

ZUKUNFT



Wie die Privatbank
DONNER & REUSCHEL Veränderungen annimmt
und zugleich die Nahbarkeit betont



DONNER & REUSCHEL
PRIVATBANK SEIT 1798



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

geht es Ihnen auch so, dass Sie manchmal lieber keine Nachrichten mehr hören möchten? Unsere Welt ist beängstigend komplex. Aber bringt es uns weiter, sich hilflos zu fühlen? Ich denke, nein. Jeder von uns kann im eigenen Umfeld etwas bewegen. Denn auch wenn wir die Zukunft nicht vorhersagen können: Wir können sie aktiv mitgestalten!

Ein Blick in die Vergangenheit – und in die Historie unseres Bankhauses – zeigt: Mut, Ideen und Zuversicht tragen durch jede Krise. Unsere Gründer Conrad Hinrich Donner in Hamburg und Wilhelm Reuschel in München haben eindrucksvoll bewiesen, wie man durch unternehmerische Weitsicht gestärkt aus schwierigen Zeiten hervorgehen kann. Reuschel schaffte es, aus den Trümmern eines Weltkrieges ein erfolgreiches Bankhaus aufzubauen und als erste Privatbank ein Filialnetz zu etablieren – wer aus München kommt, kennt es vielleicht noch: „Ein Münchener geht zur Reuschelbank.“ Donner wiederum war Mitbegründer der Hamburgischen Elektrizitätswerke, der Commerzbank und der HSBC. Seit 1798 – also seit weit über zwei Jahrhunderten – hat unser Haus viele Krisen überstanden, indem es sich immer wieder neu ausgerichtet hat.

Aus Krisen Kraft zu schöpfen und sich immer wieder neu zu erfinden, ist im Spitzensport ganz normal. Beeindruckt hat mich mein Gespräch mit Tennislegende Michael Stich: Sein Umgang mit Niederlagen und seine ebenso erfolgreiche Karriere nach dem Spitzensport sind ein starkes Beispiel für die „Kraft des Wandels“.

Veränderung bedeutet oft, sich von lieb gewonnenen Gewohnheiten zu verabschieden. Aber Resignation hilft niemandem. Entscheidend ist, mutig zu sein, neue Ideen zu entwickeln und mit Optimismus Chancen zu nutzen. Ich nenne das „Zukunftsmut“.

Unter diesem Leitgedanken führen wir auch heute unser Bankhaus. Die Digitalisierung eröffnet neue Möglichkeiten – und kann bei bestimmten Anliegen unserer Kundinnen und Kunden spürbar helfen. Gleichzeitig bleibt unser Geschäft ein Mensch-zu-Mensch-Geschäft. Vertrauen, Kontinuität, Expertise und Nähe sind das Fundament, auf dem wir seit Generationen stehen. Bei uns kennen Sie Ihren Ansprechpartner – oft ein Leben lang, manchmal über Generationen hinweg. Diese persönliche Verbundenheit macht unsere Bank aus und ist ein ganz besonderer Wert.

In diesem Sinne lade ich Sie ein: Lassen Sie uns gemeinsam mutig sein, Herausforderungen anpacken, Neues erschaffen – und positiv nach vorne sehen. Ein paar lesenswerte Inspirationen dafür finden Sie in diesem Heft. Wir sind gern an Ihrer Seite.

Herzlichst
Ihr Horst Schmidt

GEMEINSAM WACHSEN



Vertrauen, Verlässlichkeit, Nähe: Das sind die Grundpfeiler starker Familien. Genau diese brauchen auch Unternehmen, um langfristige Kundenbindungen zu sichern. Was wir aus familiären Beziehungen für echte Loyalität und stabile Geschäftsbeziehungen lernen können, erklärt Christiane Froböse.

INTERVIEW / **Nina Conze**

Frau Froböse, Sie sind Private-Banking-Beraterin und dreifache Mutter. Wo sehen Sie Parallelen zwischen Familie und Kundenbeziehungen?

In einer Familie zählen Vertrauen, Verlässlichkeit und Nähe. Diese Grundpfeiler gelten auch für stabile Kundenbeziehungen, gerade im Bankwesen. Als Beraterin begleite ich oft über Jahre, ja Generationen. Wer Vertrauen schenkt, erwartet Verlässlichkeit bei Finanzentscheidungen, Vermögensplanung, Nachfolgthemen.

Welche Rolle spielt der persönliche Kontakt?

Echte Beziehung entsteht durch persönliche Begegnung und Gespräche. Nur wenn man sich in die Augen schaut, können unausgesprochene Signale – wie Unbehagen oder stille Zweifel – wahrgenommen werden.

Warum ist langfristige Kundenbindung wichtig?

