

1822

Private Banking

Helaba-BEST-Indikator

Ein zuverlässiger Ratgeber

Vermögensanlage

Sparen mit doppeltem Steuervorteil

Frankfurt

Mainbrücken und ihre Geschichte(n)

Das Magazin für Private Banking-Kunden der Frankfurter Sparkasse



Nachhaltigkeit

Wasser für die Zukunft



6



12



14

Inhalt

1822 Private Banking
2/2024

- 4 **Helaba-BEST-Indikator**
Ein zuverlässiger Ratgeber in Timingfragen
- 6 **Deka UmweltInvest**
Wasser treibt die Unternehmen an
- 8 **Depotanalyse**
Blick auf das Ganze
- 9 **Stiftungen**
Die Stiftung Umwelt und Neue Energien
- 10 **Vermögensanlage**
Sparen mit doppeltem Steuervorteil
- 12 **Wir stellen uns vor**
Das 1822 Private Banking
- 14 **Frankfurt**
Frankfurter Mainbrücken und ihre Geschichte(n)

Impressum

Das 1822 Private Banking-Magazin ist eine Zeitschrift für Kunden des 1822 Private Banking der Frankfurter Sparkasse

Herausgeber
Frankfurter Sparkasse
1822 Private Banking
Garden Tower
Neue Mainzer Str. 46-50
60311 Frankfurt am Main

Redaktion
Dennis Vollmer (V.i.S.d.P.),
Dirk Fellinghauer, Frank Haller,
Markus Hartmann, Anna Herrmann,
Patrick Möbs, Harald Norbistrath,
Markus Reinwand

Titelbild
Adobe Stock (Peopleimages – AI)

Bildnachweise
Adobe Stock (Virginie Verglas,
Yannic Niedenzu, Nii Anna, Nuthawut,
pomphotothailand, pusteflower9024,
Sven B), Dirk Fellinghauer, Frankfurter
Sparkasse, Helaba, VÖB

Verlag
Konzept Verlagsgesellschaft,
Frankfurt am Main

Druck
Kuthal Print GmbH & Co. KG

Nachdruck nur mit Genehmigung
des Herausgebers.

IHR KONTAKT ZU UNS

Harald Norbistrath
Bereichsleitung 1822 Private Banking

Telefon: +49 (0) 69 2641-1341

Anschrift: Frankfurter Sparkasse
1822 Private Banking
Garden Tower
Neue Mainzer Straße 46-50
60311 Frankfurt am Main

Internet: www.frankfurter-sparkasse.de

E-Mail: harald.norbistrath@frankfurter-sparkasse.de

Rechtlicher Hinweis:
Die Darstellungen dienen ausschließlich Ihrer Information und stellt weder eine persönliche Empfehlung als Teil einer Anlageberatung noch eine Finanzanalyse dar. Die Frankfurter Sparkasse übernimmt für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Angemessenheit dieser Daten keine Gewähr. Wertpapieranlagen unterliegen generell Investitionsrisiken und Wertschwankungen, einschließlich möglicher Verluste des Investmentbetrages. Detaillierte Informationen zu Produkten sind den jeweils gesetzlich vorgeschriebenen Verkaufsunterlagen (z. B. Verkaufsprospekt, wesentliche Anlegerinformationen, Jahres- und Halbjahresberichte) zu entnehmen, die beim Emittenten angefordert werden können.

Sehr geehrte Kundinnen und Kunden,

seit mehr als zwei Jahrhunderten ist die Frankfurter Sparkasse eng verbunden mit dieser Stadt, der Region und ihren Bürgerinnen und Bürgern. Sie ist eine Institution, eine „sichere Bank“ und vertraute Konstante.

Seit unserer Gründung wollen wir für unsere Kundinnen und Kunden ein Hort der Stabilität sein. Weder Inflationen noch Wirtschaftskrisen oder politische Instabilitäten konnten der Frankfurter Sparkasse dauerhaft schaden. Diese Erfahrungen als Haus helfen uns, auch heute in den Beratungsgesprächen mit unseren Kundinnen und Kunden wichtige Orientierung in unruhigen Zeiten zu geben. Entsprechend suchen viele Menschen das Gespräch mit unseren Finanzexperten. Für dieses Vertrauen danken wir Ihnen sehr.

Vor wenigen Tagen wurde der 201. Jahresabschluss der Frankfurter Sparkasse festgestellt. Erneut hat sich unsere Sparkasse mit ihrem im besten Sinne konservativen Geschäftsmodell als äußerst erfolgreich erwiesen. Das vergangene Geschäftsjahr stand ganz im Zeichen der Zinswende und damit verbunden eines deutlich größeren Produktangebots. Parallel war 2023 ein überdurchschnittlich gutes Börsenjahr. Innerhalb der Jahresfrist hat der Deutsche Leitindex DAX rund 20 Prozent an Wert gewonnen. Die sich abzeichnende Rezession und die zunehmend angespannte weltpolitische Lage standen dem allgemeinen Aufwärtstrend nicht nachhaltig entgegen. Das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden in unser Haus drückt sich auch in einer Steigerung der Geldvermögensbildung auf 1,6 Mrd. Euro aus, eine gute halbe Milliarde Euro mehr als im Vorjahr.

Die Rückkehr der Zinsen war nicht nur für unsere Kundschaft positiv, sondern auch die Frankfurter Sparkasse profitierte hiervon. Unter dem Strich können wir ein sehr zufriedenstellendes Betriebsergebnis nach Bewertung von 163,3 Mio. Euro ausweisen. Damit beweisen wir einmal mehr, auch dank unseres traditionellen Geschäftsmodells, unsere große Stärke im operativen Geschäft.

Auch mit dieser Ausgabe des Private Banking-Magazins wollen wir Ihnen wieder Orientierung rund um die Kapitalmärkte geben. Der Helaba-BEST-Indikator fasst Indikatoren aus den Bereichen Bewertung, Stimmung



und Technik zusammen und gibt Signale, wann Handlungsbedarf beim eigenen Depot besteht. Mit dem Deka UmweltInvest stellen wir ein Thema vor, mit dem Sie vom Megatrend Nachhaltigkeit profitieren können. Zudem möchten wir unseren Leserinnen und Lesern einen Blick „hinter die Kulissen“ gewähren. Dazu stellen wir Ihnen zwei Mitglieder unseres Teams persönlich vor. Denn es sind die besonderen Beraterpersönlichkeiten, die das 1822 Private Banking auszeichnen.

Bleiben Sie uns gewogen. Wir freuen uns sehr, wenn wir Sie auch weiterhin in allen Vermögensfragen begleiten dürfen.

Viel Freude bei der Lektüre.

Dr. Sven Matthiesen

Der Helaba-BEST-Indikator



Ein zuverlässiger Ratgeber für Timingfragen

Die Aktienmärkte haussieren. Obwohl die Medien voll mit Hiobsbotschaften sind und Deutschland nach rund zwanzig Jahren wieder als „der kranke Mann Europas“ bezeichnet wird, erklimmt der DAX ein Rekordhoch nach dem anderen. An vielen Anlegern dürfte die Rally der vergangenen Monate vorbeigegangen sein.

Dies zumindest legen Investoren-umfragen nahe. Zwar würden die meisten der alten Börsenregel „Buy low, sell high“ zustimmen. In der Praxis fällt es aber oft schwer, dies umzusetzen – vermutlich, weil der Mensch dazu neigt, den bestehenden Trend fortzuschreiben und dabei übersieht, dass sich Wirtschaft und Börse in Zyklen bewegen: Jeder Aufschwung ging einmal zu Ende und auf einen Abschwung folgte stets ein Aufschwung. Das richtige Timing ist jedoch die große Schwierigkeit.

