



ATTENTIUM^{AG}
IHRE VERTRAUTEN

ATTENTIUM aktiv

2 | 2020



GELD ALLEIN MACHT NICHT GLÜCKLICH



Liebe Kundinnen und Kunden, liebe Freundinnen und Freunde von Attentium,

Vermögen kann ganz schön komplex sein: Geld allein macht nicht glücklich. Glück lässt sich nicht kaufen – diese Plattitüden unserer Alltagssprache kennen Sie sicher alle. Sie fallen meist dann, wenn sich in unserem Leben unerwartet etwas ändert: durch Schicksalsschläge oder Unglücke, die uns treffen. Oder, wohl in den häufigsten Fällen, wenn die Gesundheit angegriffen ist und wir zum Handeln gezwungen sind.

Solche Situationen erfahren die Attentium-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter in der Beratung immer wieder: Schwierige Krankheitsbilder, psychische Belastungen und seltene Diagnosen sind harte Themen, die aber in so manchem Beratungsgespräch auf den Tisch kommen. Für diese Fälle haben wir nun ein Angebot geschaffen: Attentium Health Advice. Dahinter verbirgt sich ein überregional besetztes Medical Board aus drei erfahrenen Klinikärzten und einem Fachmann des Gesundheitswesens. Jede Anfrage wird über den jeweiligen Berater oder die zuständige Beraterin aufgenommen – und ab diesem Zeitpunkt findet der Dialog unter Einhaltung der ärztlichen Schweigepflicht ausschließlich zwischen Mandant und Mitglied des Medical Board statt.

Wenn Sie wissen möchten, was Attentium Health Advice genau bedeutet, dann sprechen Sie unsere Beraterinnen und Berater gern jederzeit an. Auch auf unserer Homepage finden Sie Details dazu und weitere Infos auf der letzten Seite in diesem Newsletter.

Wer viele Chancen in den Blick nimmt, übersieht oft die Möglichkeit, sich selbst wahrzunehmen. Nutzen Sie diese Möglichkeit, denn unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wissen genau, dass Geld allein nicht glücklich macht.

Bleiben Sie gesund!

Herzlich, Ihr

Felix Osterheider

Sprecher des Vorstandes

STIMMIGE STRATEGIE WICHTIGER ALS PRODUKTE

Vier Frauen in Führungspositionen der Attentium-Gruppe bringen ihre Expertise aus verschiedenen Bereichen ein: Vermögensverwaltung, Family-Office-Dienstleistungen und Immobilien-Know-how. Das Bündel dieser Ideen stellen Andrea Kotte, Claudia Dohn, Hilke Krausewitz und Manuela Gerigk besonders gern Mandantinnen zur Verfügung – von Frau zu Frau, auf Augenhöhe. Denn die Erfahrungen der Mandantinnen aus Beruf, Familienmanagement und Lebenserfahrung trifft beim

„Wir sehen, dass für viele Frauen nicht Produkte wichtig sind, sondern dass die Strategie stimmen muss“, sagt Andrea Kotte, Vorstandin der Attentium AG. „Häufig sehen Frauen das Vermögen, die Familie und das eigene Wohlbefinden in einem großen Ganzen und legen damit den Grundstein für den langfristigen Erfolg.“ Dieser ganzheitliche Ansatz kann dann in konkretes Handeln übersetzt werden. „Hier zählt es sich aus, dass wir in jeder Sparte, für jede Frage eine Expertin oder einen Experten haben und mit unseren



© UNSPLASH - K0C8K03E6AA

Attentium-Veranstaltungsformat „Konnexxa“ auf Sparringspartnerinnen. Und gemeinsam lassen sich Anlage- wie Finanzierungsentscheidungen, Investments wie Immobilienengagements sehr gut besprechen, wenn die eigene Biografie das Gegenüber „matched“. Da Frauen anders investieren als Männer, sie andere Anforderungen an Ertrag wie Sicherheit haben, konnten sich die vier Expertinnen schnell mit diesem wohl einzigartigen Angebot als die Vertrauten ihrer weiblichen Kunden beweisen.

verschiedenen Teilbereichen kreative, passende, stimmige Lösungen finden“, beschreibt Kotte den Attentium-Ansatz.