Unsere Kunden vertrauen uns ihre finanziellen Lebensziele an. Wer sich gut betreut fühlt, bleibt loyal – das macht Kundenbindung so wertvoll. Im Private Banking ist das besonders wichtig, da Vertrauen und Loyalität oft in der Familie weitergegeben werden.

Wie können Unternehmen das Potenzial ihrer Kunden erkennen, fördern, stärken?

Eine starke Kundenbeziehung erkennt Potenziale. Wir

hören zu, beraten persönlich, entwickeln gemeinsam Strategien. So werden Kunden nicht nur treue Bestandskunden, sondern Teil einer Beziehung, die im besten Fall generationenübergreifend wächst.

Familien müssen auch mit Fehlern umgehen – gilt das ebenfalls für die Kundenbeziehung?

Keine Beziehung läuft ohne Missverständnisse oder Fehler. Wichtig ist, wie wir damit umgehen, das heißt zuhören, empathisch sein, Verantwortung übernehmen. Wenn mal etwas nicht rundläuft, zählt es, authentisch zu reagieren und gemeinsam Lösungen zu finden.

Wie wird sich die Kundenbindung im Private Banking in der Zukunft entwickeln?

Die Beziehung zwischen Bank und Kunde wird noch persönlicher, individueller – und gleichzeitig digitaler. Unsere Kundinnen und Kunden erwarten heute zu Recht, dass sie jederzeit flexibel, transparent und schnell informiert werden. Die Kunst wird sein, digitale Tools mit echter Nähe zu verbinden.



Das vollständige Interview mit ausführlicheren Antworten zu den Parallelen zwischen Familien und Kundenbeziehungen finden Sie hier:

[www.purpose-magazin.de/
gemeinsam-weiterkommen/](http://www.purpose-magazin.de/gemeinsam-weiterkommen/)

STICH-WORTE



Michael Stich war Tennisprofi und Wimbledon-Sieger. Heute ist er Stifter, Unternehmer, Berater und Künstler.

In seiner Karriere als Profisportler, aber auch danach hat er viele wertvolle Erfahrungen gesammelt. Statements aus einem Gespräch mit Horst Schmidt über Veränderungen, Zielsetzung und den Umgang mit Erfolgen wie Misserfolgen.



Wie bist du mit großen Zielen umgegangen?

Man wird ja nicht zufällig Wimbledon-Sieger.

Träume und Visionen zu haben ist wichtig. Und dann konsequent an ihnen zu arbeiten. Zugleich muss man sich natürlich realistisch einschätzen können. So können aus Träumen dann auch Ziele werden. Wir können uns alle jeden Tag verbessern. Ich hatte 1995 eine schwere Fußverletzung und brauchte damals einen anderen Input. Ich ging in die USA zu Nick Bollettieri in dessen berühmte Tennis Academy und sagte dort zu einem jungen Trainer, dass ich meinen schlechtesten Schlag, die Vorhand, verändern wollte. Zunächst lehnte er ab, kam aber am nächsten Tag zu mir und sagte, dass wir es versuchen sollten. Ihn hatte beeindruckt, dass ich trotz meiner Erfolge immer noch bereit war, konsequent an mir zu arbeiten.



„

Gibt es wichtige Erkenntnisse aus deiner Sportlerkarriere, die auch für Unternehmen interessant sind und die du in deine Beratungstätigkeit einbringst?

Mein Rat an Führungskräfte ist: Ihr müsst euch nicht unbedingt mögen, aber respektieren. Und ihr müsst euch auf ein gemeinsames Ziel einschwören, das ihr erreichen wollt. So kann jeder Einzelne lernen, dass er oder sie mit dem Team wachsen kann. Das setzt dann ungeahntes Potenzial frei.



Was kann man aus Misserfolgen lernen?

Wenn ich einen großen Erfolg feiere, wächst auch der Anspruch überproportional, die eigene Erwartungshaltung, die des Teams und die des Umfelds. Dem gerecht zu werden, ist oft schwieriger, als sich nach einer Niederlage wieder nach oben zu arbeiten.