„Die meisten Menschen bilden ihre Erwartungen, indem sie den vorherrschenden Trend fortschreiben.“

Bislang hat noch niemand den „Heiligen Gral“ der Aktienanalyse gefunden – wir leider auch nicht! Wer dennoch weiterlesen möchte, findet einen Ansatz beschrieben, der mittelfristig orientierten Anlegern eine wertvolle Entscheidungshilfe liefern kann.

Die richtigen Fragen stellen!

Die wirklich entscheidende Frage ist nicht, wo der DAX in drei, sechs oder zwölf Monaten steht, sondern welches Renditepotenzial Aktien auf Sicht der kommenden Jahre bieten. Lösen Sie sich gerade in Phasen erhöhter Unsicherheit von Punktprognosen. Begreifen Sie die Zahlen als Richtungsaussage und als Indikation für die erwartete Stärke der Kursbewegung. Verabschieden Sie sich von der Idee, den optimalen Zeitpunkt für den Ausstieg oder den Einstieg zu finden. Kaufen Sie dann, wenn andere pessimistisch sind und verkaufen Sie, wenn zu viel Optimis-

mus herrscht. Nur so kann man günstig kaufen und teuer verkaufen. Woran aber kann man festmachen, ob Aktien vor einem Wendepunkt stehen?

Die wichtigsten Bedingungen, dass Aktien ...

- ... ihren Boden ausbilden**
 - niedrige/günstige Bewertung
 - sehr negative Konjunkturerwartungen
 - hoher Pessimismus bei Anlegern
 - Überverkauft-Situation
- ... ihren Gipfel erreichen**
 - hohe Bewertung
 - überzogene Konjunkturerwartungen
 - überbordender Optimismus
 - technische Überkauft-Situation

Quelle: Helaba Research & Advisory

So weit, so gut, aber was heißt das genau und wie kann man diese Bedingungen operationalisieren? Wir haben die aus unserer langjährigen Erfahrung besten Indikatoren aus den verschiedenen Teilgebieten der Aktienanalyse – Fundamentalanalyse, Behavioral Finance und Technische Analyse – ausgewählt, verarbeitet und zu einem einzigen Indikator, dem Helaba-BEST-Indikator (Bewertung, Stimmung, Technik) zusammengefasst.

Die Teilindikatoren im Überblick

Unser Bewertungsindikator besteht aus den Kennziffern Kurs-Gewinn-Verhältnis, Kurs-Cashflow-Verhältnis, Kurs-Buchwert-Verhältnis und Dividendenrendite. Die Konjunkturstimmung messen wir anhand gängiger Frühindikatoren wie ifo-, ZEW- und sentix-Erwartungen. Die Anlegerstimmung machen wir an den entsprechenden sentix-Umfragewerten fest. Für den technischen Indikator errechnen wir Ausmaß und Breite der Kursveränderung des DAX.

Bewegen sich die Indikatoren zwischen -1 und 1, ergibt sich kein besonderer Handlungsbedarf. Bei Werten unter -1 eröffnen sich Kaufgelegenheiten, bei Werten über 1 sollte man das Risiko etwas reduzieren und einen Teil der Gewinne mitnehmen.

Nicht immer jedoch ist die Indikatorenlage eindeutig. Häufig liefert ein Teilindikator bereits ein Signal, während sich der andere noch im Normalbereich zwischen -1 und 1 bewegt. Wir haben daher die vier Teilindikatoren zum Helaba-BEST-Indikator zusammengefasst.

Die Mischung macht's



Quelle: Helaba Research & Advisory

Ergebnisse können sich sehen lassen

Als wir Mitte Oktober 2022 mit dem Helaba-BEST-Indikator an den Start gegangen sind, stand der DAX bei rund 12.400 Punkten. Unser Indikator lieferte damals ein klares Einstiegssignal. Im Herbst 2023 generierte der Helaba-BEST-Indikator erneut ein Kaufsignal. Beide Hinweise unter „Echtzeitbedingungen“ erwiesen sich als richtig! Auch die historische Überprüfung bestätigt die Timing-Qualitäten: Seit 2005 legte der DAX zwölf bzw. 24 Monate nach einem Kaufsignal deutlich stärker zu als im Durchschnitt. Umgekehrt stieg der DAX zwölf bzw. 24 Monate nach einem Verkaufssignal nur unterdurchschnittlich. Ob es lohnt, Verkaufssignale umzusetzen, hängt angesichts im langfristigen Trend steigender Aktienmärkte natürlich immer von den Renditeaussichten der Anlagealternativen ab, die in den vergangenen Jahren eher dünn gesät waren.

Aktuell notiert der DAX nahe bei seinem fairen Wert. Damit ist das Ende der Fahnenstange zwar vermutlich noch nicht erreicht. Allerdings wird die Aufwärtsdynamik künftig wohl deutlich geringer ausfallen. Auch der Helaba-BEST-Indikator bewegt sich inzwischen wieder im neutralen Bereich, die Handlungsempfehlung lautet daher „halten“!



TEXT: MARKUS REINWAND
CFA, Aktienmarktstrategie
Landesbank Hessen-Thüringen
FOTO: VÖB,
GRAFIKEN: HELABA,
ILLUSTRATION: ADOBE STOCK



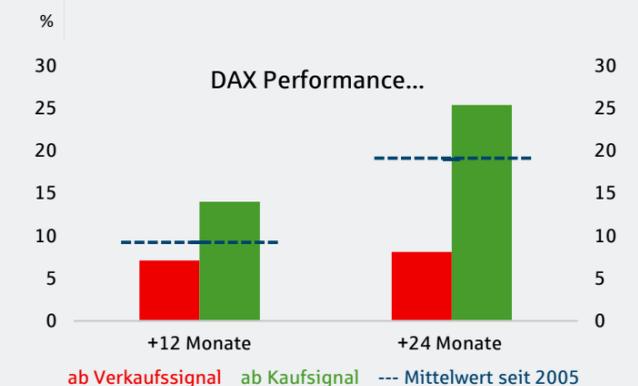
News - Private Banking
(frankfurter-sparkasse.de)

Helaba-BEST-Indikator steht auf „halten“



Quelle: LSEG, Bloomberg Helaba Research & Advisory, Stand 04.03.2024

Indikator für gutes Einstiegs-Timing



Quelle: LSEG, Helaba Research & Advisory

Wasser treibt die Unternehmen an

Der Klimawandel ist eines der großen Themen unserer Zeit. Zwei Deka-Fachleute erklären, wie ihre Anlagestrategie im Deka-UmweltInvest aussieht, wie man in Umwelttechnologie investieren kann und wie die Trends von morgen aussehen.

Wasser ist unglaublich wichtig. Wir brauchen es für die Nahrungskette, die Landwirtschaft, den Transport oder die Energiegewinnung.“ Michael Schneider, Fondsmanager des Deka-UmweltInvest, lässt keinen Zweifel daran, welche Bedeutung das „kühle Nass“ für die Menschen hat. Die Wasserwirtschaft ist allerdings schwer zu verstehen, zuweilen sogar paradox. Wasser gibt es genug, aber es ist ungleich verteilt – und die Preise sind oft politisch gesteuert. „Eigentlich müsste Wasser in Südeuropa, wo es knapp ist, viel teurer sein als etwa in Skandinavien oder Deutschland. Aber im Süden ist es viel billiger.“

Schneider blickt zurück: „Als wir den Fonds Deka-UmweltInvest aufgelegt hatten, investierten wir in Unternehmen, die sich eher mit Infrastruktur beschäftigten. Da ging es um Pumpen, Ventile, Hardware und um Bewässerungssysteme. Heute schaut man eher darauf, wie man das knappe Gut Wasser sinnvoll nutzen und den Wasserverbrauch minimieren kann“, erklärt der Deka-Experte.

