

# 1822

## Private Banking

### Märkte und Trends 2025

Weltwirtschaft auf dem Laufsteg

### Anlagechance nachhaltige Megatrends

100 % Swiss Made mit klarem Fokus auf Nachhaltigkeit

### Vom Garden Tower in den MAIN TOWER

Ein neues Kapitel beginnt

---

Das Magazin für Private Banking-Kunden der Frankfurter Sparkasse

---

Ausblick 2025



# Inhalt

1822 Private Banking  
1/2025

- 4 **Märkte und Trends 2025**  
Weltwirtschaft auf dem Laufsteg
- 7 **Förderung der Sporttherapie für junge Krebspatienten**  
Ein wichtiger Beitrag zur Lebensqualität
- 8 **Anlagechance nachhaltige Megatrends**  
100% Swiss Made mit klarem Fokus auf Nachhaltigkeit
- 10 **Interview**  
Die Frankfurter buntton GmbH bringt Parität in die Führungsetagen
- 12 **Wir stellen vor:**  
Albrecht Schlüter, Bankeraus Leidenschaft
- 14 **Vom Garden Tower in den MAIN TOWER**  
Ein neues Kapitel beginnt

## Impressum

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

**Herausgeber**  
Frankfurter Sparkasse  
1822 Private Banking  
MAIN TOWER  
Neue Mainzer Str. 52-58  
60311 Frankfurt am Main

**Redaktion**  
Dennis Vollmer (V.i.S.d.P.),  
Markus Hartmann, Holger Krohn,  
Patrick Möbs, Harald Norbistrath,  
Dr. Gertrud R. Traud

**Titelbild**  
Harald Norbistrath

**Bildnachweise**  
Buntton GmbH, Frankfurter Sparkasse,  
Fröbe-Hartmann-Brodbeck Stiftung,  
Gartner.com, Helaba Research & Advisory,  
Swisscanto

**Verlag**  
Konzept Verlagsgesellschaft,  
Frankfurt am Main

**Druck**  
Kuthal Print GmbH & Co. KG

Nachdruck nur mit Genehmigung  
des Herausgebers.

**Rechtlicher Hinweis:**  
Die Darstellungen dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen 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.

## IHR KONTAKT ZU UNS

Harald Norbistrath  
Bereichsleitung 1822 Private Banking

Telefon: +49 (0) 69 2641-1341

Anschrift: Frankfurter Sparkasse  
1822 Private Banking  
MAIN TOWER  
Neue Mainzer Straße 52-58  
60311 Frankfurt am Main

Internet: [www.frankfurter-sparkasse.de](http://www.frankfurter-sparkasse.de)

E-Mail: [harald.norbistrath@frankfurter-sparkasse.de](mailto:harald.norbistrath@frankfurter-sparkasse.de)

## Liebe Leserinnen und Leser,

hätte man Anfang 2024 gesagt, dass der DAX im Laufe des Jahres auf über 20.000 Punkte steigen wird, wäre man wohl als Märchenerzähler eingestuft worden. Das Jahr hat also wieder bewiesen: Politische Börsen haben eher kurze Beine; viel wichtiger sind die wirtschaftlichen Aussichten und Erwartungen. Wer mutig investiert hat, wurde belohnt.

Allerdings fehlte in vielen Märkten die Breite, da sich die Kursgewinne auf wenige hochkapitalisierte Werte konzentriert haben. Daraus ergibt sich die Chance, dass im neuen Jahr auch wieder einige Value- und Dividententitel besser laufen werden.

Und natürlich gibt es auch wieder genug kritische Stimmen. Unter anderem kann die Schuldensituation in einigen Euroländern wie Frankreich und Italien Auswirkungen auf die Kapitalmärkte haben. Oder auch die Frage, inwieweit ein US-Präsident Trump die Kontrolle über die Zins- und Währungspolitik der USA erlangen kann und was dies für den Rest der Welt bedeutet.

Und auch in Deutschland könnte sich einiges bewegen nach den vorgezogenen Neuwahlen im Februar. Ein Abbau der bürokratischen Lasten (etwa 1/5 der Arbeitszeit von vielen Freiberuflern!) wäre besonders wünschenswert – hier sind sich alle einig, nur fromme Wünsche allein helfen wenig.

Was auch kommen mag: Wir bleiben optimistisch, danken Ihnen für Ihr Vertrauen und begleiten Sie auch im neuen Jahr sehr gern bei allen finanziellen Themen.

Ihr

Harald Norbistrath – Leiter 1822 Private Banking



Märkte und Trends 2025

# Weltwirtschaft auf dem Laufsteg



*„Immer mit der Mode gehen zu wollen, hat einen Nachteil: Man muss ihr immer nachlaufen.“*

Ernst Ferstl

In jedem Jahr folgt unser Konjunktur- und Kapitalmarktausblick einem Motto. Dieses fängt die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das kommende Jahr metaphorisch ein. Diesmal haben wir die Modewelt ausgewählt. Sowohl dort als auch bei Konjunktur und Kapitalmärkten sind Zyklen und Trends maßgeblich. Diese werden 2025 bei den Defilees auf dem Laufsteg der Weltwirtschaft zu sehen sein: Was wird 2025 en vogue sein? Bleiben z. B. Zölle in Mode oder sind diese bald schon wieder out?

