

JOURNAL

03 *Filiale der Zukunft*

Jetzt Wirklichkeit.

Eine neue Art des Bankenauftritts und der Beziehung zum Kunden.



04 *Sparkasse Haus*

Neuer Premium Shop.

Für An-, Verkauf und Vermietung.



05 *Mobile Banking*

Apple Pay.

Die Sparkasse bietet es als erste Bank in Südtirol und als eine der ersten in Italien.



08 *Sparen & Anlegen*

Was bringt das Jahr 2018?

Orientierungspunkte für Anleger.



GEGENWART UND ZUKUNFT DER SPARKASSE

REGIONAL FÜR DIE MENSCHEN VOR ORT

Sparkasse-Gedanke aktueller denn je – Präsident Gerhard Brandstätter im Gespräch

Eine Standortbestimmung über Gegenwart und Zukunft der Regionalbanken, und insbesondere der Sparkasse.

Herr Brandstätter, Sie sind Mitglied von Bank-Gremien auf nationaler und internationaler Ebene und verfügen somit von dieser Warte aus über ein besonderes Blickfeld. Wie können sich Regionalbanken in einer globalisierten und digitalisierten Welt behaupten?

BRANDSTÄTTER: Die ersten Sparkassen sind vor fast 200 Jahren gegründet worden und haben seitdem immer Verantwortung für Markt und Gesellschaft übernommen, um den Menschen in den Regionen zu Wohlstand zu verhelfen.

Die Zukunft einer Regionalbank wird davon abhängen, wie gut es ihr gelingt, die sich wandelnden Kundenerwartungen zu erfüllen, in die neuen digitalen Entwicklungen zu investieren und diese in ihr Angebot einzubauen.

Dies ist absolut notwendig, um für die Herausforderungen der Zukunft gut gerüstet zu sein. Dabei muss der Kunde stets im Mittelpunkt stehen. Der besondere Vorteil von regionalen Instituten ist es, den persönlichen Kontakt pflegen zu können und

so einen eindeutigen Mehrwert zu bieten.

Der Sparkassengedanke ist heute somit aktueller denn je, um die Herausforderungen, im Spannungsfeld von Digitalisierung und Globalisierung, zu meistern.

WICHTIGE ANERKENNUNG: KARRIEREPREIS VERLIEHEN
Die Bank ist nun, nach recht turbulenten Zeiten, wieder in ruhigen Gewässern. Eine wichtige Anerkennung wurde Ihnen kürzlich zuteil: Für

„Der besondere Vorteil von Regionalbanken, wie es unsere Sparkasse ist, besteht darin, den persönlichen Kontakt pflegen zu können und so einen eindeutigen Mehrwert zu bieten.“

Ihren „Einsatz zur Förderung der Entwicklung der Banken auf lokaler Ebene“ und für den „Turnaround“ der Sparkasse wurde Ihnen der „Karriere-Preis“ verliehen.

BRANDSTÄTTER: Die Auszeichnung, die ich mit allen Mitgliedern der Gesellschaftsorgane und mit allen Mitarbeiter/-innen unsere Sparkasse teilen möchte, ist für mich eine große Ehre und Genugtuung. Ich bin fest davon überzeugt,

dass die lokalen Banken eine wesentliche Infrastruktur darstellen: Wir arbeiten mit und für Menschen vor Ort und sind Vertrauensansprechpartner von Unternehmen und Familien.

Die im Territorium generierten und in Form von Ersparnissen gesammelten finanziellen Ressourcen kommen diesem – in Form von Darlehen für Familien und Finanzierungen an die Unternehmen – wieder zugute; der jährlich geschaffene Mehrwert ist beachtlich.

Unternehmerische Verantwortung bedeutet für uns deshalb, dem gesellschaftlichen Umfeld große Aufmerksamkeit

zu schenken und diese Rolle verantwortungsbewusst auszuüben. Wir wollen diese Aufgabe auch in Zukunft nachhaltig wahrnehmen.

REGIONALBANKEN STÄRKEN UND ENTLASTEN
Vor kurzem fanden die jährliche Mitgliederversammlung der Freien Deutschen Spar-

kassen und der Österreichische Sparkassentag statt. Bei beiden waren Sie dabei. Welche Botschaften wurden dort vermittelt?

BRANDSTÄTTER: Die Versammlungen gingen auf die wichtige Rolle von Regionalbanken in Europa ein. Dabei wurde hervorgehoben, dass bei der Vielzahl an neuen Vorschriften die Banken häufig gleichgesetzt werden, wobei Größe, Ge-

schafts- und Risikomodelle oft unberücksichtigt blieben.

Die Verbände unterstrichen, dass die Zeit überreif für eine Entlastung sei und die Bankenregulierung auf europäischer Ebene verhältnismäßig gestaltet werden müsse.