Dazu gehören Firmen wie Kurita Water. Das japanische Unternehmen berät Größen wie Nestlé, damit diese ihren Wasserverbrauch deutlich senken können. Das Geschäftsmodell ist für beide Seiten lukrativ, denn die Provision richtet sich danach, wie stark der Verbrauch reduziert werden kann. Wassersparen ist ohnehin ein großes Thema: „Aussichtsreich sind Firmen, die alte Rohre mit Kunststoff beschichten. Denn 20 bis 30 Prozent des Wassers gehen durch Leckagen verloren, also durch Verdunstung oder undichte Stellen.“

„20 bis 30 Prozent des Wassers gehen durch Leckagen verloren, also durch Verdunstung oder undichte Stellen.“

Michael Schneider,
Fondsmanager Deka-UmweltInvest

Und die Digitalisierung schreitet auch in diesen Bereichen mit neuer Messtechnik und Sensoren voran“, sagt Schneider. „Man kann viel mehr analysieren als noch vor zehn Jahren. Das fängt bei Bleirückständen in alten Leitungen an, geht über Mikroplastik bis hin zu Medikamenten im Abwasser und selbst Coronaviren gelangen über die Toilette in die Kanalisation und können untersucht werden.“ Neben der genaueren Wasseranalyse hat sich auch die Wasserfiltration verbessert, „weil die Verfahren immer effizienter werden“, so der Umweltexperte.

Im Fonds gehört der Anlagebereich Wasser neben erneuerbaren Energien und Umweltschutz zu den Schwerpunkten: „Nehmen wir zum Beispiel die Automobilindustrie“, ergänzt Co-Fondsmanagerin Senta Graf. „Beim Neubau einer Fabrik stellt sich auch die Frage, wie hoch der Wasserverbrauch ist und wie viel Frischwasser ich brauche“, sagt die Mobilitätsexpertin der Deka. Denn während der Produktionsprozesse wird es vor allem in der Lackieranlage oder auch zum Kühlen und Reinigen der

Anlagen benötigt. „Aus dem Bedarf ergibt sich eine detaillierte Analyse: Wie ist der Zugang zu Wasser? Wie viel muss ich investieren, um Zugang zu bekommen? Wie minimiere ich Wasserverluste? Wie erreiche ich einen optimalen Wasserkreislauf oder wie viel Wasser steht zur Verfügung?“

Diese Fragen hat sich kürzlich auch Tesla in Grünheide gestellt. Der amerikanische Hersteller von Elektrofahrzeugen gehört zu den größten Werten im Fonds, auch wenn der Anteil zuletzt etwas reduziert wurde. „Wir haben derzeit zwei Autokonzerne im Portfolio und Tesla zugunsten des Herstellers BYD etwas reduziert. Der chinesische Konzern ist zugleich ein großer Batteriehersteller, so diversifizieren wir das Portfolio“, sagt Schneider. Doch schadet Tesla nicht der Umwelt? Es gibt genug Kritik an der Produktion der Batterien, etwa was den Abbau von Rohstoffen wie Lithium oder Kobalt betrifft. Daher forschen Autobauer wie Tesla an Speichermöglichkeiten, um den Einsatz dieser Rohstoffe zu minimieren und beispielsweise Lithium durch Natrium zu ersetzen.

Die Zahl der Wetterextreme nimmt stetig zu

Graf findet Tesla auch aus anderen Gründen spannend: „Der US-Konzern will die Wertschöpfungskette erweitern – von den Lademöglichkeiten bis zur Energiespeicherung im großen Stil. Auch beim jüngsten Kapitalmarkttag, auf dem Tesla über seine Strategien und Entwicklungen berichtet hat, ging es nicht um die Autos an sich, sondern darum, wie der Strom grüner wird und damit die Autos sauberer werden. Das ganze Konzept ist integrativer, als sich das viele vorstellen können.“ Am Ende, so Graf, könnten nicht nur Fahrzeuge und Batteriefabriken stehen, sondern im besten Fall ein automatisiertes Elektroauto, das Staus vermeidet und Leben rettet.

Um Strom aus erneuerbaren Energien zu produzieren, sind Solaranlagen gefragt. „Die Masse der Solarmodule wird in China produziert. Allein in diesem Jahr ist der Zuwachs gegenüber dem Vorjahr so groß wie der gesamte Bestand in Europa“, verdeutlicht Schneider die immensen Abstände.

Eine Sonderrolle nimmt First Solar ein, den Schneider als interessantes Anlagevehikel

sieht. Der US-Anbieter verfügt über eine eigenständige Technologie und günstige Kostenstrukturen. Dank politischer Unterstützung ist Dumping durch chinesische Anbieter ausgeschlossen, da in den USA keine Produkte vertrieben werden dürfen, an denen zur Zwangsarbeit verpflichtete Uiguren beteiligt sind. Die US-Versorger errichten mithilfe von First Solar riesige Solarparks, die bis zu einem Quadratkilometer groß sind. „Derzeit nimmt das Unternehmen Aufträge für die Jahre 2029 und 2030 entgegen“, verweist der Fondsmanager auf die Produktpalette.

Zu den spannendsten Firmen gehört für Schneider Veolia Environnement. Das Unternehmen mit Sitz in Paris ist in den Bereichen Wasser/Abwasser, Energieversorgung und Abfallentsorgung aktiv und in Frankreich führend in der Wasserinfrastruktur. Das heißt, es unterstützt Kommunen bei der Wasseraufbereitung. „Insgesamt

Vorausschauend handeln

Das ist vergleichbar mit den Überlegungen, die Schneider bei der Auswahl von Unternehmen anstellt. Auch hier muss er Szenarien durchspielen und vorausschauend handeln. Mit Interesse schaut er deshalb auf Veralto. Das neue Unternehmen entsteht aus Teilen des Mischkonzerns Danaher und wird verstärkt in den Bereichen Sensor- und Analysetechnik aktiv sein. „Diese Abspaltung gilt in Fachkreisen als wenig spektakulär. Ich kann mir aber gut vorstellen, dass diese Aktie unterschätzt wird und sehr gut zum Deka-UmweltInvest passt, wenn sie noch 2023 an die Börse kommt“, resümiert Schneider. Damit ist er wieder in seinem Element: die Umwelt unterstützen und in Umwelttechnologie investieren.

TEXT: ANNA HERRMANN, DEKA

FOTOS: ADOBE STOCK



nimmt die Beratung einen immer größeren Raum ein“, weiß Schneider mit Blick auf die Anlageentscheidungen in seinem Fonds. Daher gehört auch WSP Consulting zu seinem Portfolio: „WSP agiert präventiv, weil die Zahl der Wetterextreme zunimmt, und hinterfragt: Was kann vorbeugend getan werden, damit auch unter schwierigen Bedingungen wie Hochwasser und Überschwemmungen alles reibungslos funktionieren wird?“

Allein verbindliche Grundlage für den Erwerb von Deka Investmentfonds sind die jeweiligen PRIIP-KIDs (Basisinformationsblätter), die jeweiligen Verkaufsprospekte und die jeweiligen Berichte, die in deutscher Sprache bei den Sparkassen oder der DekaBank Deutsche Girozentrale, 60625 Frankfurt, und unter www.deka.de erhältlich sind. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte in deutscher Sprache inklusive weiterer Informationen zu Instrumenten der kollektiven Rechtsdurchsetzung ist unter www.deka.de/privatkunden/kontakt/kunden/beschwerdemanagement verfügbar. Die Verwaltungsgesellschaft des Investmentfonds kann jederzeit beschließen, den Vertrieb zu widerrufen.