Mit dem Titel „Weltwirtschaft auf dem Laufsteg“ blicken wir gespannt auf die unterschiedlichen Konzepte und Ideen der verschiedenen Designer. Der Erfolg auf dem Laufsteg hängt von vielen Faktoren ab. Dabei spielen auch der Zeitgeist, die Stimmung und der Zufall eine große Rolle. Wir haben drei Kollektionen für den Konjunktur- und Kapitalmarktausblick 2025 im Angebot. Diese laufen unter den Labels „Arbeitskleidung“, „Des Kaisers neue Kleider“ und „Haute Couture“. Aber nicht nur Kleidungsstücke, sondern auch Accessoires sind wichtig für den Erfolg der sehr unterschiedlichen Outfits.

**Basisszenario: Arbeitskleidung**

Unsere Basiskollektion „Arbeitskleidung“ wird 2025 ganz groß rauskommen. Sie schützt einerseits vor den mannigfaltigen Risiken, ermöglicht andererseits aber auch, dass wieder richtig eingepackt werden kann. Arbeitskleidung sollte im Idealfall gut passen und der Gürtel weder zu eng noch zu weit sein. Die großen Notenbanken haben 2024 angefangen, den Gürtel etwas zu lockern, nachdem dieser in den zwei Jahren zuvor sukzessive enger geschnallt worden war. In manchen Ländern hinterließ der Gürtel Druckspuren. Haben die Notenbanken jetzt das Gefühl für das richtige Gürteloch?

In unserem Basisszenario mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit von 65 % gelingt die richtige Gürtelweite zur Eindämmung der Inflation, ohne die Wirtschaft abzuwürgen. Mit weiteren Accessoires wie Helm, Schutzbrille und Handschuhen können die Herausforderungen des Jahres 2025 gemeistert werden.

**Prognoseübersicht im Basisszenario**

Das Wachstum der Weltwirtschaft sollte 2025 im Jahresschnitt etwa so hoch ausfallen wie 2024. Nach zwei Jahren Stagnation



wächst das deutsche Sozialprodukt wieder um 0,7 %, jedoch nach wie vor langsamer als der Durchschnitt der Eurozone (1,2 %). China und die USA dürften im Jahresschnitt jeweils etwas weniger wachsen als 2024, aber dies verbirgt einen konjunkturellen Verlauf, der über 2025 hinweg anzieht.

Die Inflation wird 2025 wohl nicht mehr ein dominierender Faktor sein, sondern eher als Nebenbedingung für den geldpolitischen Lockerungsspielraum fungieren. Selbst mit tendenziell anziehenden Ölpreisen fallen die Zuwachsraten bei den Verbraucherpreisen im Jahresschnitt niedriger aus als 2024. Sowohl in Deutschland (2,1 %) als auch im gesamten Euroraum (2,2 %) liegt die Preissteigerungsrate 2025 nahe dem von der EZB definierten Inflationsziel. In den USA sollte die Definition der Fed der Preisniveaustabilität ebenfalls weitgehend erreicht werden.

Die Notenbanken folgen daher dem Kurs, den sie 2024 eingeschlagen haben. In den USA wird der Leitzins wohl auf rund 3,5 % fallen, während die Fed im Jahresverlauf ihre passive Bilanzreduktion beenden dürfte. Im Euroraum wird die EZB den

Einlagensatz vermutlich auf 2 % senken und den Abbau der Bilanzsumme fortsetzen.

Während die Leitzinssenkungen eigentlich ein relativ positives Umfeld für die Renten bieten, entwickelt sich vor allem die (Fiskal-)Politik zum kritischen Faktor für Staatsanleihen. Renditeniveaus von unter 2 % für Bunds und unter 4 % für 10-jährige US-Treasuries sind allenfalls temporär erreichbar. Zum Jahresende 2025 notieren die Benchmarkanleihen bei 2,5 % bzw. 4,5 %.

Auch wenn schon einiges an positiven Entwicklungen vorweggenommen scheint, bleiben Aktien en vogue. Weiter sinkende Leitzinsen eröffnen zusätzliche Bewertungsspielräume. Auch sich verbessernde globale Wachstums- und Gewinnperspektiven sprechen für moderat steigende Notierungen 2025. Allerdings werden diese angesichts schon hoher Bewertungen bei den US-Leitindizes bzw. struktureller Probleme, die den DAX bremsen, „nur“ durchschnittlich ausfallen. Bis Ende 2025 dürfte der DAX in den Bereich von 20.500 Punkten vordringen.

Der deutsche Immobilienmarkt verzeichnet 2025 bei nach wie vor hoher Nachfrage und knappem Angebot moderate Hauspreisanstiege. Gleichzeitig nimmt die Neubauproduktion weiter ab. In den gewerblichen Segmenten stabilisieren sich die Preise und die Transaktionen nehmen ebenfalls wieder zu.

Gold profitiert weiter von der Zinswende und der geopolitischen Lage. Deshalb dürften 2025 weitere Rekordmarken geknackt werden, auch wenn das Tempo nicht gehalten werden kann. Bis Jahresende dürfte die Feinunze bei gut 2.800 US-Dollar liegen, da das Edelmetall als sichere Alternative in unsicheren Zeiten en vogue bleibt.