„Dass hier viele kompetente Frauen mit den Mandantinnen sprechen können, ist in vielen Situationen sehr hilfreich und eröffnet uns die Möglichkeit, unseren Blick auf das Thema Frauen und Finanzen zu schärfen“, erläutert Kotte. Denn oft gingen Finanzunternehmen von Stereotypen aus, von Vorurteilen.



*Frauenpower bei Attentium:
von links
Manuela Gerigk,
Attentium Capital Management,
Claudia Dohn,
DVAM Vermögensverwaltung,
Hilke Krausewitz,
Attentium Immobilienkontor GmbH,
und Andrea Kotte,
Vorständin Attentium AG.*

So gebe es eine ganze Bandbreite von Veranstaltungen, Seminaren und Büchern zum Thema Frauen und Finanzen. „Der Tenor ist fast immer ähnlich: Kümmert Euch eigenständig um finanzielle Themen und sucht Euch professionelle und vertrauensvolle Unterstützung, um langfristig von der Anlage- und Verwaltungsstrategie zu profitieren.“

Das aber sei zu einfach gedacht. „Frauen können Finanzentscheidungen genauso professionell treffen wie Männer“, sagt Kotte. Sie gingen von den gleichen Fakten aus, kämen aber oft zu anderen Resultaten – aber eher ganzheitlich. „Doch häufig gibt es eine Scheu bei Frauen, sich überhaupt ins Thema Geldanlage einzuklinken“, beschreibt Kotte. „Sie denken oft, ihr Vermögen sei doch gar nicht bedeutend genug, dass man sich so intensiv darum kümmern müsse, oder ihr Wissensstand sei zu gering, um sich aktiv einzubringen.“

Dies ändere sich allerdings, wenn sich Frauen untereinander über Finanzen unterhielten und über alles, was damit in Verbindung steht. „Bei unseren Konnexxa-Veranstaltungen von Frauen für Frauen entsteht eine konstruktive Atmosphäre: Oft werden sehr detaillierte Fragen gestellt und dann anschließend angeregt diskutiert.“ Auch, aber lange nicht nur zum Thema Geldanlage. Dabei reichten die Inhalte bei Konnexxa von Fachthemen wie Erbrecht über philosophischere Themen wie „Irritation als Chance – Sinnsuche im Wertewandel“ bis hin zu Impulsvorträgen etwa von

Astrid Hamker, der ersten Frau an der Spitze des CDU-Wirtschaftsrates, zu Themen der Bundespolitik.

Mittlerweile hat sich die Veranstaltungsreihe bereits zu einer Plattform entwickelt, bei der aus einem Termin dann das Thema für eines der nächsten Treffen erwächst. Vor allem aber genießen es die Teilnehmerinnen, Fragen untereinander zu diskutieren und gleichzeitig das eigene Netzwerk zu erweitern. 2021 geht die Konnexxa-Reihe mit Fachvorträgen aus der Attentium-Welt, mit Themen aus den Bereichen Wirtschaft und Finanzpolitik, Kunst und Kultur sowie Gesellschaftsthemen weiter. „Bei den Themen, die rund um unsere Konnexxa-Veranstaltungen in den



Bei den Konnexxa-Veranstaltungen von Frauen für Frauen werden Fachfragen besprochen, es geht aber auch um philosophische Inhalte oder um Impulsthemen.

vielen Gesprächen am Rande aufkommen, helfen wir gerne bei der Lösungsfindung und Umsetzung – auch unter Einbeziehung unseres guten Netzwerkes“, lädt Andrea Kotte ihre Gäste ein.