DEPOTANALYSE

Der Blick aufs Ganze

Wer mehrere Depots mit komplexen Portfoliostrukturen hat, kann Klumpenrisiken und andere Defizite schnell übersehen. Mit einer Depotanalyse erhalten Sie einen strukturierten Überblick über Ihr gesamtes Wertpapiervermögen – dies inkludiert gerade auch Ihre Depots außerhalb der Frankfurter Sparkasse. Zusätzlich zeigen wir dabei auch Wege auf, wie Sie Ihre Ziele und Prioritäten noch besser umsetzen können.

Manchmal sieht man den Wald vor lauter Bäumen nicht. So mag es auch manchem Anleger gehen, der eine Vielzahl unterschiedlicher Investments in verschiedenen Depots bei mehreren Banken getätigt hat. Der Blick auf jede einzelne Investition ist dann meist klar, doch der Blick aufs Ganze nicht. Leider zeigt sich oft erst in Ausnahmesituationen, wie gut das Gesamtportfolio wirklich ist. Dann werden unerwünschte Risiken oder Leerstellen in Wachstumsbereichen plötzlich offenbar. Die Depotanalyse der Frankfurter Sparkasse im Verbund mit den Spezialisten von Deka Private Banking und Wealth Management deckt mögliche Risiken und Schwächen auf. Außerdem zeigen wir auf, wo Verbesserungspotenziale liegen können.

Erst Transparenz, dann Optimierung

Die Voraussetzung dafür ist Transparenz. Wenn Sie uns Einsicht in die Wertpapierbestände Ihrer externen Depots geben, schaffen wir für Sie Klarheit. Im professionellen Zusammenspiel mit Deka Private Banking

und Wealth Management analysieren wir Ihre Kapitalmarktanlagen über alle Depots hinweg nach Kriterien wie Anlageklassen, Regionen, Länder, Währungen. Diese nun transparente Ist-Situation Ihres Wertpapier-Gesamtbestandes wird Ihnen anschließend von Ihrer Private-Banking-Beraterin oder Ihrem Private-Banking-Berater ausführlich dargelegt. So werden z. B. mögliche Klumpenrisiken aufgedeckt – ein „Aha-Effekt“ bei vielen unserer Kundinnen und Kunden. Ausgehend davon besprechen Sie mit Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater die Erwartungen an Ihr Wertpapiervermögen: Welche Rendite schwebt Ihnen vor, welche Risiken wären Sie bereit zu tragen, welcher Anlagehorizont ist der richtige. Auch Ausschlusskriterien und mögliche Schwerpunkte und andere Präferenzen klären Sie direkt im Gespräch.

Auf dieser Grundlage erarbeitet Ihre Beraterin oder Ihr Berater – wiederum im Zusammenspiel mit unserem Partner Deka Private Banking und Wealth Management – einen Optimierungsvorschlag nach Ihren Vorgaben.

In der direkten Gegenüberstellung mit der Ist-Situation erkennen Sie schnell das Verbesserungspotenzial, das in Ihrem bisherigen Wertpapier-Gesamtvermögen schlummert. Überzeugt? Dann fehlt eigentlich nur noch der letzte Schritt, die Umsetzung des neuen Portfolios. Das 1822 Private Banking und Deka Private Banking und Wealth Management bieten dabei neben klassischen Aktien-, Anleihen- und Multi-Asset-Konzepten auch alternative Investments und hochwertige Anlagekonzepte ausgewählter Kooperationspartner.

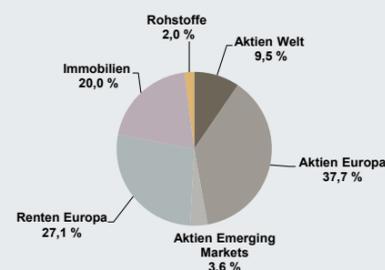
Sprechen Sie Ihre Beraterin oder Ihren Berater an und identifizieren Sie gemeinsam, ob eine Depotanalyse für Ihre Vermögensstruktur passt. Wir beraten Sie passgenau und unterstützen Sie mit unserer ganzen Expertise, gute Entscheidungen zu treffen.

 FRANKFURTER SPARKASSE

 GRAFIKEN: DEKA PRIVATE BANKING UND WEALTH MANAGEMENT

Aktuelle Struktur des Wertpapiervermögens

... nach Anlageklassen*



Gesamtes Vermögen: 1.272.500 EUR

Aktien	647.000 EUR	Renten	345.000 EUR
Immobilien	255.000 EUR	Rohstoffe	25.500 EUR

* Aufgrund von Rundungsdifferenzen ergibt die Prozentangabe unter Umständen nicht genau 100

Erläuterungen

Das im Rahmen dieser Analyse betrachtete Wertpapiervermögen verteilt sich auf die folgenden Anlageklassen:

- Aktien ca. 51 %
- Renten ca. 27 %
- Immobilien ca. 20 %
- Rohstoffe ca. 2 %

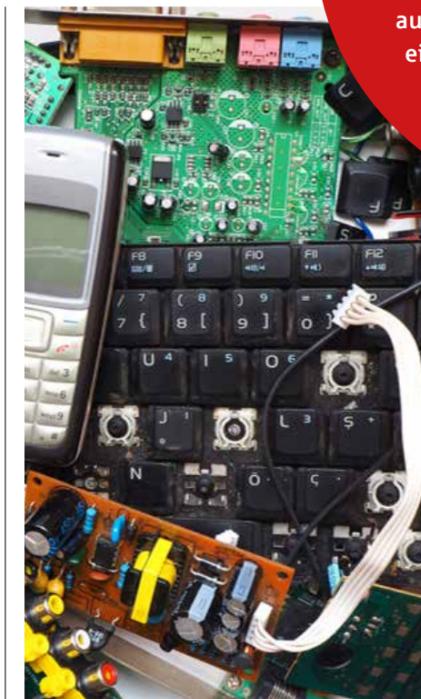
Hinweis:

Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein Indikator für zukünftige Erträge. Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Die Darstellungen und

Fondsbezeichnungen dienen ausschließlich einer exemplarischen Information und stellen weder eine persönliche Empfehlung als Teil einer Anlageberatung noch eine Finanzanalyse dar.

Die Stiftung Umwelt und Neue Energien

Die Stiftung Umwelt und Neue Energien, gegründet im Jahr 2015, verfolgt vorrangig zwei Hauptziele: die Förderung des Umweltschutzes sowie die Unterstützung von Wissenschaft und Forschung. Besondere Aufmerksamkeit gilt dabei Projekten, die auf Ressourcenschonung, Energieeinsparung und Reduzierung von CO₂-Emissionen abzielen.



Ein kürzlich von der Stiftung gefördertes Projekt stammt vom Helmholtz-Institut Freiberg für Ressourcentechnologie (HIF) und konzentriert sich auf die Rückgewinnung von Yttrium, einem seltenen Erdelement von großer Bedeutung in Elektronikprodukten. Die wissenschaftliche Gemeinschaft arbeitet intensiv an der Entwicklung neuer Verfahren zur Gewinnung solcher Sekundärrohstoffe aus Elektronikabfällen sowie an der Optimierung bestehender Prozesse. Ein vielversprechender Ansatz stellt der biobasierte Prozess dar, der sich im Vergleich zu traditionellen Verfahren als deutlich nachhaltiger und umweltfreundlicher auszeichnet.

Herr Kurt Weller, Stifter und Vorstandsvorsitzender, sowie Stephan Yanakouros, Vorstandsmitglied der Stiftung und Mitarbeiter im Stiftungs- und Nachlassmanagement der Frankfurter Sparkasse, besuchten

kürzlich das Helmholtz-Institut Freiberg für Ressourcentechnologie (HIF), und überzeugten sich von den beeindruckenden Fachkenntnissen der Wissenschaftler

sowie der Ausstattung des gesamten Forschungs-Campus. „Wir sind sehr glücklich darüber, dass durch das Helmholtz-Institut Freiberg für Ressourcentechnologie Forschung in diesem Bereich auch in Deutschland stattfindet“, so Kurt Weller.