Der US-Dollar steht 2025 im Zeichen der Politik. Dabei wird die Geldpolitik wenig Impulse geben, da sowohl Fed als auch EZB in ähnlichem Ausmaß die Leitzinsen senken. US-Präsident Trump wird vor allem mit seiner Handelspolitik für Marktvolatilität sorgen, ein starker Dollar wird aber kaum sein Ziel sein. Ende 2025 dürfte der Euro-Dollar-Kurs um 1,10 notieren.

>>



**Negativszenario:  
Des Kaisers neue Kleider**

Im düsteren Szenario „Des Kaisers neue Kleider“ ist die Enttäuschung groß. Erwartungsfroh wurde diese Kollektion angekündigt und prachtvolle Roben wurden versprochen. Nach der Erzählung von Hans Christian Andersen können angeblich nur kluge Menschen die Gewänder sehen – und so decken weder der Herrscher noch sein Hofstaat den Betrug auf. Blinder Autoritätsglaube und eine Art kollektive Selbsttäuschung halten die Illusion am Leben – bis sie schließlich abrupt zerstört wird. Auch die Weltwirtschaft ist vor solchen Designs nicht gänzlich gefeit. Diesem Negativszenario messen wir eine Eintrittswahrscheinlichkeit von 25 % bei.



**Positivszenario:  
Haute Couture**

In diesem Szenario herrscht Hochkonjunktur. Alles läuft leicht, die Verspannungen der globalen Wirtschaft lösen sich auf und Weltneuheiten begeistern das Publikum. Aber auch Haute Couture erfordert harte Arbeit – gerade hinter den Kulissen – und Glück. Für die Weltwirtschaft muss viel zusammenkommen, damit 2025 neue und nachhaltige Trends für die kommenden Jahre etabliert werden – aber unmöglich ist es nicht. Die Schutzbrille wird zu einer VR-Brille, der Werkzeugkoffer mit seinen öffentlichen Geldern wird nicht mehr zur Lösung jedes Problems benötigt, da sich der Staat auf das Setzen der Rahmenbedingungen konzentriert. Statt eines schweren

Koffers wird nur noch eine leichte Clutch benötigt. Der Welthandel floriert, die internationale Zusammenarbeit läuft rund und geopolitische Spannungen werden aufgelöst. Statt belastender Ketten kommt filigranes und schmückendes Geschmeide zum Einsatz. Unser Positivszenario hat mit 10 % eine geringere Wahrscheinlichkeit als das Negativszenario.

Nehmen Sie Platz und genießen Sie die Helaba Fashion Show mit unserem Konjunktur- und Kapitalmarktausblick 2025. Ich hoffe, auch Ihr Lieblingsoutfit ist dabei und Ihre Anlageentscheidungen machen darin im kommenden Jahr eine gute Figur.

Ihre  
Dr. Gertrud R. Traud  
Chefvolkswirtin/  
Managing Director

Mehr dazu unter  
[www.helaba.com/de/research/](http://www.helaba.com/de/research/)



**Ausgewählte Prognosen 2025**

Eurozone				
BIP-Wachstum, %	1,2			
Inflation, %	2,2			
<b>1. - 4. Quartal</b>				
Leitzins (Einlagensatz), %	2,50	2,00	2,00	2,00
USD / Euro	1,05	1,05	1,10	1,10
EURO STOXX 50, Indexstand	4.900	4.950	5.000	5.050

Deutschland				
BIP-Wachstum, %	0,7			
Inflation, %	2,1			
<b>1. - 4. Quartal</b>				
3-Monats-Euribor, %	2,30	2,00	2,00	2,00
10-jährige Bundesanleihen, %	2,20	2,20	2,30	2,50
DAX, Indexstand	19.750	20.000	20.250	20.500

USA				
BIP-Wachstum, %	2,2			
Inflation, %	2,5			
<b>1. - 4. Quartal</b>				
Leitzins (Mittelwert), %	3,88	3,63	3,63	3,63
10-jährige Treasuries, %	4,30	4,30	4,40	4,50
S&P 500, Indexstand	6.250	6.300	6.350	6.400

Quelle: Helaba Research & Advisory



Förderung der Sporttherapie für junge Krebspatienten:  
**Ein wichtiger Beitrag zur Lebensqualität**

Die Fröbe-Hartmann-Brodbeck Stiftung unterstützt mit 80.000 Euro ein besonderes sporttherapeutisches Programm des Vereins „Hilfe für krebskranke Kinder Frankfurt e.V.“. Ziel dieser Unterstützung ist es, die Lebensqualität von Kindern und Jugendlichen mit einer Krebserkrankung zu verbessern. Die Förderung durch die Stiftung deckt die Kosten für qualifiziertes Fachpersonal, das die individuell abgestimmten Bewegungsangebote professionell umsetzt und betreut.

Sporttherapie bietet jungen Patienten während und nach der Krebstherapie vielfältige Vorteile. Sie wirkt den körperlichen Einschränkungen durch lange Klinikaufenthalte entgegen und stärkt Kraft, Ausdauer sowie Koordination. Gleichzeitig hilft sie, das Fatigue-Syndrom zu lindern, das viele Krebspatienten betrifft, und trägt zu besserer Schlafqualität und einem stabileren psychischen Zustand bei. Dies verbessert nicht nur die körperliche Verfassung, sondern auch die soziale Teilhabe und das allgemeine Wohlbefinden.

Die Durchführung der Programme wird individuell auf die Fähigkeiten und Interessen der Kinder und Jugendlichen abgestimmt. Egal ob leichte Ausdauerübungen, Koordinationstraining oder einfache Bewegungsübungen im häuslichen Umfeld – die Freude an der Bewegung steht im Mittelpunkt.