Weitere Themen waren der sich verändernde Wettbewerb, die Digitalisierung und die

Fortsetzung auf S. 2



Präsident Brandstätter wurde mit dem Karriere-Preis ausgezeichnet.



Die Governance der Sparkasse, Verwaltungs- und Aufsichtsrat, wo die strategischen Entscheidungen getroffen werden. Im Bild v.l.n.r. die Verwaltungsräte Aldo Bulgarelli, Klaus Vanzi, Hans Krapf, Christoph Rainer, Carlo Costa (Vize-Präsident), Gerhard Brandstätter (Präsident), Nicola Calabrò (Beauftragter Verwalter und Generaldirektor), Marco Carlini, Sieglinde Fink sowie die Aufsichtsräte Martha Florian von Call (Präsidentin), Massimo Biasin und Ugo Endrizzi.

Fortsetzung
von S. 1

damit verbundenen künftigen Herausforderungen. Es wurde uns auch zur äußerst positiven Entwicklung der Südtiroler Sparkasse in den letzten drei Jahren und zur erfolgreichen diesjährigen Halbjahresbilanz gratuliert. Diese besondere Wertschätzung hat uns sehr gefreut.

sächlich um einen entschieden guten Start für den von uns verabschiedeten Strategieplan 2017/2021. Die Sparkasse belegt mit Zahlen und Fakten, dass sie eine starke Bank ist, die ihre Aufgabe wahrnimmt; sie ist ein wichtiger Faktor für wirtschaftliche Stabilität. Nach dem im Jahr 2014 begonnenen

nutzen immer häufiger Online-Banking und die dazu passenden Apps – und wollen aber trotzdem in Zukunft nicht auf die Filialen verzichten. Die Quadratur des Kreises?

BRANDSTÄTTER: Die Banken müssen sich digital weiterentwickeln und gleichzeitig ihre Filialen möglichst attraktiv

Rückblick zu tätigen und gleichzeitig die Sicht auf Zukünftiges zu lenken. Gilt dies auch für die Sparkasse?

BRANDSTÄTTER: Ja, auch für uns als Bank ist es ein gebotener Zeitpunkt, einen positiven Ausblick zu tätigen: Die Sparkasse steht auf festen Füßen und ist für die Zukunft gut gerüstet.

Wir müssen die rasante Entwicklung des technischen Fortschritts als Chance sehen. Denn im Kern geht es immer um die Bedürfnisse der Menschen.

Wichtig ist, dass wir dabei auf die Stärken unserer Sparkasse bauen und diese in Richtung Exzellenz weiterentwickeln. Unser Anspruch ist es, die Rolle als führende Bank, die seit jeher eng mit ihrem Territorium verbunden ist, zu leben und unser Handeln stets im Sinne der Region und der Menschen auszurichten.

„Wir müssen die rasante Entwicklung des technischen Fortschritts als Chance sehen. Wichtig ist, dass wir dabei auf die Stärken unserer Sparkasse bauen und diese in Richtung Exzellenz weiterentwickeln.“

SPARKASSE AUF WACHSTUMSKURS: GUTER START IN EINE NEUE ÄRA
Bleiben wir beim Thema: Die Sparkasse setzt ihren wirtschaftlichen Wachstumskurs fort und erzielte mit der Halbjahresbilanz 2017 einen Gewinn von 9,2 Millionen Euro auf Gruppenebene. In einigen strategisch wichtigen Geschäftsfeldern liegen die Ergebnisse sogar über den vom Strategieplan vorgegebenen Zielen. Ein guter Start in eine neue Ära?

BRANDSTÄTTER: Es handelt sich tat-

Weg ist die Sparkasse heute eine effizientere, schlankere Bank, die geringeren Risiken ausgesetzt ist.

Ich bedanke mich deshalb, auch im Namen des Verwaltungs- und Aufsichtsrates, bei allen Mitarbeiter/-innen für den gezeigten Einsatz und ihr Engagement. Gleichzeitig ergeht ein Dank auch an alle Aktionäre, allen voran der Stiftung Südtiroler Sparkasse, für das in diesen nicht einfachen Jahren erwiesene Vertrauen.

DAS ZUKÜNFTIGE GESCHÄFTSMODELL DER SPARKASSE

Wie wird das Geschäftsmodell der Zukunft der Sparkasse aussehen?

BRANDSTÄTTER: Unser Geschäftsmodell besteht darin, mit den Menschen zu sprechen.

Die Digitalisierung erleichtert es unseren Beratern, mit unseren Kunden ins Gespräch zu kommen.

Die Filialen bleiben aber das Herzstück unseres Vertriebs und die Eckpfeiler des Kundengeschäfts.