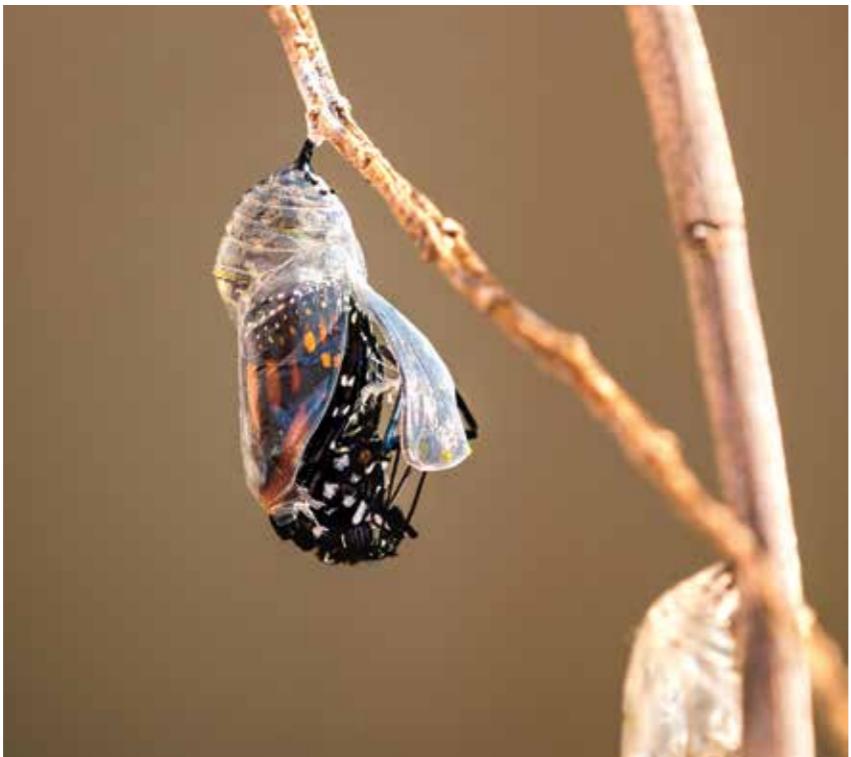


Sehen und hören Sie das Gespräch zwischen Michael Stich und Horst Schmidt als Video:



www.youtube.com/watch?v=APz9aR9jSYs

ZEIT IM WANDEL: WARUM VERÄNDERUNG ZUR ÜBERLEBENS- STRATEGIE WIRD



In einer Welt im permanenten Wandel braucht es Mut, sich selbst zu verändern. Denn nur wer bereit ist, alte Wege zu verlassen, kann Neues gestalten – im Unternehmen wie im Leben.

TEXT / Mirco Meyer

Veränderung ist allgegenwärtig. Sie passiert in der Natur, in Organisationen, in uns selbst. Und doch ist sie eines der widersprüchlichsten Themen unserer Zeit. Wir fordern Wandel, rufen nach Fortschritt, beklagen Stillstand – aber wenn es konkret wird, schrecken viele davor zurück, sich selbst zu verändern. Es gilt der oft zitierte Satz: „Alle wollen Veränderung, aber keiner will sich verändern.“ In der Natur hingegen ist Veränderung kein Ziel, sondern ein Prozess – oft langsam, manchmal sprunghaft, immer unumkehrbar. Die Evolution folgt dabei einem klaren Prinzip: Anpassung an veränderte Umweltbedingungen. Wer sich nicht anpasst, verschwindet. Wer sich verändert, entwickelt sich weiter. Die geopolitischen Entwicklungen der letzten Jahre – von pandemiebedingten Lieferkettenkrisen über den Krieg in der Ukraine und im Nahen Osten – verdeutlichen, wie schnell sich Rahmenbedingungen ändern können. In der Wirtschaft führt dies zu disruptiven Marktveränderungen, zu neuen Geschäftsmodellen und zu einem tiefgreifenden Wandel der Arbeitswelt. In einer Welt, die sich schneller verändert als je zuvor, wird Veränderung nicht nur zur Konstante – sie wird zur Überlebensstrategie. Ob in Unternehmen, Gesellschaften oder im individuellen Leben: Wer nicht bereit ist, sich zu wandeln, läuft Gefahr, zurückzubleiben. Doch Veränderung ist kein Selbstläufer. Sie fordert uns heraus – emotional, mental und strukturell. Sie verlangt Mut.

Schwieriger Abschied vom Status quo

Übertragen auf Gesellschaften oder Unternehmen bedeutet das: Veränderung ist kein Projekt mit Start- und Enddatum, sondern ein permanenter Zustand. Innovation, Digitalisierung, demografischer Wandel, geopolitische Verschiebungen – all das sind „Umwelteinflüsse“, auf die reagiert werden muss. Wer sich als Organisation, als Führungskraft oder als Individuum nicht bewegt, wird irgendwann überholt – nicht (nur) durch den Wettbewerb, sondern durch die Realität. Doch obwohl wir in einer Welt leben, in der Veränderung zur Überlebensnotwendigkeit geworden ist, verharren viele lieber im Status quo. Die Psychologie kennt das Phänomen: Menschen ändern ihr Verhalten selten aus eigenem Antrieb. Meist braucht es einen äußeren Impuls – oder Druck. Krisen, Konflikte, Verluste oder dramatische Ereignisse bringen oft das in Bewegung,

was zuvor blockiert war. Diese Dynamik lässt sich in Unternehmen ebenso beobachten wie im persönlichen Leben. Veränderung ist unbequem. Sie konfrontiert uns mit Unsicherheit, Angst vor dem Neuen und dem Verlust des Gewohnten.