Dank der finanziellen Unterstützung durch die von der Frankfurter Sparkasse verwaltete Fröbe-Hartmann-Brodbeck Stiftung können diese wichtigen Angebote weiterhin angeboten werden. Die Förderung fügt sich nahtlos in den Stiftungszweck ein, der die Förderung von Bildung, Gesundheit und sozialen Projekten für junge Menschen vorsieht. So trägt die Stiftung dazu bei, krebskranken Kindern und Jugendlichen nicht nur Hoffnung, sondern auch eine bessere Perspektive zu bieten.

Wir freuen uns, wenn auch Sie Projekte der Fröbe-Hartmann-Brodbeck Stiftung unterstützen möchten. Sprechen Sie uns bei allen Fragen rund um Stiftungen, Spenden oder Zustiftungen gern an.



TEXT: MARKUS HARTMANN  
FOTOS: FRÖBE-HARTMANN-BRODBECK STIFTUNG

ANLAGECHANCE  
NACHHALTIGE MEGATRENDS

# 100 % Swiss Made mit klarem Fokus auf Nachhaltigkeit

**Wenn über 95 % des aktiv verwalteten Fondsvermögens nach nachhaltigen Kriterien verwaltet werden, lohnt es sich, einen Blick auf die Anlagestrategie der Investmentfonds, die mit Swisscanto (LU) bezeichnet werden, zu werfen. Mit der Produktlinie Sustainable verfügt die Swisscanto über eines der umfangreichsten nachhaltigen Fondsangebote in der gesamten D-A-CH-Region.**

**Wer ist Swisscanto?**

Die Kapitalverwaltungsgesellschaft Swisscanto Asset Management International S.A. („Swisscanto“) gehört dem Konzern der Zürcher Kantonalbank („ZKB“) und verwaltet die Swisscanto (LU) Investmentfonds. Die ZKB, ihrerseits die zweitgrößte Universalbank der Schweiz, ist eine selbstständige öffentlich-rechtliche Anstalt des kantonalschweizerischen und schweizerischen Rechts des Kantons Zürich und mit einem AAA-Rating aller Ratingagenturen eine der sichersten Banken der Welt.

Mit einem verwalteten Vermögen von über 300 Mrd. € ist die ZKB der zweitgrößte Fondsanbieter in der Schweiz.

**Erfolg im Management nachhaltiger Fonds – seit 28 Jahren!**

Um die Philosophie und den Investmentansatz von Swisscanto besser verstehen zu können, lohnt sich ein Blick hinter die

Kulissen des Aktienfondsmanagements. Bereits 2001 wurde der bekannte Investmentfonds „Swisscanto (LU) Equity Fund Sustainable“ lanciert und stellt seitdem unter Beweis, dass nachhaltiges Anlegen nicht mit dem Verzicht auf Rendite einhergehen muss.

**Nachhaltige Megatrends**

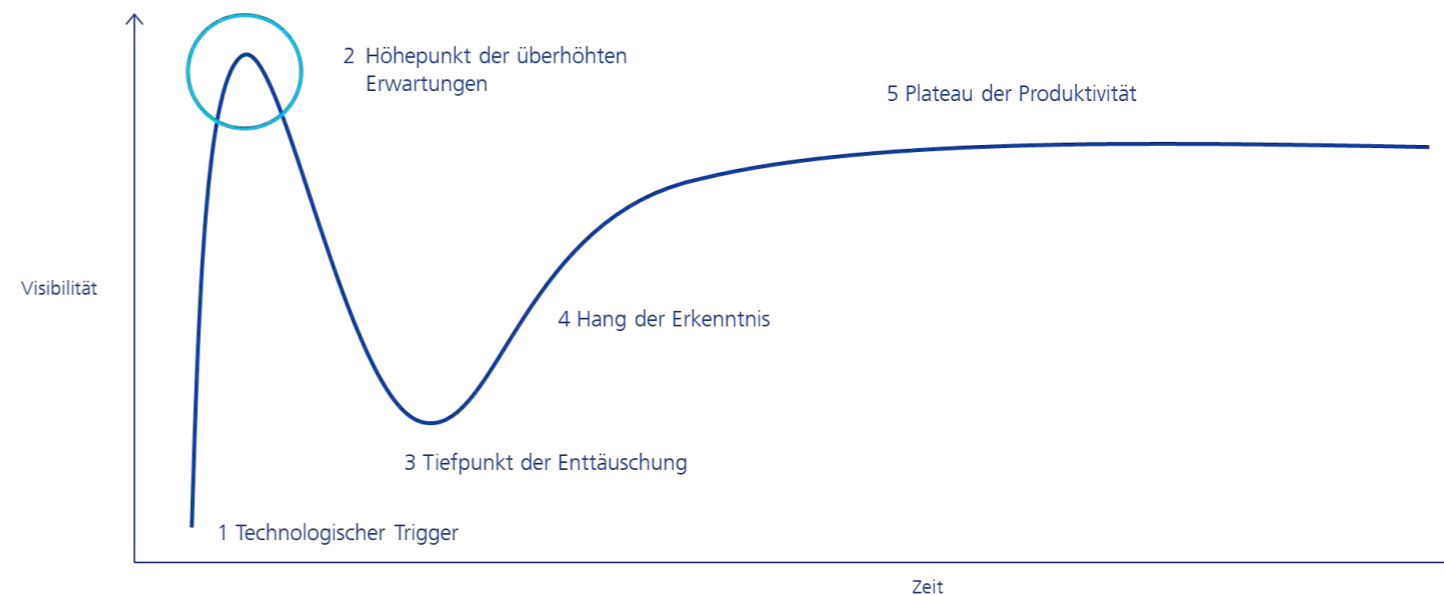
In der ständigen Weiterentwicklung des Nachhaltigkeitsansatzes und damit verbunden in der Auswahl der Aktien wird teilweise weit in die Zukunft geschaut. Hier gilt es zum einen, die richtigen Trends zu erkennen, und zum anderen, Unternehmen zu finden, die sowohl dem gewünschten nachhaltigen Trend folgen als auch profitabel sind. Sprich: Unternehmen, die einen Lösungsbeitrag zu Nachhaltigkeitsproblemen leisten und gleichermaßen eine Investitionsmöglichkeit bieten, die dem eigenen Renditeziel und der Renditeerwartung der Anleger entsprechen soll.