Ein innovativer Ansatz, der im Rahmen dieses Projekts verfolgt wird, ist das Phagendisplay. Diese Technologie ermöglicht die Identifizierung und Auswahl von Biomolekülen mit hoher Affinität und Spezifität für das Zielmaterial. Das Projekt plant, Peptide, die durch chemische Bindungen miteinander verbunden sind, auszuwählen, die speziell darauf ausgerichtet sind, Yttriumpartikel in Flüssigkeiten zu binden und somit anzureichern.



Haben Sie Interesse, selbst eine Stiftung zu gründen oder in eine bestehende Stiftung zuzustiften? Dann stehen Ihnen die Experten des Teams Stiftungs- und Nachlassmanagement mit ihrer Expertise zur Seite.

Kontaktieren Sie uns gern unter stiftungen@frankfurter-sparkasse.de oder rufen Sie uns an unter Tel. 069 / 2641-2550.

 TEXT: MARKUS HARTMANN

 FOTO: FRANKFURTER SPARKASSE

Vermögensanlage und Sparen mit Investmentfonds und doppeltem Steuervorteil

Investmentfonds haben sich als eine gute Geldanlage für den langfristigen Vermögensaufbau etabliert. Wir betrachten hier zwei Möglichkeiten, in Investmentfonds zu investieren: einen Sparplan (Direktanlage) und eine fondsgebundene Rentenversicherung (FondsPolice). Eine FondsPolice kann mit ihren Steuervorteilen eine zusätzliche Alternative neben der Direktanlage für die Investitionen in Investmentfonds sein. Im Folgenden wird erläutert, welche Vorteile dies hat.

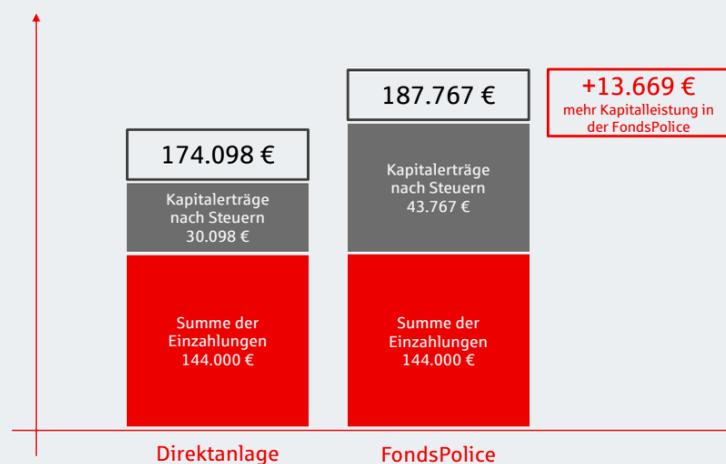
Vorteil 1:

Erträge von der Abgeltungssteuer befreit
Was die wenigsten Anleger wissen: Sie können sich mit Investitionen in Investmentfonds auch noch bedeutende Steuervorteile sichern, wenn sie die Investitionen in Investmentfonds für einen längeren Zeitraum planen und im „Versicherungsmantel“ einer FondsPolice vornehmen. Während der Laufzeit der FondsPolice sind die Erträge von der Abgeltungssteuer befreit. Dies bedeutet, dass in der FondsPolice im Unterschied zur Direktanlage während der Laufzeit keine direkten Steuern auf Zinsen und Dividenden fällig werden. Dies führt bei Investitionen in eine FondsPolice oft zu einem höheren Guthaben (Zinseszinsseffekt) als bei einer Direktanlage. Besonders deutlich wird dieser Effekt bei Veränderungen der Kapitalanlage durch Fondswechsel. Entscheidet sich der Anleger bei einer FondsPolice am Ende der Laufzeit für eine einmalige Kapitalauszahlung, so gilt die sogenannte 12/62-Regel. Danach bleiben 50 % der Erträge steuerfrei, wenn die FondsPolice über mindestens zwölf Jahre läuft und der Empfänger zum Zeitpunkt der Kapitalauszahlung mindestens 62 Jahre alt ist. Werden die Regelungen nicht erfüllt, fällt bei Auszahlung Abgeltungssteuer an. Das nebenstehende Bei-

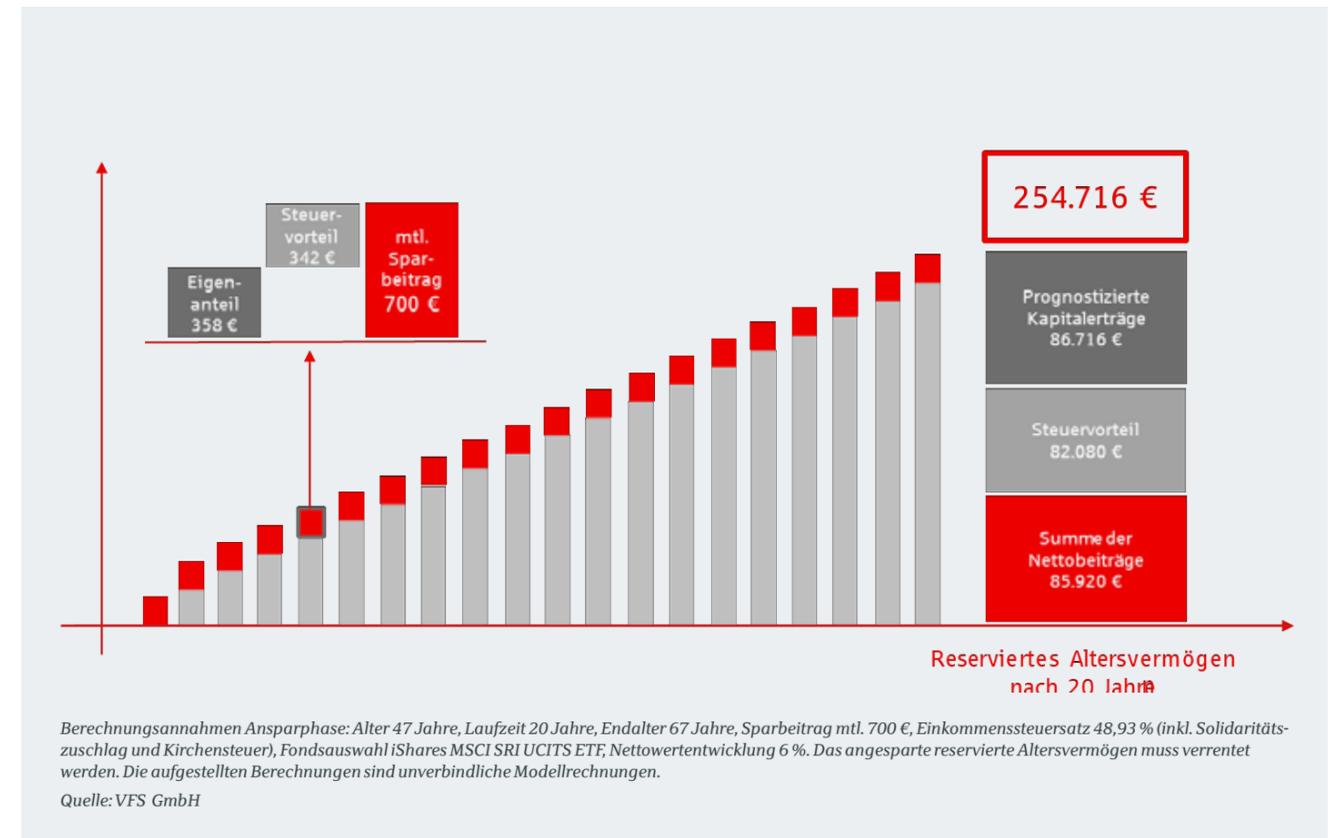
spiel zeigt die Unterschiede zwischen einer Direktanlage und einer FondsPolice – +13.669 € mehr Kapitalleistung nach Steuern

ern bei der Investition in Investmentfonds im Rahmen einer FondsPolice im Vergleich zur Direktanlage.