Wer eine Bankfiliale besucht, möchte nicht von einem Computer empfangen werden, sondern von realen Menschen.

DIE QUADRATUR DES KREISES

Kunden gehen seltener in die Filialen,

und einfache Basisdienstleistungen, andererseits hohe fachliche Kompetenz in der Beratung. Mit dem kürzlich in der Duca-d'Aosta-Straße in Bozen präsentierten neuen Filialkonzept, das sich durch eine offene, freundliche Gestaltung auszeichnet - wir schaffen ein neues Raumgefühl, wie man es hierzulande kaum kennt -, wollen wir diesen Anforderungen gerecht werden.

RASANTER TECHNISCHER FORTSCHRITT ALS CHANCE SEHEN

Der Sparkasse-Kalender 2018 behandelt das Thema „Ausblick: in die Ferne schweifen in Kunst und Literatur“, um dazu anzuregen, einen

SPORT ZUM ABSCHALTEN UND AUFTANKEN

Zum Schluss eine sehr persönliche Frage: Mit welchen Hobbies schalten sie ab und tanken Kraft?

BRANDSTÄTTER: Vor allem, indem ich Sport betreibe, damit halte ich mich fit: im Sommer sind es besonders das Rennrad, das Mountain-Bike, Bergtouren und Schwimmen, im Winter Skitouren, Skilanglauf und auch das Skifahren.



Präsident Gerhard Brandstätter mit dem ehemaligen Präsidenten der Italienischen Bankenvereinigung ABI und derzeitigem Präsidenten von Banca Sella, Maurizio Sella (links).

Präsident Gerhard Brandstätter (Bildmitte) mit dem Präsidenten des Verbandes der Freien Sparkassen, Tim Neseemann, der gleichzeitig auch Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Bremen ist (links), und dem Vorstandssprecher der Hamburger Sparkasse, Harald Vogelsang (rechts), bei der diesjährigen Mitgliederversammlung der Freien Sparkassen in Hamburg.



DIE FILIALE DER ZUKUNFT WIRD WIRKLICHKEIT

Das innovative Konzept revolutioniert bisherige Bankmodelle – Pilotfilialen in Bozen und Sterzing

Die neue Filiale der Zukunft der Sparkasse wird Wirklichkeit: Eine der zwei Pilotfilialen wurde in der Duca-D'Aosta-Straße in Bozen eröffnet, die andere in Sterzing. Sie verkörpern eine neue Art des Bankenauftritts und der Beziehung zum Kunden, mit einem neuen Ansatz in Bezug auf Empfang und Beratung.

Das innovative Konzept revolutioniert bisherige Bankmodelle, indem es die Filiale in ein einzigartiges Ambiente mit hohem Wiedererkennungswert verwandelt, wo der Kunde und seine Bedürfnisse stets im Mittelpunkt stehen.

WILLKOMMEN SEIN, SICH WOHL FÜHLEN UND MEHR FREIRAUM

An erster Stelle steht die Willkommenskultur: Der Kunde wird am Welcome-Desk empfangen, er bringt seine Anliegen vor und wird dann zur richtigen Stelle geleitet. Dank des sogenannten „Buzzer“, der das klassische „Ticket“ mit der Vormerknummer ersetzt, kann er sich in den Räumlichkeiten frei bewegen. Ist der Kunde an der Reihe, vibriert der Buzzer und auf dem Bildschirm wird aufgezeigt, wohin er sich begeben soll.

MEHR EIGENSTÄNDIGKEIT

Es wurden ATM-Geräte der neuesten Generation installiert. Diese Geräte ermöglichen alle Kassengeschäfte: von den Überweisungen bis zu den

Den Kunden steht doppelt so viel Raum zur Verfügung, in dem sie sich bewegen können. In der Lounge können sie, bis sie an der Reihe sind, Musik hören, Zeitung lesen oder an den „Tischen“ verweilen, um sich, sowohl selbstständig, als auch in Begleitung von Beratern, über das Angebot zu informieren.

Einzahlungen sowohl von Bargeld, als auch von Schecks bis hin zu Münzgeld. Dies ist sowohl rund um die Uhr im Self-Service-Bereich am Eingang möglich, als auch mit Unterstützung der Bankmitarbeiter bei den traditionellen Kassen.

FACHHANDEL ALS VORBILD

„Das Angebot wird visuell und nach Interessensgebieten bzw. „Erfahrungswelten“ dargestellt: Freizeit, Jugend, Eigenheim, Familie, Gesundheit & Wohlbefinden, Business.