Zurück zum Thema nachhaltige Megatrends. Was sind Megatrends eigentlich? Nachfolgend einige Aussagen dazu:

1. Megatrends haben eine Dauer von mindestens mehreren Jahrzehnten
2. Megatrends zeigen Auswirkungen in allen gesellschaftlichen Bereichen
3. Megatrends sind globale Phänomene (nicht unbedingt zeitgleich, aber früher oder später überall)
4. Megatrends sind vielschichtige und mehrdimensionale Trends (Wechselwirkungen)

Gerade im Hinblick auf Technologie-Zyklen innerhalb der Megatrends gibt es bei der Auswahl einiges zu beachten. Man kennt dies z. B. aus dem Bereich der Wasserstofftechnologie.

**Hype-Zyklus nach Gartner Inc.**



Quelle: Gartner.com

Swisscanto hat sich zum Ziel gesetzt, erst dann in Unternehmen zu investieren, wenn einerseits das Wachstum ausreichend hoch und andererseits die Kapitalrendite positiv ist (Qualitätsaktien). Welche Megatrends gibt es nun in der Nachhaltigkeit, die auch gut investierbar sind? Swisscanto hat hierzu fünf Megatrends identifiziert, die interessante und erfolgversprechende Investitionsmöglichkeiten bieten und in dem Swisscanto (LU) Equity Fund Sustainable umgesetzt werden.

**Transparenz**

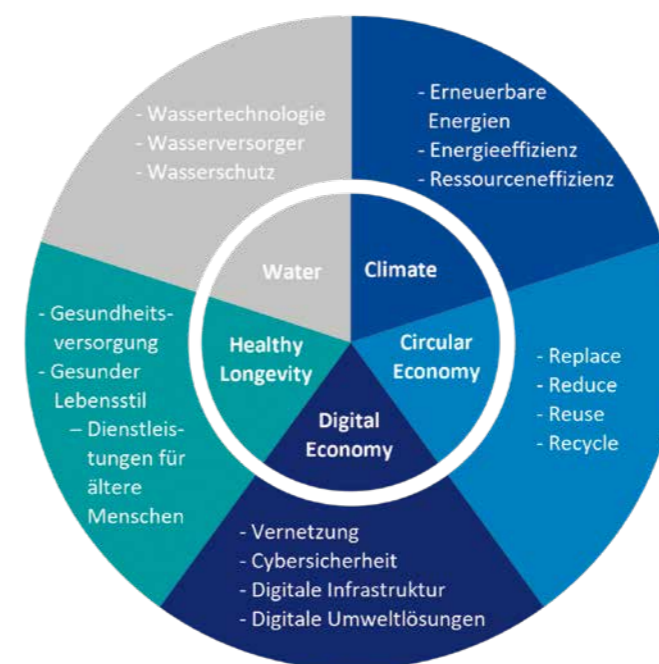
Auch Transparenz wird bei den Swisscanto (LU) Investmentfonds großgeschrieben. Über die rechtlich vorgeschriebenen Offenlegungen hinaus stellt Swisscanto in Zusammenarbeit mit dem Asset-Management der ZKB Nachhaltigkeitsberichte zur Verfügung, in denen Anleger auf einen Blick die wichtigen Elemente sehen können. Der Bericht greift die im Anlageprozess verwendeten Kriterien auf, gewährt verlässliche Einblicke in die Nachhaltigkeitsaspekte

des Investmentfonds und vergleicht sie mit dem breiten Referenzindex. Seit dem Jahr 2020 ist die Anlagepolitik der Investmentfonds der Sustainable-Produktlinie (Themenfonds ausgenommen) auf eine Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen von jährlich mindestens 7,5 % ausgerichtet. Da die Reduktion mit CO<sub>2</sub>-e-Intensitäten umgesetzt wird, bedarf es einer zusätzlichen Kompensierung des Wirtschaftswachstums.

**„Investieren in Firmen, die die Welt retten“ – Zusammenfassung**

Der Manager des Swisscanto (LU) Equity Fund Sustainable, Gerhard Wagner, sagte unlängst im Capital-Interview plakativ: „Wir investieren in Firmen, die die Welt retten.“ Doch das ist nur die eine Seite der Medaille. Die andere Seite ist die Erzielung einer Rendite, die sich nicht vor den Erträgen herkömmlicher Fonds verstecken soll. Die Swisscanto (LU) Investmentfonds messen sich mit nicht nachhaltigen Fonds sowie Benchmarks, um zu zeigen, dass nachhaltige Produkte mehr als nur bestehen können.