Mut als Schlüsselressource

In diesem Umfeld der Unsicherheit ist Mut eine Schlüsselressource. Mut bedeutet nicht, keine Angst zu haben. Es bedeutet, trotz Angst zu handeln. Mutige Menschen – und mutige Organisationen – nehmen Veränderungen nicht nur hin, sie gestalten sie aktiv mit. Sie verlassen Komfortzonen, probieren Neues aus, treffen unbequeme Entscheidungen. „Ich kann freilich nicht sagen, ob es besser werden wird, wenn es anders wird; aber so viel kann ich sagen: Es muss anders werden, wenn es gut werden soll.“ Dieses Zitat des deutschen Auflärs Georg Christoph Lichtenberg bringt eine tiefe, fast unbequeme Wahrheit auf den Punkt: Veränderung ist keine Garantie für Verbesserung – aber Stillstand ist oft eine Garantie für das Gegenteil. Wer das Gute will, muss bereit sein, das Bekannte loszulassen. Es braucht den Mut, das Alte infrage zu stellen, auch wenn das Neue noch nicht greifbar ist.

Bewusster Schritt nach vorne

In vielen Bereichen unseres Lebens – beruflich wie privat – erleben wir den Wunsch nach Verbesserung: effizientere Prozesse, nachhaltigere Entscheidungen, erfülltere Beziehungen, sinnstiftende Arbeit. Doch das kollidiert häufig mit der Angst vor Veränderung. Denn sie heißt, gewohnte Sicherheiten aufzugeben. Und es gibt keine Gewähr, dass das Neue sofort besser sein wird. Doch Lichtenbergs Zitat macht klar: Besser wird es nur dann, wenn es anders wird. Und: Wenn wir warten, bis wir garantieren können, dass jede Veränderung zum Besseren führt, werden wir ewig im Alten verharren. Veränderung erfordert nicht nur Ideen – sie erfordert Entscheidungen. Es gibt falsche Entscheidungen, Rückschritte, Irrwege. Doch das darf kein Argument gegen Wandel sein – sondern ein Ansporn für bewusste, reflektierte, mutige Veränderung. Wir können nie alle Konsequenzen voraussehen. Aber wir können erkennen, wenn das Bestehende uns nicht mehr dient. Dann braucht es den Schritt nach vorne – mit wachem Blick und Verstand.



Mehr über wichtige Transformationen und erfolgreiche Veränderungsstrategien erfahren Sie hier:

[www.purpose-magazin.de/
mirco-meyer-zeit-im-wandel/](http://www.purpose-magazin.de/mirco-meyer-zeit-im-wandel/)

UNSERE WELT DREHT SICH UM SIE.

DONNER & REUSCHEL – PRIVATBANK SEIT 1798

Seit mehr als 225 Jahren steht bei all unserem Handeln der Mensch im Mittelpunkt.

Wir begleiten in unseren Geschäftsfeldern Private Banking und Asset Servicing Unternehmer, Privatiers und mittelständische institutionelle Kunden mit Weitblick, innovativen Ideen und sehr persönlicher Beratung in eine erfolgreiche Zukunft. Unsere erfahrenen Beraterinnen und Berater sind persönlich für Sie da und kümmern sich um Ihre Anliegen mit Herzblut und Begeisterung. Dabei sind wir in allen finanziellen Fragen an Ihrer Seite – sowohl persönlich als auch digital.



Ihr Zuhörer.

Private Banking bedeutet für uns: verstehen, was Menschen bewegt – und gemeinsam Lösungen entwickeln.



Ihr Begleiter.

Ob für Privatkunden, Unternehmerinnen, Familien oder institutionelle Kunden: Wir sind an Ihrer Seite – oft über Generationen hinweg.



Ihr Türöffner.

Zu Netzwerken, zu Expertise, zu Chancen am Markt – damit Sie Ihre Ziele erreichen.



Lernen Sie uns kennen!
www.donner-reuschel.de



Das sagen unsere Kundinnen und Kunden über uns.

IMPRESSUM

DONNER & REUSCHEL Aktiengesellschaft • Ballindamm 27 • 20095 Hamburg • Telefon +49 (0)40 30217-0 • E-Mail: bankhaus@donner-reuschel.de
Sitz: Hamburg, HR B 56747 Amtsgericht Hamburg • UST-IdNr: DE 118 898 712 • Vorstand: Horst H. Schmidt (Sprecher, V.i.S.d.P.), Dr. Philip Marx LL.M., Dominic Rosowitsch

Fotos DONNER & REUSCHEL, Christian Brandes, iStock, Unsplash / Jessica Rockowitz Druckerei Gotteswinter und Fibo Druck- und Verlags GmbH, München

Gedruckt auf Juwel Offset FSC-zertifiziertem Papier