Auf diese Weise wird den Kunden eine vollständige Übersicht der angebotenen Lösungen gemäß seinen Ansprüchen präsentiert,“ erklärt Stefano Borgognoni, Verantwortlicher der Direktion Business Development, und fügt hinzu: „Eine Filiale, die mehr und mehr dem modernen Fachhandel ähnelt, wo sich die Bank differenzieren kann und dem Kunden positive Erfahrungswerte bietet.“

„Eine Filiale, die mehr und mehr dem modernen Fachhandel ähnelt, wo sich die Bank differenzieren kann und dem Kunden positive Erfahrungen bietet.“



EINE NEUE ART DES BANKINGS

Nicola Calabrò, Beauftragter Verwalter und Generaldirektor der Sparkasse, bringt es auf den Punkt:

Welche Rolle hat die Filiale im Zukunftsbild der Sparkasse?

CALABRÒ: Die zukünftige Filialgeneration wird das Herzstück des Multikanal-Banking sein. Sie lebt von der neuen Rolle unserer Mitarbeiter und den Angeboten, die auch über das klassische Banking hinausgehen.

Warum dieses neue Konzept?

CALABRÒ: Die Herausforderung bestand darin, eine innovative Art des Bankings zu entwerfen, das auf die neuen Erfordernisse der Kunden, die die Bankfiliale weniger häufig aufsuchen, zugeschnitten ist. Heute wollen die Kunden Basisdienstleistungen möglichst schnell und einfach in Anspruch nehmen, erwarten sich aber in der Beratung große fachliche Kompetenz.

Eines der auffälligsten Merkmale in den neuen Filialen ist, dass keine traditionelle, statische Büros vorhanden sind ...

CALABRÒ: Stimmt: die Berater sind mit einem tragbaren Computer und einem Smartphone ausgestattet. Wir wollen ein Motor für Innovation sein und die Sparkasse sowohl für die Kunden, als auch für die Mitarbeiter stets attraktiver gestalten. Das neue Filialdesign zeichnet sich zudem durch eine offene, sehr freundliche Gestaltung aus.



Nicola Calabrò und Gerhard Brandstätter in der neuen Filiale.



Lokale, nationale und sogar internationale Medien interessierten sich für das neue Filialmodell der Sparkasse. Im Bild die offizielle Vorstellung der neuartigen Filiale in Bozen (v.l.n.r. Filialdirektor Michael Forer, der Verantwortliche der Direktion Business Development Stefano Borgognoni und der Beauftragte Verwalter sowie Generaldirektor Nicola Calabrò).



Mehr Beratung: Das Gespräch zwischen Kunde und Berater erfolgt auf zwei verschiedenen Privacy-Ebenen: Im offenen Bereich (links im Bild) erfolgt die Beratung zu den klassischen Produkten, wie Konto, Karten, Schadensversicherungen, wo keine vertraulichen Informationen von Seiten des Kunden erforderlich sind. In den eigens vorgesehen Räumen (rechts im Bild) hingegen, die nach den Dolomiten benannt sind (Latemar, Rosengarten, Pordoio und Vajolet), wird den Kunden spezifische Fachberatung unter anderem zum Thema Kredite oder Anlagen geboten.

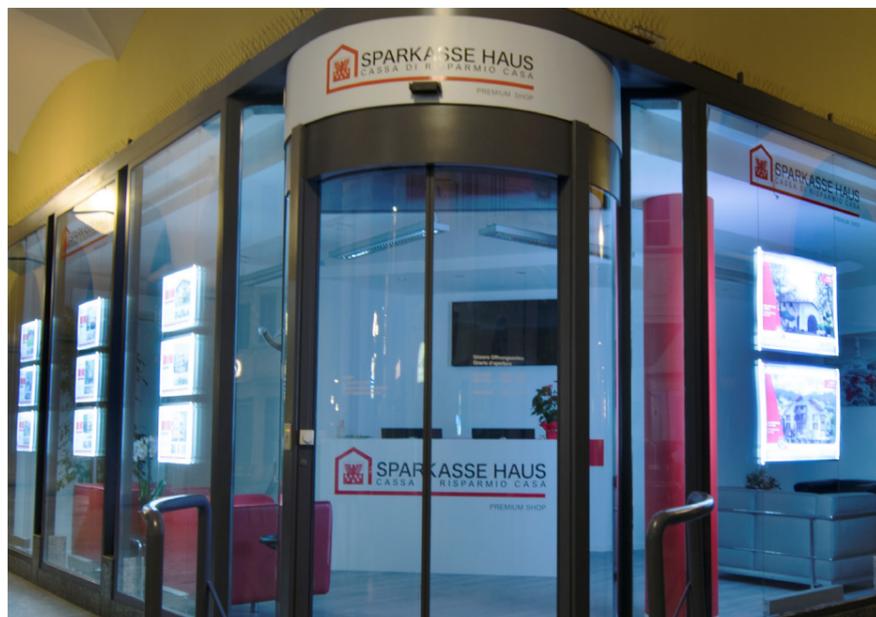
SPARKASSE HAUS

Bester Service für An-, Verkauf und Vermietung – Neuer Premium Shop im Herzen der Stadt