**Die fünf Megatrends nach Swisscanto**



**TEXT:**  
Holger Krohn,  
CSIP, Swisscanto  
Asset Management  
International SA  
Frankfurt am Main

**GRAFIKEN/FOTO:**  
Gartner.com, Swisscanto

# „Defacto gibt es mehr als genug weibliche High Potentials, aber ...“

die Frankfurter bunton GmbH bringt Parität in die Führungsetagen.“

Janet Winkler ist Vollblut-Unternehmerin durch und durch. Ihr erstes Konto bei der Frankfurter Sparkasse eröffnete sie in jungen Jahren, um Einnahmen aus ihren ersten Jobs zu verwalten. Es folgte eine beeindruckende Karriere im Finanzbereich bei Accenture und Protiviti und danach der Schritt in die Selbstständigkeit. Vor gut zwei Jahren hat sie gemeinsam mit ihrem Mitgründer Debjit D. Chaudhuri ein Unternehmen aus der Taufe gehoben, dessen Geschäftsmodell nicht nur einmalig ist, sondern zudem perfekt in die Zeit passt: die bunton GmbH.

Seitdem sitzt Janet Winkler auf einem Schatz, auf einem Datenschatz, um genau zu sein. Und nur sie und ihr Mit-Unternehmer Chaudhuri haben den Schlüssel, der am Ende zu einem „Match“ führt. Gemein-

sam haben sie eine auf künstlicher Intelligenz basierende Plattform entwickelt, die hoch qualifizierte weibliche Führungspersönlichkeiten und attraktive Spitzenjobs zusammenbringt. Damit schaffen die beiden einen Marktplatz für digitale Begegnungen, die im Idealfall zur erfolgreichen Besetzung von Top-Positionen z. B. in Vorstands- oder Aufsichtsgremien von Unternehmen führen. Im Gespräch mit dem Privat Banking Magazin verrät die erfolgreiche dreimalige Gründerin, welche Pläne sie mit ihrem Unternehmen noch hat und was sie an der guten Beziehung zu ihrer Sparkasse schätzt.

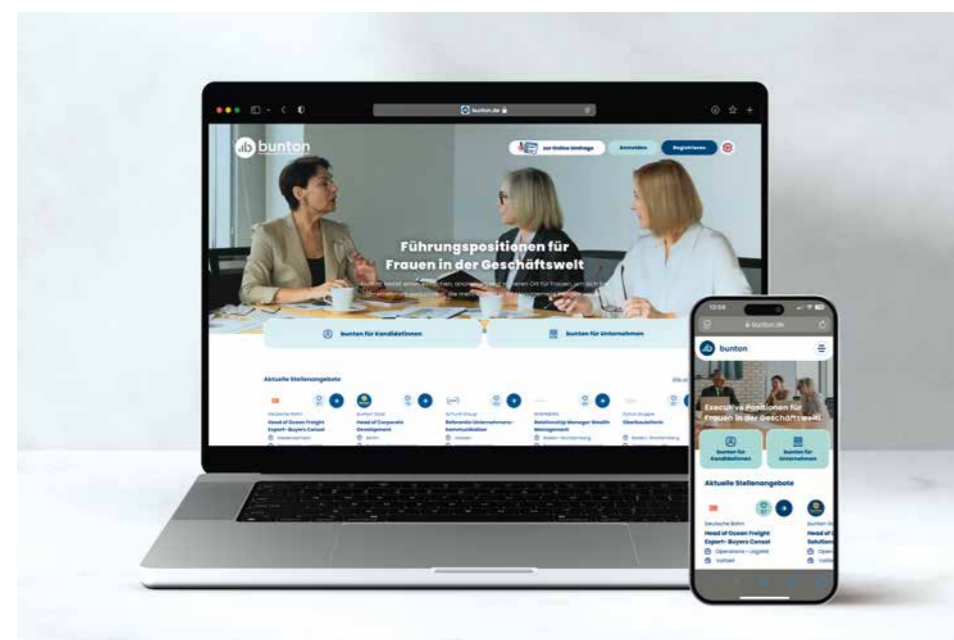
**Viele erfolgreiche Gründungsgeschichten beginnen mit einem „Heureka-Moment“. Was war Ihrer?**

„Das war eigentlich ganz simpel. Mein späterer Mitgründer war mein Büronachbar.

Eines Tages sprach Debjit mich an, ob ich mögliche Kandidatinnen für seine eigene Aufsichtsratsposition in einer AG kennen würde. Er wollte unbedingt eine Frau für die Position, hatte aber enorme Schwierigkeiten Frauen zu finden. Die Männer standen Schlange. Ich dagegen konnte ihm auf Anhieb gleich fünf Frauen nennen. Aber die waren eben nicht in den üblichen, männerdominierten Netzwerken aktiv. Kandidatin und Job konnten nur sehr mühsam zusammenfinden. Da war die Geschäftsidee geboren: Eine technische Lösung muss her, eine Plattform, die speziell auf die Bedürfnisse von Frauen eingeht. Bunton war geboren.“