Fondssparplan mit Steuervorteil! Kapitalleistungen nach Steuern



Berechnungsannahmen: Alter 55 Jahre, Laufzeit 12 Jahre, Endalter 67 Jahre, Sparbeitrag mtl. 1.000 €, Einkommenssteuersatz bei Kapitalleistung 30 %, Transaktionskosten Direktanlage 3,75 %, Basiszins (Vorabpauschale) 0,63 %, Fondsauswahl iShares MSCI SRI UCITS ETF, Nettowertentwicklung 6 %, Anzahl Fondswechsel 5. Die aufgestellten Berechnungen sind unverbindliche Modellrechnungen. Quelle: VFS GmbH



Berechnungsannahmen Ansparphase: Alter 47 Jahre, Laufzeit 20 Jahre, Endalter 67 Jahre, Sparbeitrag mtl. 700 €, Einkommenssteuersatz 48,93 % (inkl. Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer), Fondsauswahl iShares MSCI SRI UCITS ETF, Nettowertentwicklung 6 %. Das angesparte reservierte Altersvermögen muss verrentet werden. Die aufgestellten Berechnungen sind unverbindliche Modellrechnungen. Quelle: VFS GmbH

Wählt der Anleger zum Ende der Laufzeit nach zwölf Jahren anstelle der Kapitalauszahlung eine lebenslange Rente, wird die Rente aus dem gesamten angesparten und steuerfreien Kapital berechnet. Lediglich die lebenslange Rente wird mit dem sogenannten Ertragsanteil besteuert, dessen Höhe sich nach dem Alter des Rentenberechtigten bei Rentenbeginn bestimmt. So unterliegen z. B. nur 18 % der Gesamtrente bei einem 65-Jährigen der Steuerpflicht.

Vorteil 2: Beiträge steuerlich absetzen

Zusätzlich können Anleger mit Investitionen in Investmentfonds auch noch weitere erhebliche Steuervorteile nutzen, wenn sie die FondsPolice als Basisrente, d.h. mit der staatlich geförderten Altersvorsorge, kombinieren. Jahr für Jahr können Anleger damit erhebliche Beträge von der Steuer absetzen. Ledige können jährlich bis zu 27.566 € in eine Basisrente einzahlen und vollumfänglich als Vorsorgeaufwendungen in der Steuererklärung angeben. Bei zusammen veranlagten Eheleuten sind es sogar 55.132 €, also das Doppelte! Wer den Spit-

zensteuersatz zahlt, kann damit mehr als 12.000 € (Ehepaare: 24.000 €) sparen – nicht nur dieses Jahr, sondern jedes Jahr.

Steuern sparen und mehr Rente

Auch hier werden die Kapitalerträge nicht besteuert, d.h., die Erträge sind von der Abgeltungssteuer befreit! Erst die Auszahlungen, die bei der Basisrente i.d.R. immer als Renten erfolgen, werden im Alter versteuert. Doch im Ruhestand ist der persönliche Steuersatz aufgrund des dann möglicherweise geringeren Einkommens niedriger als im Erwerbsleben. Ein Beispiel verdeutlicht, wie sich die Investitionen in Investmentfonds mit einer Basisrente in der Ansparphase rechnen. Ein Ehepaar, das über 20 Jahre mtl. 700 €, also insgesamt 168.000 € einahlt, trägt bei einem Einkommenssteuersatz von 48,93 % (inkl. Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer) lediglich einen Eigenanteil von 85.920 €. Die restlichen 82.080 € bringt der Steuervorteil. Bei der Wahl der steuerbegünstigten Altersvorsorge kann auch auf flexible Beträge geachtet werden, so sind z. B. Extrazahlungen zum Jahresende möglich.

Die private Vorsorge für Topverdiener und Unternehmer

Die Investitionen in Investmentfonds im Rahmen der Basisrente lohnen sich nicht nur für angestellte Topverdiener und Führungskräfte, die ihre private Altersvorsorge aufstocken wollen. Auch Unternehmer und Selbstständige haben die Möglichkeit, staatlich gefördert privat für das Alter vorzusorgen. Bei hohem zu versteuerndem Einkommen kann damit die Steuerlast gesenkt werden. Dieser Weg ist außerdem empfehlenswert für Freiberufler mit berufsständischer Versorgung und Ehepartner ohne eigenen Rentenanspruch.



TEXT: FRANK HALLER, Geschäftsführer Versicherungsservice der Frankfurter Sparkasse
GRAFIKEN: Versicherungsservice der Frankfurter Sparkasse

Wir stellen uns vor

Persönlichkeit und Fachkompetenz zeichnen 1822 Private Banking aus

Banking ist und bleibt ein „People'sBusiness“. Das gilt nicht nur, aber sicher umso mehr für die sehr individuelle Beratung im Private Banking. Schließlich geht es um die professionelle Betreuung großer Vermögen. Neben der hohen Fachkompetenz und der langjährigen Erfahrung der Beraterinnen und Berater ist es vor allem die menschliche Ebene, die für beide Seiten passen muss. Daher wollen wir mit dieser Ausgabe des Private Banking-Magazins eine neue Serie starten, in welcher wir Ihnen, sehr geehrte Leserinnen und Leser, die Menschen näher vorstellen, die das mehrfach prämierte Private Banking der Frankfurter Sparkasse ausmachen. Den Anfang machen Bianca Kuske und ihr Kollege Daniel Schmitt diel. Beide gehören seit Jahren zum festen Kern des Private-Banking-Teams in Frankfurt. Im Gespräch mit dieser Redaktion berichten sie über ihre Beratertätigkeit, die persönliche Beziehung zu Kunden und den eigenen Anspruch an ihren Job.

PRIVATE BANKING-MAGAZIN: Frau Kuske, wie kamen Sie zum Private Banking der Frankfurter Sparkasse?

BIANCA KUSKE: Ich bin ein typisches Sparkassengewächs. Nach der Ausbildung habe ich den Job von der Pike auf gelernt. Es folgten intensive Weiterbildungen und Studiengänge. Schließlich wurde ich Individualkundenbetreuerin in der Filiale Bad Soden. Ein toller Standort. Hier durfte ich spannende, sehr vermögende Persönlichkeiten kennenlernen. Da war der Schritt zum Private Banking nicht mehr weit und für mich folgerichtig.

PRIVATE BANKING-MAGAZIN: Was macht für Sie den besonderen Reiz des Private Bankings aus?

BIANCA KUSKE: Man hat tatsächlich einfach mehr Zeit für die Kunden. Das ist auch nötig, denn die Gespräche sind deutlich intensiver und umfassender. Über die Jahre entsteht oft ein tiefes Vertrauensverhältnis. Dann geht es nicht mehr nur um einzelne Geldanlagen oder andere finanzielle Bedarfe, sondern um die Einbeziehung der gesamten persönlichen und familiären

Verhältnisse. Als Beraterin werde ich in gewisser Weise ein Teil der Familie. Das passiert vor allem dann, wenn wir gemeinsam mit dem Kunden überlegen, wie sein Vermögen, quasi sein Lebenswerk, auf die nächste Generation sinnvoll übertragen werden kann. Als zertifizierte Generationenmanagerin habe ich hierfür eine Zusatzausbildung genossen.

PRIVATE BANKING-MAGAZIN: Haben nicht die meisten Ihrer Kunden die eigene Nachfolge bereits geregelt?