BETONGOLD: IMMOBILIEN NACH WIE VOR ATTRAKTIV

Die Nachfrage nach Immobilien steigt stetig, gleichzeitig bleibt das Angebot knapp – die Immobilienpreise sind deshalb nach wie vor hoch, steigen in manchen Wohngebieten sogar weiter. Und für die Expertinnen der Attentium Immobilienkontor GmbH wird sich daran auch so schnell nichts ändern. Vielmehr gehen Mechthild Drees, Hilke Krausewitz und Imke Meyer davon aus, dass sich der Trend fortsetzen wird. Die drei erfahrenen Maklerinnen wissen auch, dass Immobilien trotzdem attraktiv bleiben. Warum lohnt sich also auf der einen Seite die Investition, ist aber auf der anderen Seite ein Verkauf jetzt durchaus attraktiv?

GUTE GRÜNDE FÜR UNSER IMMOBILIENTEAM

VERLÄSSLICH. VERNÜNFTIG. VERTRAUT.

Verlässlich machen wir Ihr Projekt zu unserem Projekt. Mit der Erfahrung als regional verwurzelter Immobilienmakler und einem starken Team stellen wir Kundeninteresse vor Maklerinteresse und unnötigem Provisionsgerangel. So werden aus gemeinsamen Projekten gemeinsame Erfolge.

Wir beraten Sie vernünftig und ehrlich und finden gemeinsam mit Ihnen die bestmögliche Lösung – beim Kauf ebenso wie beim Verkauf Ihrer Immobilie. Wir sprechen mit allen Beteiligten, helfen bei der realistischen Wertermittlung und vermitteln, wenn erforderlich, einen unabhängigen Gutachter.

Immobilien sind unsere Leidenschaft. Und Leidenschaft braucht Vertrauen. Als vertrauter Partner mit Herz und Kompetenz behandeln wir jede Immobilie, als wäre es unsere eigene – beim Verkauf eines Hauses, der Eigentumswohnung oder Gewerbeimmobilie ebenso wie bei der Immobiliensuche.

Für Käufer ist der Markt erstens interessant, weil Immobilien nach wie vor unglaublich gefragt sind – trotz oder gerade wegen der Preisentwicklung. Während Mieten steigen, sind Zinsen weiter niedrig. Das Ergebnis: Kredite für den Haus- oder Wohnungsbau können gut bedient werden. Das bestätigt ein Bericht des Redaktionsnetzwerks Deutschland

von Ende September 2020: Die Hypothekenzinsen für langfristige Darlehen seien mit im Schnitt 1,10 Prozent für Kredite mit einer Laufzeit von 20 Jahren so niedrig wie nie.



Dazu kommt, dass zweitens das Angebot die Nachfrage in den Metropolregionen ebenso wie auch in Osnabrück mittelfristig nicht decken wird. Es fehlt einfach an ausgewiesenen Baugrundstücken und der Nachfrageüberhang bleibt groß, weil viele Anleger ihre liquiden Mittel in „Betongold“ anlegen wollen. In diesem Punkt sind sich die Immobilienmaklerinnen mit den Kollegen aus den Bereichen Vermögensverwaltung und Multi Family Office der Attentium-Gruppe einig.

Für Verkäufer ist dieses Umfeld entsprechend attraktiv, weil die Kaufpreise für Häuser, Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäuser gerade auch in Osnabrück und im Umland hoch sind. Wer also Liquidität für sein Privat- oder Geschäftsleben benötigt, eine Immobilie geerbt hat und verkaufen will oder sich schlicht und einfach in einer Lebensphase der persönlichen Veränderung befindet, kann mit einem erstklassigen Preis rechnen. Potenzielle Käufer gibt es genug.

Alles in allem sind die Chancen im Bereich Immobilien also sehr gut – sowohl für Käufer als auch für Verkäufer. Die große Herausforderung dabei: die passende Immobilie zu finden und die Menschen zusammenzubringen. Daran arbeiten wir in einem starken Netzwerk, seit mehr als 15 Jahren – verlässlich, vernünftig und vertraut.