Sie stellen hohe Anforderungen an Service und Beratung? Dann ist SPARKASSE HAUS, die hundertprozentige Tochtergesellschaft der Bank, die auf die Vermittlung für An- und Verkauf sowie Vermietung von privaten und gewerblichen Immobilien spezialisiert ist, die richtige Adresse. Kürzlich wurde der neue Premium Shop am Waltherplatz im Herzen von Bozen eröffnet.

Die Mitarbeiter/-innen von SPARKASSE HAUS begleiten die Kunden mit Kompetenz und Professionalität in der An- und Verkaufsvermittlung sowie Vermietung von Immobilien und stehen Interessenten für ein unverbindliches Gespräch zur Verfügung. Zu den Besonderheiten von SPARKAS-

SE HAUS gehört auch die Durchführung einer kostenlosen Schätzung. Diese unentgeltliche „Erstschätzung“ kann auch über Internet (www.sparkassehaus.it unter „Dienstleistungen“, „Bewertung der Immobilie“) angefordert werden. Außerdem bietet SPARKASSE HAUS u.a. die energetische Zertifizierung der Immobilie an. Diese Bescheinigung ist laut geltenden gesetzlichen Bestimmungen für den Inhaber verpflichtend. Für den Premium Shop wurde der wichtigste Platz mit der höchsten Besucherfrequenz in Bozen, der als ‚Wohnzimmer‘ der Stadt gilt, gewählt. Aufbauend auf die langjährige Erfahrung und Fachkenntnis der Mitarbeiter von Sparkasse Haus, wird Interessenten die Möglichkeit geboten, attraktive Angebote am Immobilienmarkt zu ermitteln, die ihren Bedürfnissen am besten entsprechen.



Der neue Premium Shop.



Banddurchtrennung durch Gerhard Brandstätter und Nicola Calabrò zur Eröffnung des neuen Shop von SPARKASSE HAUS.



Sergio Tambos, Davide Cosio und Alessio Dalvai (von rechts).

SPARKASSE HAUS

DER SERVICE

Immobilien zur privaten Nutzung und als Anlageform

Sergio Tambos, Präsident von SPARKASSE HAUS, über die Besonderheiten:



Wir sind sehr stolz auf den neuen Shop am Waltherplatz in Bozen, im Herzen der Stadt. Wir wollen uns am Markt durch aufmerksame Betreuung und Pflege der Kunden hervortun. Unsere Mitarbeiter/-innen stehen den Kunden in allen Verhandlungsphasen unterstützend zur Seite, denn schließ-

lich kauft oder verkauft man eine Immobilie nicht jeden Tag. Unser Team besteht aus Experten mit langjähriger Erfahrung in den Bereichen Immobilienvermittlung, Schätzungen und technische Gutachten. Unser Ziel ist es, dass wir die Kunden nach Segmenten ansprechen wollen, um ihnen Immobilien sowohl zur privaten Nutzung, als auch als Anlageform anzubieten.

SPARKASSE HAUS

DIE NEUHEITEN

Aktuelle Infos mit multimedialen Displaytafeln

Stefano Borgognoni, Verantwortlicher der Direktion Business Development Sparkasse über die Neuheiten:

BORGOGNONI: Hohe Dienstleistungsqualität und die Pflege der Kundenbeziehung stehen an oberster Stelle. Für den Marktauftritt wurde jedes Detail genau geplant, wobei sowohl das Erscheinungsbild als auch die visuelle Präsentation aktualisiert wurden. Zusätzlich zu unserem

neuen Shop haben wir ausgewählte Filialen der Bank, je nach räumlichen Gegebenheiten, mit multimedialen Displaytafeln ausgestattet, wo sich jeder über die Angebote informieren kann. Interessierte haben auch die Möglichkeit, ihre Kontaktanfrage zu hinterlassen.



SPARKASSE HAUS – Premium Shop

Adresse: Waltherplatz in Bozen (neben der Sparkasse-Filiale)

Öffnungszeiten: Montag bis Freitag von 9 bis 13 Uhr und von 15 bis 19 Uhr sowie am Samstag von 9 bis 13 Uhr

Tel. 0471 98 28 50 / E-Mail: info@sparkassehaus.it / Web: www.sparkassehaus.it

NEU: APPLE PAY FÜR SPARKASSE-KUNDEN

Einkäufe mit einem einfachen „Touch“: in Geschäften, über App und im Internet

Apple Pay nennt sich das digitale Zahlungssystem, mit dem der Kunde Einkäufe mit einem einfachen „Touch“, indem er sein Smartphone an ein POS-Gerät hält, aber auch mittels App und im Web tätigen kann. Schnell, einfach einzurichten und sicher: Seit kurzem ist der Dienst für Sparkasse-Kunden verfügbar.