BIANCA KUSKE: Es ist zutiefst menschlich, dass wir uns mit dem eigenen Ableben nicht gerne beschäftigen, sondern diese Gedanken sogar verdrängen. Daher sehe ich es als eine meiner wichtigsten Aufgaben an, meine Kunden dahingehend zu sensibilisieren, was im Falle des Falles mit ihrem Vermögen passieren soll. Am Anfang steht dann eine detaillierte Analyse der Ist-Situation und der Abgleich mit den Wünschen und Vorstellungen des Kunden. Gemeinsam mit seinen juristischen und steuerlichen Beratern erarbeiten wir dann eine individuelle Strategie, um Vermögens-

werte möglichst steuerschonend weiterzugeben. Das kann z. B. auch die Gründung einer Stiftung beinhalten, wenn die Kunden über ihren Tod hinaus eine Herzenssache fördern möchten.

PRIVATE BANKING-MAGAZIN: Wann ist für Sie ein Beratungsgespräch erfolgreich?

BIANCA KUSKE: Wenn ich meinen Kunden wirklich gut kenne, kann ich seine Wünsche und Ziele voll in den Fokus stellen. Ich freue mich also, wenn er mir gegenüber kein Blatt vor den Mund nimmt. Aber Offenheit ist keine Einbahnstraße. Auch ich verhalte mich meinem Kunden gegenüber sehr transparent und kommuniziere klar meinen Handlungsspielraum. Selbst wenn das bedeutet, dass ich mich mit der ein oder anderen Kondition mal nicht durchsetzen kann, möchte ich die erste Ansprechpartnerin meines Kunden sein. Nur wenn wir beide mit offenen Karten spielen, kann Vertrauen entstehen. Am Ende müssen alle Seiten von der Zusammenarbeit profitieren – im Idealfall über Generationen hinweg. Dann ist der Kunde glücklich und ich bin es auch.



Bianca Kuske lebt mit ihrer Familie in Marxheim. In ihrer Freizeit stehen die beiden Kinder an erster Stelle. Einen Ausgleich findet sie beim Schwimmen oder Reisen.

Der Familienvater Daniel Schmitt diel ist in Frankfurt geboren. Der Eintracht-Fan wohnt heute mit Frau und drei Kindern im nahen Bad Vilbel. In der Freizeit sucht er gerne den sportlichen Ausgleich oder engagiert sich in der Gemeinde.

PRIVATE BANKING-MAGAZIN: Was würden Sie heute mit einer Million Euro machen?

BIANCA KUSKE (lacht): Reisen! Nein, im Ernst. Das kommt natürlich ganz auf den Zeithorizont der Anlage an. Ich bin großer Fan von Aktien. Der Blick auf die Vergangenheit zeigt regelmäßig, dass sich ein höherer Aktienanteil langfristig auszahlt. Ein gewisses Maß an Risikobereitschaft ebenso. Am liebsten investiere ich breit gestreut in internationale Werte, denn Diversifikation ist mir sehr wichtig. Mit dem Kauf von Fondsanteilen lässt sich ebenfalls eine gute Streuung abbilden. Dazu würde ich mir auch einen gewissen Anteil von Rentenpapieren beimischen, denn perspektivisch werden die Zinsen wohl eher wieder zurückgehen. Ganz spannend ist aus meiner Sicht gerade der Immobilienmarkt. Wir haben eine gewisse Zeit der Schockstarre erlebt, doch jetzt scheint wieder Bewegung in den Markt zu kommen.

PRIVATE BANKING-MAGAZIN: Herr Schmitt diel, welche Aufgaben nehmen Sie im Private Banking wahr und wie haben Sie sich dafür qualifiziert?

DANIEL SCHMITTDIEL: Mein beruflicher Weg bei der Frankfurter Sparkasse führte mich nach meiner Ausbildung über mehrere Stationen und Fortbildungen auf eine Beraterposition mit Schwerpunkt im Anlage- und Wertpapiergeschäft. Schon in dieser Funktion hatte ich regelmäßig Kontakt zu Unternehmerkunden und ich konnte so bereits wertvolle Erfahrungen im klassischen Firmenkundengeschäft sammeln. Beides kommt mir bei meiner heutigen Aufgabe zugute. Im Private Banking bin ich ein sogenannter Co-Betreuer. Im Klartext bedeutet das, dass ich eng mit den Firmenkundenbetreuern zusammenarbeite. Denn auch im

Unternehmenskontext gibt es immer wieder Beratungsbedarf, wenn es gilt, Anlagescheidungen zu treffen, Zinsen zu sichern, Währungen zu handeln oder auch persönliche Vorsorge zu betreiben. Wir betreuen unsere Kunden immer mit einem klassischen Firmenkundenberater und einem Anlagespezialisten wie ich das bin.

PRIVATE BANKING-MAGAZIN: Welche Herausforderungen ergeben sich aus dieser Konstellation?

DANIEL SCHMITTDIEL: Schon durch den Standort Frankfurt betreuen wir relativ viele Unternehmer, die direkt oder indirekt ebenfalls in der Finanzbranche tätig sind. Das bedeutet auf der einen Seite, dass die Gespräche aufgrund der Vorkenntnisse fachlich auf höchstem Niveau geführt werden. Auf der anderen Seite müssen wir Kunden aus der Finanzbranche umso mehr davon überzeugen, dass sie von der Zusammenarbeit einen messbaren Mehrwert erwarten können. In der Regel gelingt uns das sehr gut. Eine zweite große Kundengruppe sind gewerbliche Immobilieninvestoren. Hier liegt die Herausforderung oft darin, die Kunden für Anlagealternativen abseits des Betongoldes zu begeistern. Dafür sprechen schließlich äußerst starke und werthaltige Argumente. Meine Aufgabe ist es, gemeinsam mit dem Kunden herauszufinden, welche individuelle Anlagestrategie in den einzelnen Anlageklassen am besten zu dem Kunden, seinen Präferenzen und seiner Risikoneigung passt.

PRIVATE BANKING-MAGAZIN: Welchen Tipp haben Sie für uns im Anlagebereich?

DANIEL SCHMITTDIEL: Ich möchte an dieser Stelle keinen bestimmten Markt empfehlen oder gar eine bestimmte Aktie. Ob Direkt-

investments oder Fondsanteile – auf lange Sicht fahren die Anleger besser, wenn sie Anteile an Unternehmen erwerben. Ich bringe gerne folgendes Beispiel an: Vor 25 Jahren habe ich für meinen Neffen einen Fondssparplan eingerichtet. Das Kapital hat sich in dieser Zeit vervielfacht. Und das obwohl wir zwischendurch mehr als eine Krise gesehen haben. Neuer Markt, Finanzkrise, Eurokrise, Coronakrise – zwischendurch gab es immer wieder teils heftige Kursrückgänge, doch keine Krise konnte den langfristigen Aufwärtstrend stoppen. Je länger unser Zeithorizont, desto größer ist die Chance auf eine überdurchschnittliche Rendite. Am Ende ist es wichtig, dass man breit aufgestellt ist und dass man sich von zwischenzeitlichen Kursrückgängen nicht irritieren lässt. Etwas Geduld und ruhige Nerven sind dafür beste Voraussetzungen.

PRIVATE BANKING-MAGAZIN: Wie sieht für Sie ein ideales Kundengespräch aus?

DANIEL SCHMITTDIEL: Grundsätzlich habe ich die Erfahrung gemacht, dass Authentizität für den Erfolg des Gesprächs eine große Rolle spielt. Mein Kunde soll sich gut aufgehoben fühlen. Daher verstelle ich mich nicht, sondern gebe mich jederzeit so wie ich bin. Das Gleiche gilt für mein Gegenüber. Idealerweise sollte sich mein Kunde öffnen und wirklich alle Dinge ansprechen. Denn für eine optimale Anlageempfehlung müssen wir ein möglichst vollständiges Bild des Kunden und seiner Verhältnisse gewinnen. Dazu gehört nicht nur seine Vermögenssituation, sondern genauso sein persönlicher Hintergrund wie das familiäre oder das berufliche Umfeld.