Sie haben Interesse an persönlicher Beratung? Vereinbaren Sie gerne einen Gesprächstermin. Sie erreichen uns telefonisch unter 0541/760 800 0 oder per E-Mail an immobilienkontor@attentium.de. Weitere Informationen und eine Übersicht über unsere Immobilien finden Sie unter www.attentium-immobilienkontor.de.

KUNST IST EIN UNTERNEHMEN UND EIN UNTERNEHMEN IST KUNST

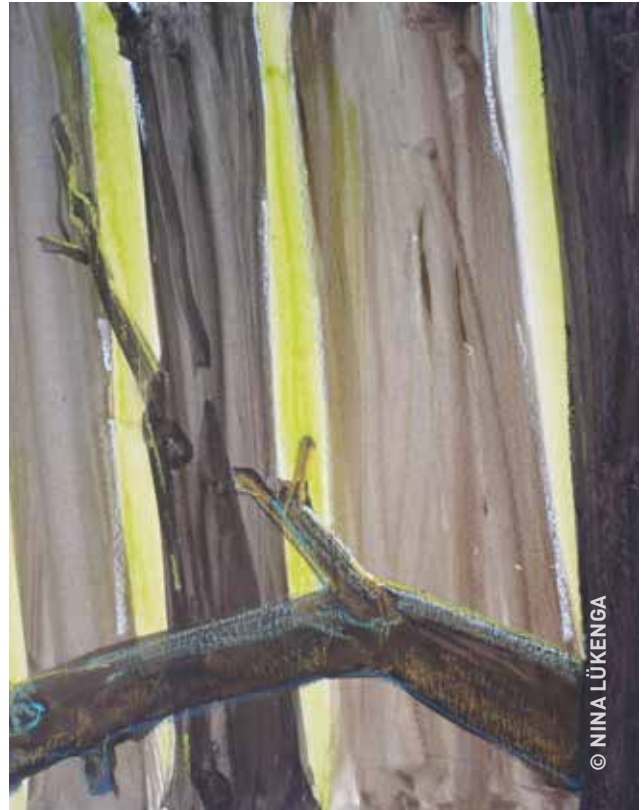
Kunst und Wirtschaft, das sind zwei entgegengesetzte Pole. So scheint es. Die eine Welt wird regiert von Zahlen, Fakten und kühler Vernunft, die andere von Phantasie, Visionen und Gefühl. Doch haben beide Welten viel miteinander gemeinsam und können eine fruchtbare Verbindung miteinander eingehen – wie derzeit in den Räumen von Attentium, wo Bilder der Künstlerin Nina Lükenga zu sehen sind.

Künstlern geht es um weit mehr als um die Verschönerung von Räumen. Ihre Werke sind nicht allein Dekoration, sondern bieten Möglichkeiten zum Querdenken. Bilder und Skulpturen wecken Emotionen, Assoziationen. Sie können die Betrachter zu Neuem inspirieren und dazu bringen, aus alten Routinen auszubrechen. Dadurch entstehen wichtige Impulse.

Wie ein Künstler, so wollen auch Unternehmer Dinge gestalten, etwas bewirken und Neues erschaffen. Sie sind kreativ und müssen es sein. Beide stellen sich der Frage, wie man den Wert ihrer Leistungen bewusst und sichtbar machen kann. Und beide gehen Risiken ein. Denn sie wissen im Moment der Produktion nicht, welchen Wert ihr Werk am Ende haben wird.

Dabei sind Künstler und Unternehmer aufgefordert, verschiedene Perspektiven einzunehmen, ausgetretene Pfade zu verlassen und flexibel auf ihr Umfeld zu reagieren. So auch Nina Lükenga: Mit der Corona-Epidemie veränderte sich ihr Arbeitsumfeld grundlegend. Seminare fielen aus, der persönliche Kontakt zu Kunstinteressierten brach ab. Die in Osnabrück ausgebildete Künstlerin musste sich neu erfinden – wie so viele in den vergangenen Monaten.