Die Initiative bereichert die Palette der bereits verfügbaren Dienstleistungen im Bereich „Mobile Payments“ der Sparkasse, insbesondere bei den Zahlungen, die mittels Smartphone durchgeführt werden. Das Mobile Payment der Sparkasse, das bisher auf das Betriebssystem „Android“ beschränkt war, weitet sich mit Apple Pay nun auf das Betriebssystem „iOS“ aus.

In Geschäften, mit – auf dem iPhone oder der Apple Watch installierten – Apple Pay zu bezahlen, geht schneller als mit einer Bezahlkarte: einfach im

Vorbeigehen, ohne eine Sekunde zu verlieren.

Um Apple Pay zu nutzen, genügt es, eine Sparkasse-Kreditkarte und ein iPhone, eine Apple Watch, ein iPad oder Mac-

Apple Pay nennt sich das digitale Zahlungssystem, mit dem der Kunde mit einem einfachen „Touch“, indem er sein iPhone an ein POS-Gerät hält, zahlen kann.

Book mit Safari-Browser zu besitzen. In Geschäften reicht es, das Smartphone in die Nähe des POS-Gerätes zu halten. Das

System funktioniert mit allen POS-Geräten im In- und Ausland, die kontaktlose Zahlungen („contactless“)

akzeptieren. Die Sparkasse ist die erste lokale Bank in Südtirol und eine der ersten Banken in Italien, die ihren Kunden Apple Pay, das revolutionäre digitale Bezahlungssystem, anbieten kann.

„Die Sparkasse ist die erste lokale Bank in Südtirol und eine der ersten in Italien, die ihren Kunden dieses Zahlungssystem anbietet.“

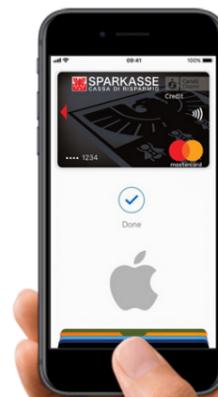


So funktioniert Apple Pay

Der neue Apple Service ermöglicht es Inhabern einer Sparkasse-Kreditkarte, nicht nur mit dem iPhone, sondern auch mit Apple Watch, iPad und MacBook direkt zu bezahlen. Die Transaktionen werden mittels Fingerabdruck-Erkennungssystem „Touch ID“, oder mittels des Sicherheitscodes abgeschlossen.

Im Geschäft reicht es aus, das iPhone an ein Lesegerät für kontaktlose Zahlungen zu halten, wobei Ihr Finger auf der Touch ID ruht, um die Transaktion zu authentifizieren und die Zahlung abzuschließen.

Apple Pay verwendet einen eindeutigen Transaktionscode, Kartendaten werden niemals gespeichert.



In Geschäften, über App und im Internet zu bezahlen wird mit Apple Pay einfacher und schneller. Das iPhone wird zur Kreditkarte, und Einkäufe können mit einem einfachen und absolut sicheren Vorgang getätigt werden.

ES ZAHLT SICH AUS

Vorteil auch für Händler: kontaktloses Zahlen an POS-Geräten

Wofür soll Bezahlen mit dem Smartphone eigentlich gut sein? Ein Argument ist sicherlich die immer stärkere Verbreitung von Smartphones: Wer das Mobiltelefon ohnehin den ganzen Tag benutzt, freut sich sicher darüber, wenn er direkt damit bezahlen kann. Außerdem sind Geldtaschen heutzuta-

ge oft „überfüllt“, meist nicht wegen des vielen Bargelds, sondern wegen unzähliger Bank-, Kredit-, Schlüssel-, Bezahl- und Kundenkarten – dies sorgt oft für hektisches „Gefummel“ an der Kasse.

Geschäftskunden der Sparkasse, die über ein POS-Gerät verfügen, können ihren Kunden somit eine innovative Bezahlungsmöglichkeit bieten.



MIT SMARTPHONE BEZAHLEN

DIE ERSTEN IN SÜDTIROL

Sparkasse als Vorreiter

Am POS-Gerät mit dem Mobiltelefon bezahlen: bei einem Smartphone mit dem Betriebssystem Android ist dies für Sparkasse-Kunden bereits seit über einem Jahr möglich.

Auch seinerzeit war die Sparkasse bahnbrechend: die erste Bank in Südtirol und eine der ersten italienweit. Jetzt folgt mit Apple Pay für iPhone sozusagen der „zweite Streich“ (siehe dazu Artikel oben).