**Wieso sind Frauen in den Netzwerken wie LinkedIn oder XING weniger aktiv?**

„Der Arbeitsmarkt ist nach wie vor männlich dominiert. Auch Stellenanzeigen sind in der Regel so formuliert, dass sich Männer angesprochen fühlen. Zudem belegen zahlreiche Studien, dass Job- und Karrieresuchmaschinen voreingenommen gegenüber weiblichen Kandidatinnen sind. Die Frage war also, was können wir tun, um die Sichtbarkeit von Frauenprofilen zu erhöhen. Wir wollen nicht mit dem Massenmarkt LinkedIn konkurrieren. Mir erscheint bunton als „die Edelboutique“, die mit Diamanten handelt. Denn defacto gibt es mehr als genug weibliche High Potentials – mit dem feinen Unterschied, dass sie lieber im Hintergrund bleiben und angesprochen werden wollen. Außerdem achten sie bei beruflichen Opportunitäten auf andere Aspekte als Männer. Dazu gehören flexible Zeiteinteilung, Überstundenregelung, gleiche Bezahlung, Möglichkeiten zur Kinderbetreuung und vor allem die passenden Unternehmenswerte und -kultur.“



„Der Arbeitsmarkt ist nach wie vor männlich dominiert“

Janet Winkler

**Wie läuft denn der Prozess der Stellenbesetzung auf bunton im Idealfall ab?**

„Frauen registrieren sich kostenlos mit ihrem Profil, bleiben aber vorerst anonym. Das klingt zunächst paradox, doch jetzt kommt die KI ins Spiel. Die gleicht die Frauenprofile auf Basis wissenschaftlicher, sprich psychologischer Parameter mit den Anforderungen und Bedingungen der vakanten Positionen ab, die Unternehmen auf der Plattform gegen Gebühr einstellen. Bei einem Match erhält zunächst die Frau eine Information. Erst wenn sie tatsächlich Interesse an der Stelle hat, gibt sie ihr Profil frei und tritt so aus der Anonymität heraus. Kommt es dann zu einer Stellenbesetzung, erhält bunton eine Matching-Gebühr von ihren Kunden.“

**Wie viele Kandidatinnen sind derzeit auf der Plattform aktiv? Wie viele Unternehmen inserieren regelmäßig?**

„Derzeit haben wir insgesamt 1.600 potenzielle Kandidatinnen, 500 davon haben sich derzeit bei bunton registriert – Tendenz steigend. Auch hier gibt es einen Un-

terschied zu den Männern. Frauen registrieren sich erst dann, wenn Sie wirklich aktiv eine Veränderung suchen. Männer hingegen schauen sich in der Regel ständig um, ob sich beruflich nicht etwas Besseres findet. Auf Unternehmensseite sind es derzeit 20, die eng mit uns zusammenarbeiten und regelmäßig Vakanzen einstellen.“

**Wann sehen wir Ihren Auftritt bei der „Höhle der Löwen“?**

„Wir werden auch ohne die Löwen zum Unicorn. Da bin ich mir ganz sicher. Im Ernst: Mit bunton haben wir in der Tat gerade eine Finanzierungsrunde erfolgreich durchgeführt und dabei 13 Investorinnen und Investoren aus den unterschiedlichsten Bereichen gewonnen. Damit werden wir weiter in die technische Weiterentwicklung der Plattform investieren können. Was im Moment im Bereich der KI passiert, ist faszinierend, und ich freue mich sehr, dass wir diese Technologie immer besser für uns einsetzen können. Es ist alles möglich gerade und das ist für einen Unternehmer die beste Zeit!“

**Seit vielen Jahren sind Sie Kundin unseres Hauses. Abschließend würden wir sehr gerne von Ihnen wissen, was Sie an unserem Haus schätzen.**

„Ich habe die Frankfurter Sparkasse immer als eine besonders solide und kundenfreundliche Bank wahrgenommen. Die Betreuung ist im Vergleich zu anderen Häusern doch immer noch etwas Besonderes. Selbstverständlich sind wir auch mit unserer Gründung bunton von Beginn an bei unserer Hausbank. Die Frankfurter Sparkasse ist ein guter Partner für Gründer wie wir es sind.“



TEXT: DENNIS VOLLMER

FOTOS: BUNTON GMBH

Wir stellen uns vor: Albrecht Schlüter

# Banker aus Leidenschaft

**Wer mit Albrecht Schlüter ins Gespräch kommt, spürt schnell die Begeisterung, die der geborene Ostwestfale für seinen Beruf empfindet. Auf dem elterlichen Bauernhof in Lage aufgewachsen, entschied er sich ganz bewusst gegen die Landwirtschaft und für eine Karriere in der Finanzbranche. In dieser Ausgabe des 1822 Private Banking Magazins wollen wir Ihnen, sehr geehrte Leserinnen und Leser, unseren erfahrenen Berater und Anlagespezialisten Albrecht Schlüter vorstellen.**

**D**en Grundstein für seine Berufslaufbahn legte Albrecht Schlüter bei der Volksbank Lage, die später in der VerbundVolksbank OWL aufging. Nach erfolgreich abgeschlossenem Studium der Betriebswirtschaft zog es den Diplom-Kaufmann 1998 in die deutsche Finanzhauptstadt Frankfurt. Seine erste Station war die damals noch eigenständige Bethmann Bank. Durch die Flure des Frankfurter Bankhauses wehte der Hauch der Jahrhunderte.