Der Zufall und Kontakte brachten Nina Lükenga und Andrea Kotte vom Attentium Multi Family Office zusammen. Im Gespräch erkannten sie ihre Gemeinsamkeiten: dass Vermögensanlage und Kunst etliche Überschneidungen haben. Ebenso ist das Thema Nachhaltigkeit für beide Bereiche von großer Bedeutung. Für Attentium gehörte die Beschäftigung mit der



Die Zeichnung „Wald“ von Nina Lükenga, zu finden in den Räumen der Attentium AG.

Kunst schon immer zum Selbstverständnis, Kunst ist ein Leistungsbaustein der Attentium-Gruppe. Gerade in der aktuell unsicheren Wirtschaftslage suchen Investoren nämlich nach alternativen Anlagemöglichkeiten, die Freude bringen und Emotionen wecken. Beides schafft die Kunst.

Die Vernetzung von Kunst und Unternehmen lag also nahe. Spontan entschied sich die Attentium AG, ihre Räumlichkeiten im „Flex“ in Osnabrück als Ausstellungsfläche für Lükengas Werke zu nutzen. Davon profitieren nun beide Seiten: Attentium ergreift die Möglichkeit, eine Plattform für kunstinteressierte Menschen zu sein. Nina Lükenga kann ihre Werke einem breiteren Publikum vorstellen und erhält die Chance, sich als Künstlerin noch bekannter zu machen. Im Flex zeigt sie aktuell Zeichnungen, Bilder und Skulpturen aus den vergangenen 20 Jahren.

UNTERNEHMER UND KÜNSTLER: EINE KOALITION

FRAU LÜKENGA, IST KUNST NUR FÜR DIE SCHÖNEN DINGE ZUSTÄNDIG?

Ja und nein. Viele Unternehmer denken, dass Kunst und Künstler sich mit der Schönheit der Dinge beschäftigen und die harten Fakten, die Zahlen und das Geld, den Managern überlassen sollen. Das sehe ich ganz anders. Die Trennung zwischen Kunst und Wissenschaft, Wirtschaft, auch Kirche ist überholt. Sie bewegen sich wieder in kleinen Schritten aufeinander zu.

UNTERNEHMER UND KÜNSTLER, KEIN WIDERSPRUCH?

Eher eine unbedingte Koalition. Künstler ohne Unternehmergeist werden nicht überleben – zumindest werden sie nicht von ihrer Kunst leben können. Zudem sind Künstler genau das, was in der Wirtschaft gefordert wird: flexibel, anpassungsfähig, aufnahmefähig gegenüber der Umwelt und mit unkonventionellen Lösungen bei der Hand.

SIE SPRECHEN DA AUCH VON SICH SELBST?

Die Corona-Krise hat natürlich auch bei mir die Arbeitsgrundlage verändert. Seminare genau wie Ausstellungen wurden abgesagt. Ich habe mich neu orientiert, eine Corona-Edition aufgelegt und neue Wege der Präsentation gesucht. So bin ich auch mit Attentionium in Kontakt gekommen. Auf diese Weise ist aus einer großen Krise etwas Neues entstanden.

KANN KUNST AUCH UNTERNEHMEN UND UNTERNEHMERN DURCH DIE KRISE HELFEN?

Kunst kann mit Sicherheit ein auslösendes Moment sein, ein Katalysator für Veränderungen. Die Räume, in denen man arbeitet, sorgen für eine bestimmte Atmosphäre, Kunst kann diese stark verändern. Ebenso kann Kunst Tonalitäten neu setzen, zu Dingen anregen. Das ist wichtig, um Krisen zu überwinden – aber natürlich nicht das Einzige.