EXZELLENZ IN DER KUNDENBETREUUNG

Ein Gespräch mit dem Unternehmer und Kunstsammler Federico Giudiceandrea

Federico Giudiceandrea spricht über den Spürsinn für zukünftige Trends, absolute Kundenzufriedenheit und Streben nach Exzellenz.

Sie gelten als ein Visionär, der in die Zukunft blickt, Trends erkennt und zudem über unternehmerischen Instinkt verfügt. Sie haben mit Microtec aus dem Nichts ein Juwel erschaffen. Welche sind die Erfolgsfaktoren?

GIUDICEANDREA: Im Grunde hat alles ganz zufällig begonnen, denn ich bin eigentlich ein Techniker. Ich habe Ingenieurwesen studiert und wollte ursprünglich als Ingenieur tätig sein.

„Wenn der Kunde ein Problem hat, dann ist es zu lösen, und alles andere ist liegenzulassen.“

Dann habe ich zusammen mit Paul Durst und Hansjörg Thaler das Unternehmen gegründet. Paul kam bei einem Autounfall ums Leben, Hansjörg ging andere Wege. Ich musste alleine weitermachen. Und da habe ich bemerkt, dass ich die Eigenschaft habe, mir vorzustellen, wie etwas in Zukunft ausschauen wird.

Und die zweite Eigenschaft, die ich zu besitzen erkannt habe, ist, dass ich sehr empathisch bin, das heißt ich kann die Gedanken der Personen, die mir gegenüber sitzen, verstehen.

Und diese zwei Eigenschaften zusammen haben mir erlaubt, die richtigen Leute zu finden, mit denen man die unternehmerischen Ideen umsetzen kann. Dies sind die zwei Erfolgsfaktoren. Und dann kommt noch das Dritte: Man braucht Glück. Denn ohne Glück geht nichts.

Sie haben Microtec 1980 mit zwei Freunden gegründet. Anfangs war das Unternehmen in drei Räumen eines Sägewerkes untergebracht. Heute hat es über 160 Beschäftigte. Sie sind also sozusagen der Südtiroler Bill Gates oder Steve Jobs, die bekanntlich in einer Garage begannen. Welcher ist der wichtigste Rat, den Sie einem jungen Menschen geben, der sich selbständig machen will?

GIUDICEANDREA: Das Allerwichtigste, neben der Geschäftsidee, sind die richtigen Partner, damit meine ich Mitarbeiter und Kunden, ein Netzwerk also. Und es braucht absoluten Einsatz. Einer der größten Erfinder aller Zeiten, Thomas Edison, sagte, eine neue Erfindung fuße auf einem Prozent Inspiration und neunundneunzig Prozent Transpiration, also Schweiß! Die Idee ist natürlich die Grundlage, aber zur Umsetzung ist harte Arbeit nötig. Um ein Produkt auf den Markt zu bringen, macht die Idee nur einen kleinen Prozentsatz aus. Der überwiegende Teil ist harte Arbeit bis alles zuverlässig funktioniert. Es braucht viel Leidenschaft, denn Rückschläge muss man verdauen können.

Ihre Maxime ist „Wenn ein Kunde ein Problem hat, dann stoppen wir in unserem Unternehmen alles,

bis wir es nicht gelöst haben“. Der Kunde steht in Ihrem Unternehmen also im Mittelpunkt?

GIUDICEANDREA: Wir haben bei Microtec eine Regel: Die Lösung der Probleme bestehender Kunden hat Priorität. Dann kommen die Anlagen, die gerade in Betrieb gehen, und dann erst die neuen Säge- oder Hobelwerke.

An erster Stelle steht die Zufriedenheit der Kunden, und dabei ist Service das Allerwichtigste. Wenn der Kunde ein Problem hat, dann ist es zu lösen, und alles andere ist zweitrangig. Auch wenn es nicht immer einfach ist, denn Probleme tauchen meist plötzlich auf. Dazu braucht es Einfühlungsvermögen und Flexibilität.

Sie sind auch ein Kunstfreund und gelten als der weltweit größte private Sammler des holländischen Künstlers Maurits Cornelis Escher. Ihre Ausstellungen verzeichnen Rekordzahlen an Besuchern. Wenden Sie Ihre unternehmerischen Erfolgsfaktoren auch in der Kunst an?

GIUDICEANDREA: Ja, auch in diesem Bereich braucht es visionäres Denken. Mich hat dieser Künstler schon als Student fasziniert, weil er in seinen Werken das Unmögliche, Paradoxe, möglich erscheinen lässt. Das ist ein Aspekt, der Menschen heute anspricht. Wenn ich Ausstellungen organisiere bin ich natürlich unternehmerisch unterwegs.