„Mit den schweren Teppichen, den Antiquitäten, Gemälden und Wanduhren war das schon eine erhabene Atmosphäre in diesem Haus“, beschreibt Schlüter seinen ersten Eindruck. „Schon bei Bethmann habe ich zahlreiche Privatkunden betreut. Einige – und darauf bin ich schon etwas stolz – sind mit mir ‚umgezogen‘ und gehören heute noch zu meinem Kundenstamm.“

Im Jahr 2007 folgte der Wechsel zur Frankfurter Sparkasse, zunächst als Individualkundenberater. Mit der Weiterbildung zum Financial Planner und später Estate Planner spezialisierte er sich immer mehr auf die Betreuung vermögender Kundinnen und Kunden. Seit 2015 gehört Schlüter zum Beraterteam im 1822 Private Banking.

„Die große Vielfalt der Themen hat mich gereizt. Das Spektrum geht weit über die klassische Anlageberatung hinaus. Vorsorgeplanung, Immobilienmanagement, Nachfolgeregelung – wenn einmal dieses tiefe Vertrauensverhältnis besteht, be-

ziehen uns die Kundinnen und Kunden in so viele Bereiche mit ein. Das wird nie langweilig“, erzählt Schlüter und ergänzt: „Wenn man so lange und so vertrauensvoll zusammenarbeitet, geht das persönliche Verhältnis schon fast ein wenig ins Freundschaftliche hinein.“

**„Die große Vielfalt der Themen hat mich gereizt. Das Spektrum geht weit über die klassische Anlageberatung hinaus.“**

Auf der anderen Seite berichtet Schlüter von Kundinnen und Kunden, denen er noch nie in natura begegnet ist. Seit dem Digitalisierungsschub der vergangenen Jahre gibt es immer mehr Menschen, die den Rat eines Anlageexperten per Videotelefonie suchen. Ein Stück weit sei das auch den sehr langfristigen Kundenbeziehungen geschuldet. Denn Albrecht Schlüter betreut teils schon dritte Familiengenerationen. Für die Jugend vermittelt der Private-Banking-Spezialist dann gern auch das erste eigene Girokonto 069NXT. Auch das gehört für ihn zu einer ganzheitlichen Beratung.

Geduld haben, sich sehr viel Zeit nehmen, erst einmal den Kunden genau kennenlernen mit seinen persönlichen Wünschen und Vorstellungen und erst im letzten Schritt einen individuellen, passgenauen Vorschlag unterbreiten – so lautet Schlüters Erfolgsrezept. Dabei beherrscht er als erfahrener Wertpapierexperte die gesamte Klaviatur der Vermögensberatung zu Einzeltiteln, aktiv gemanagten Fonds, ETFs, Zertifikaten oder Rentenpapieren, Versicherungslösungen und Alternativen Anlagen.

Diese überlegte Herangehensweise wissen nicht nur seine gut 150 Kundinnen und Kunden zu schätzen. Erst vor Kurzem wurde das 1822 Private Banking der Frankfurter Sparkasse beim Vermögensverwalter-Test von Focus Money und ntv zum wiederholten Mal für seine exzellente Leistung ausgezeichnet. Der im Rahmen der Studie heimlich getestete Berater war Albrecht Schlüter.

Sehnsucht nach dem einstigen Landleben verspürt Schlüter überhaupt nicht mehr. Im Gegenteil: Gemeinsam mit seinem Ehepartner genießt er die Annehmlichkeiten und Infrastruktur der Großstadt. Dabei hat er von seiner Wohnung im Grand Tower aus seinen Arbeitsplatz in der Neuen Mainzer Straße immer im Blick.

 TEXT: DENNIS VOLLMER

 FOTO: FRANKFURTER SPARKASSE

Vom Garden Tower in den MAIN TOWER

# Ein neues Kapitel beginnt

Nach über 17 Jahren endet eine Ära und eine neue beginnt:



Neue  
Adresse ab  
16.12.2024:  
Neue Mainzer  
Str. 52-58  
(MAIN TOWER),  
60311 Frankfurt/M.

**D**as 1822 Private Banking räumt die 18. und 19. Etage des Garden Tower, des Ortes, an dem alles begann. In diesen uns vertrauten Räumlichkeiten wurde das Private Banking gegründet und entwickelte sich mit Leidenschaft, Innovationskraft und der sehr guten Zusammenarbeit mit Ihnen, unseren Kunden, zu dem, was es heute ist. Vielen Dank an dieser Stelle auch an Sie für die vielen schönen Momente, die wir hier gemeinsam verbringen durften.

Nun blicken wir voller Vorfreude in die Zukunft: Der Umzug in das 23. OG des MAIN TOWER markiert den Beginn eines neuen Kapitels.

Die modernen, großzügigen Räumlichkeiten bieten uns nicht nur eine optimale Arbeitsumgebung, sondern auch die Möglichkeit, Sie als unsere Kunden in einem frischen und einladenden Ambiente zu empfangen. Wir können es kaum erwarten, die neuen Türen zu öffnen und diese nächste Etappe gemeinsam zu gestalten.

Tragen Sie sich gern direkt unsere neue Adresse ein.



[www.maintower.de](http://www.maintower.de)







# 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](mailto:stiftungen@frankfurter-sparkasse.de)

Wir sorgen dafür,  
dass Ihre Ideen nachhaltig wirken.

 Frankfurter  
Sparkasse

1822