Die Künstlerin Nina Lükenga zeigt in den Räumen der Attentionium AG aktuell Zeichnungen, Bilder und Skulpturen aus den vergangenen 20 Jahren.

IST KUNST ALS SYNONYM FÜR SCHÖNHEIT ODER FÜR GEFALLEN NICHT IMMER AUCH GESCHMACKSACHE?

Ja, ganz sicher. Aber es ist nicht nur der dekorative Charakter der Kunst, der etwas auslöst. Es ist auch manchmal das Störende, das einen in neue Wege zwingt. Oder das besonders Anregende, das einen zu Leistung anstachelt.

MÜSSTE DANN NICHT JEDES UNTERNEHMEN AM EINSATZ VON KUNST ZUR LEISTUNGSSTEEIGERUNG INTERESSIERT SEIN?

Viele tun es bereits, immer öfter wird Kunst zu einer unternehmerischen Form. Dabei ist klar: Kunst ist nicht nur das, was sichtbar im Raum steht oder an der Wand hängt. Auch eine gute Beratung, eine gelungene Produktentwicklung, eine enge Kundenbeziehung ist Kunst. Auch wenn es viel zu oft nicht so gesehen wird.

KUNST HAT SCHLIESSLICH AUCH EINEN WERT.

Gerade im Umfeld eines Unternehmens wie der Attentionium AG spielt Kunst als Sammlung oder als Geldanlage durchaus eine Rolle. Kunst hat aber über den in Geld gemessenen Wert auch einen zusätzlichen emotionalen Wert – und der bietet in Krisenzeiten mitunter Halt. Monetär ist dieser ideelle Wert kaum zu bemessen, denn Freude und Wohlgefühl lassen sich schlichtweg nicht in einer Zahl ausdrücken. Vielleicht ist Kunst gerade auch deswegen ein idealer und krisensicherer Anteil in einem Portfolio.

ATTENTIUM HEALTH ADVICE MIT MEDICAL BOARD: NEUER SERVICE FÜR MANDANTINNEN UND MANDANTEN



Die ganzheitliche Betreuung der Kundinnen und Kunden ist für Attentium mehr als Vermögensmanagement, Immobilienverwaltung und Unternehmensnachfolge. Daher wurde mit Attentium Health Advice ein neuer, einzigartiger Leistungsbaustein für unsere Mandantinnen und Mandanten ins Leben gerufen.

Innerhalb dieses Services ergänzt das Medical Board seit Oktober das umfangreiche Beratungsangebot: Vier Spezialisten mit jahrzehntelanger Erfahrung in unterschiedli-

chen Bereichen der Medizin verfügen über ein Netzwerk unabhängiger Gesundheitsexperten. Zusammen sollen fundierte Antworten auf oft komplexe medizinische Fragen gegeben werden. Wann immer es unsere Klienten wünschen, wird das Medical Board von den Family Officern und Vermögensverwaltern der Attentium-Familie aktiviert – und gibt medizinischen Rat.

Weitere Informationen finden sich unter <https://attentium-ag.de/attentium-health-advice/> und ein ausführlicher Bericht folgt im nächsten Newsletter.

Lotsen im Gesundheitswesen: das Medical Board.



© UNSPLASH - NFVDKIHXYLU

IMPRESSUM

Herausgeber: ATTENTIUM AG

V. i. S. d. P.: Prof. Dr. Felix Osterheider (Vorstandssprecher)

Winkelhausenstraße 13
49090 Osnabrück

Tel.: 0541 508 502-0
info@attentium.de

Zollhof 8
40221 Düsseldorf

Tel.: 0173 66 27 571

Bismarckstraße 15
32756 Detmold

Tel.: 05231 944 01-0

Moltkestraße 2 b
33330 Gütersloh

Tel.: 05241 305 40 36

Handelsregister: 211583

Registergericht: Amtsgericht Osnabrück

Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung. Dieses gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM.