und Aromastoffen, zu 100 Prozent vegan und in Berlin hergestellt. Wir verlosen drei Geschenksets.

Beantworten Sie bitte die folgende Frage:

Wie heißt der Gründer der Stiftung am Grunewald?

Antwort aus diskurs 47/2025:

Neuer Präsident der Universität der Künste Berlin ist Professor Markus Hilgert.

Teilnahmeberechtigt ist jede Person ab 18 Jahren, ausgenommen Mitarbeitende der Weberbank und der BBE Branded Entertainment GmbH sowie deren Angehörige. Teilnahmeschluss ist der 15. Juni 2026. Die Barauszahlung des Gewinns sowie der Rechtsweg sind ausgeschlossen.

Nehmen Sie am Gewinnspiel teil

Einfach den QR-Code mit Ihrer Smartphone-Kamera scannen und mitmachen.



Abonnieren Sie unsere Newsletter.

Unsere E-Mail-Newsletter versorgen Sie regelmäßig mit Neuigkeiten aus Finanzwelt, Wirtschaft und Kultur.

KONTAKTIEREN SIE UNS

Weberbank Actiengesellschaft
Hohenzollerndamm 134
14199 Berlin

(030) 897 98-201
service@weberbank.de
weberbank.de

Social Media

Folgen Sie uns auf Social Media, um aktuelle Inhalte, Einschätzungen unserer Expertinnen und Experten sowie News rund um die Weberbank zu erhalten.



IMPRESSUM

diskurs – das Magazin der Weberbank Actiengesellschaft
Hohenzollerndamm 134, 14199 Berlin

VORSTAND
Klaus Siegers (Vorsitzender), Wolfgang Harth

AUFSICHTSRAT
Andreas Schulz (Vorsitzender)

HERAUSGEBERIN
Annika Pasie Meiertal (Leiterin Marketing und Kommunikation)
Weberbank Actiengesellschaft

PROJEKTMANAGEMENT
Julia Teller
diskurs@weberbank.de

PRESSESPRECHER WEBERBANK
Robert Heiduck

PRODUKTION
B|BE Branded Entertainment GmbH,
Alexanderstraße 7, 10178 Berlin

VERANTWORTLICH
Christian Bracht

REDAKTION
Anke Bracht, Nisha Merit von Carnap

ART DIRECTION
Lisa Borges

BILDREDAKTION
Sabine Sinner

SCHLUSSREDAKTION
Shirin Faupel

DRUCK
Westermann Druck



Aus Gründen der leichteren Lesbarkeit wird im Magazin diskurs mitunter die weibliche/männliche Sprachform bei personenbezogenen Substantiven und Pronomen verwendet. Dies impliziert keine Benachteiligung der Geschlechter weiblich/männlich und divers, sondern soll zur sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral zu verstehen sein.

BILDNACHWEIS

Titel: Paula Winkler; S. 5: Meike Kenn; S. 6: Paula Winkler; S. 7: Andrea Vollmer, Jonas Planken/Drehmoment-Productions, Marlena Waldthausen, Mirka Pflüger, Moira Gerber; S. 8–9: Jérôme Depierre; S. 10–11: Mirka Pflüger, Norbert Bisky PASCAL, 2022, und GENERALPROBE, 2023 © VG Bild-Kunst, Bonn 2026, Albrecht Klink SEVENTIES-LOG-GU01, 2021 © VG Bild-Kunst, Bonn 2026, Anne-Laure Maison NEW YORK, 2021 © VG Bild-Kunst, Bonn 2026; S. 14: Meike Kenn; S. 16–17: Tanja Brueckner, Hoffbauer-Stiftung, Britta Hüning/fotorismus für DIPE, Tobias Rücker, Nikola Kuzmanic; S. 18–19: Katrin Streicher; S. 20–21: SINCONA; S. 22: SINCONA, NAC (2); S. 23: Weberbank; S. 24: Standortmanagement Golm GmbH / sevens[+]maltry; S. 25: Machleidt GmbH/Visualisierung: Lindenkreuz Eggert GbR/ Fotografie: Benjamin Maltry; S. 26: XOJO GmbH; S. 27: sevens[+]maltry, Ernst Kaczynski; S. 28: Simply Onno; S. 29: Andrea Heinsohn; S. 30: Ruben Elstner; S. 31: Kadir Yilmaz; S. 32: Weberbank; S. 35: Weberbank; S. 36: Weberbank; S. 38–41: Paula Winkler; S. 42–45: Andrea Vollmer; S. 46: Trinity Fine Art/Mailand; S. 47: Paula Winkler, Gotthard Graubner KISSEN 1974 © VG Bild-Kunst, Bonn 2026; S. 48: Jan Kämmerling, Alexandra Gräfin Hendrikoff PLANTAL-KNOWINGLY-PFLANZLICH SEHENDES AUGE, 2026 und SPACE-SHUTTLE DER KOSMISCHEN KATZE, 2013-2021 und LILA MOTTENBLUME, 2024 © VG Bild-Kunst, Bonn 2026, Christie's/London; S. 50–51: Manfred Fuß; S. 52: Manfred Fuß; S. 53: Unlost-Films; S. 54: Jakob Tillmann; S. 58: LAORI

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung der Weberbank Actiengesellschaft. Keine Gewähr für unverlangt eingesandte Manuskripte oder Fotos. Namentlich gekennzeichnete Artikel geben nicht notwendigerweise die Ansicht der Weberbank Actiengesellschaft wieder. Alle in diskurs enthaltenen Informationen sind mit großer Sorgfalt zusammengestellt worden, jedoch übernimmt die Weberbank Actiengesellschaft keine Gewähr für deren Richtigkeit und Vollständigkeit. Der Inhalt von diskurs stellt weder ein Angebot oder eine sonstige Aufforderung zum Handel von Wertpapieren oder zu einer anderen finanziellen Transaktion dar, noch dient er als Grundlage oder Bestandteil eines Vertrages. diskurs richtet sich ausschließlich an Leser mit Sitz in Deutschland. Erscheinungstermin: März 2026

Miethausmarkt im Aufwind

Willkommen im Chancen-Markt!

Stabile Preise und steigende Mieten - das Immobilienjahr 2026 bietet viele Gelegenheiten und beste Konditionen für Verkäufer sowie auch für Käufer.

Seit über 35 Jahren sind wir Experten für Mehrfamilienhäuser in Berlin sowie bundesweit. Wir verkaufen off-market, diskret und zielgenau.



Persönliche Vermarktung.
Gezielt und diskret.

[schick-immobilien.de](https://www.schick-immobilien.de)

SCHICK
IMMOBILIEN



HD

HEINRICH DINKELACKER

SEIT 1879