PRIVATE BANKING-MAGAZIN: Was unterscheidet aus Ihrer Sicht das 1822 Private Banking von anderen Häusern?

DANIEL SCHMITTDIEL: Was uns auszeichnet ist neben der hohen Fachkompetenz auch die Kontinuität und Zuverlässigkeit. Im Private Banking haben unsere Kunden Ansprechpartner, die sie über Jahre hinweg kennen. Das ist letztlich wie in einer Beziehung. Man kann Nuancen, kleine Signale deuten und weiß genau, was das Gegenüber gerade bewegt. So eine zehn- oder noch mehrjährige Vertrauensbasis ist nicht zu ersetzen. Man muss sich nicht ständig erklären, sondern kann sich aufeinander zu 100 Prozent verlassen. Das macht die Zusammenarbeit nicht nur angenehm, sondern auch sehr erfolgreich.

INTERVIEW DENNIS VOLLMER

FOTO: FRANKFURTER SPARKASSE

Drunter und drüber



Anfang 2023 verschwand ein Kunstwerk von der Honsellbrücke. Der Fotograf Jürgen Wiesner hatte wenige Monate zuvor seine „Denkwand“ auf der Unterseite der Brücke aufgehängt – eine 7,5 mal 2 Meter große, 20 Kilogramm schwere Platte, bedruckt mit vierzig Fotos mit Motiven aus der Geschichte der Gegend am Osthafen. Über die Umstände des Verschwindens und den Verbleib wurde spekuliert. Die Verdächtigungs-Theorien rund um den Freiluft-Kunstklau reichten von Jugendlichen über Graffiti-Sprayer bis zu den städtischen Entsorgungsbetrieben, die aber die Entfernung ausschlossen.

Ortswechsel respektive Brückenwechsel, knapp dreißig Gehminuten mainabwärts. „ALTE BRÜCKE 2 / Maininsel, 60594 Frankfurt/Main“ lautet die Anschrift des Portikus, einer renommierten und einzigartigen Frankfurter Ausstellungshalle. Die zur Städelschule gehörende Institution für zeitgenössische Kunst wurde 2006 eröffnet. In die faszinierenden Räume des von der früher hier stehenden Brückenmühle inspirierten Gebäudes gelangt das kunstinteressierte Publikum direkt von der Brücke aus. Neueste Kunst auf der ältesten Brücke der Stadt: 1222 erstmals urkundlich erwähnt und über Jahrhunderte die einzige Verbindung zwischen den Frankfurter Mainufer, ursprünglich aus Holz und wohl erst seit dem 15. Jahrhundert aus Stein gebaut,



wurde die Alte Brücke über die Jahrhunderte mindestens 18-mal zerstört und wieder erneuert.

„Die“ Frankfurter Brücke, mit dem Rang eines Wahrzeichens, ist der **EISERNE STEG**. Ursprünglich 1868 als neugotische Fachwerkkonstruktion errichtet, hat sie eine lange Geschichte und ein entsprechendes Reservoir an Geschichten. Als Alltags-Fußgänger-Verbindung zwischen dem Römerberg und Sachsenhausen führt sie täglich rund 10.000 Passanten von „Hibbdebach nach Dribbdebach“. Der Eiserne Steg ist

aber auch beliebtes Fotomotiv und wird gerade in der warmen Jahreszeit bevölkert von Touristen, Straßenmusikern und flanierenden Liebespaaren – unzählige Liebesschlösser an den Gittern untermauern den Ruf als „romantischste Brücke Frankfurts“. Verewigt wurde diese nicht nur in Gemälden auch berühmter Maler wie Max Beckmann und Ernst Ludwig Kirchner, sondern auch in einem Song des Popsängers Philipp Poisel.

Spektakuläres ereignete sich hier im Juni 2009. „Doppelter Salto in den Main“ überschrieb der „Spiegel“ seinerzeit einen Bericht über weltberühmte Klippenspringer auf dem Eisernen Steg. Sie stürzten sich kunstvoll von der Brücke aus in den Main und trainierten damit vor spektakulärer Kulisse und vor staunendem Publikum für ein großes Showevent.

„Das scheppe Ding“ nennt der Frankfurter Volksmund gerne die **FLÖSSERBRÜCKE**. Der Grund für den Beinamen ist die Asymmetrie des von 1984 bis 1986 errichteten Bauwerks, überquert diese 221 Meter lange Brücke den unter ihr hindurchfließenden Fluss bei Mainkilometer 36,140 doch in einem Winkel von etwa 70 Grad. Die Schrägheit war bei der Entstehung der Flößerbrücke nicht die einzige Besonderheit, die für Diskussionen sorgte. Auch die – in Frankfurt damals erstmalige – Gestaltung mit den herausragenden Pylonen erregte die Gemüter. Doch diese Aufregung ist längst Geschichte.

 DIRK FELLINGHAUER

 ADOBE STOCK, DIRK FELLINGHAUER

Frankfurter Main-Brücken und ihre Geschichte(n)

Etwa zwanzig Brücken und Stege führen heute im Frankfurter Stadtgebiet über den Main – und unter den Brücken und um sie herum tat und tut sich auch eine Menge. Zum Beispiel in Sachen Kunst. Viele Frankfurter Brücken haben Kunst – oder auch das, was dafür gehalten wird – „an“ sich, sei es durch in die Konstruktionen integrierte Werke oder auch durch mehr oder weniger gelungene Graffiti. Es gibt aber auch zwei über den Main verlaufende Brücken, die selbst zu festen Adressen der Kunst geworden sind.

Der Kunstverein Familie Montez hat im März 2014 sein Zuhause „in“ der 1910 entstandenen **HONSELLBRÜCKE** gefunden. In den denkmalgeschützten Rundbögen direkt unter der Brücke ist im einstigen Niemandsland einer der spannendsten Frankfurter Kunst- und Kulturorte entstanden. Ständig wechselnde Ausstellungen, aber

auch Konzerte, Performances, Partys und andere Events locken Kunst- und Kulturbegeisterte. Drinnen wie draußen herrscht eine besondere Atmosphäre, direkt neben dem Skate-&Co-Park mit jeder Menge urbaner sportlicher Aktivitäten und in Sichtweite der EZB. Deren Ansiedlung im Frankfurter Osten hat die Honsellbrücke sogar ihre Rettung zu verdanken.

Eigentlich war es 2007 nach einem entsprechenden Gutachten beschlossene Sache, dass die fast hundert Jahre alte Brücke nicht mehr zu sanieren und deshalb abzureißen sei. Der Architekt Ferdinand Heide, der gerade den Wettbewerb für den durch die EZB-Ansiedlung ausgelösten Bau der **OSTHAFENBRÜCKE** in unmittelbarer Nähe gewonnen hatte, legte sein Veto ein – mit Erfolg und mit dem dann realisierten Vorschlag einer Aufdopplung der in die Jahre gekommenen Brückenkonstruktion.





Sinn? Stifften!

**Nutzen Sie das Stiftungs-
und Nachlassmanagement
der Frankfurter Sparkasse
und fördern Sie Dinge, die
Ihnen am Herzen liegen.**



Sprechen Sie uns an:

Brigitte Orband, Telefon 069 2641-2550
Stephan Yanakouros, Telefon 069 2641-3587
Markus Hartmann, Telefon 069 2641-1443

stiftungen@frankfurter-sparkasse.de

Wir sorgen dafür,
dass Ihre Ideen nachhaltig wirken.

 **Frankfurter
Sparkasse**

1822