Escher war für mich immer auch Inspiration. Er hat Dinge dargestellt, die auf den ersten Blick unmöglich scheinen, und wie er selbst gesagt hat: Nur wer das Unmögliche sucht, kann das Erreichbare herausholen. Mit anderen Worten: Man muss sich sehr hohe Ziele setzen.

Sie haben nebenher auch einen landwirtschaftlichen Betrieb, in dem Sie ein ausgezeichnetes Olivenöl herstellen. Sie verfolgen das Prinzip der Exzellenz nicht nur in Ihrem Industriebetrieb, auch in der Landwirtschaft, sozusagen in Ihrem Hobby?

GIUDICEANDREA: Das mit dem Olivenöl hat mit meinen Wurzeln zu tun. Meine Eltern stammen aus Süditalien und sind

in den 1950er Jahren nach Südtirol gekommen. Ich habe den Betrieb geerbt und ausgebaut. Und es hat natürlich auch wieder mit Escher zu tun, der sehr viel von der süditalienischen Landschaft in seinen Bildern aufgenommen hat. Und der Olivenbaum hat mich auch fasziniert: Er wächst sehr langsam; jemand, der einen Olivenbaum setzt, wird nie seine Früchte sehen, sondern erst die nächste Generation. Er kann Tausende von Jahren alt werden und braucht kein Wasser. Daher habe ich alles unternommen, Olivenöl herzustellen, das durch seine besondere Qualität diese Faszination vermittelt.

Zum Schluss noch eine persönliche Frage. Sie sind glücklich verheiratet, Vater von zwei erwachsenen Töchtern und auch Opa?

GIUDICEANDREA: Ich muss sagen, meine Frau hat sehr viel Geduld mit mir gehabt, da ich viel unterwegs war und immer noch bin. Meine Töchter haben ihren Vater vielleicht weniger gesehen, als andere Kinder. Aber auch hier gilt für mich, nicht die Quantität, die Qualität macht es aus. Ich hatte schon ein wenig ein schlechtes Gewissen, dass ich wenig präsent war, aber wenn, dann

war ich zu 100 Prozent für sie da. Und dadurch konnte ich dies kompensieren. Weder meine Töchter noch meine Frau werfen mir heute vor, ich hätte zu wenig Zeit für sie gehabt.



ZUR PERSON

Federico Giudiceandrea

Federico Giudiceandrea (Jahrgang 1955), Präsident des Unternehmerversandes Südtirol, Vize-Präsident von IDM Südtirol und Vize-Präsident der Stiftung Museion Bozen, beschäftigte sich bereits während seines Uni-Studiums der Elektrotechnik mit automatisierter Bildverarbeitung und gründete 1980 mit zwei Partnern Microtec. Heute ist das Unternehmen Weltmarktführer bei High-Tech-Scannern für die Messung und Fehlererkennung in der Holzindustrie.

Die Unternehmensgruppe mit Standorten in Brixen, Venedig, Vancouver und Linköping in Schweden (Sitz des Microtec-Tochterunternehmens WoodEye), beschäftigt über 160 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von rund 35 Millionen Euro.

Letztes Jahr wurde Giudiceandrea vom König von Schweden mit dem internationalen Marcus-Wallenberg-Preis für seine herausragenden wissenschaftlichen Erfolge in der Holzindustrie ausgezeichnet.

MICROTEC

KNOW HOW

Info-Veranstaltungen für Unternehmer

Die Sparkasse und Handelskammer Bozen organisieren eine Reihe von Info-Veranstaltungen für Unternehmen. Die erste Tagung war dem Thema Generationswechsel im Familienunternehmen gewidmet.

Der Generationswechsel bei Unternehmen ist mit einigen Herausforderungen verbunden und sollte gut geplant sein. Die Bank kann hier eine wichtige Rolle einnehmen. Die Berater/innen der Sparkasse stehen den scheidenden Unternehmer/innen und ihren Nachfolger/innen als Vermittler und Vertrauensperson zur Seite, mit dem

Ziel, die finanziellen Anforderungen betriebsseitig, aber auch personenbezogen zu analysieren und passende Lösungen vorzuschlagen.

Veranstaltungen 2018

Die Handelskammer Bozen und die Sparkasse organisieren 2018 weitere Tagungen für Unternehmen:

- „Wirtschaftstrends und Szenarien der Finanzmärkte“ (Februar),
- „Die Zukunft der Organisationen und der Humanressourcen“ (März),
- „Industrie 4.0: wie die Digitalisierung die Organisationen ändern wird“ (Mai).

Die genauen Termine werden noch rechtzeitig bekanntgegeben.



Knapp 100 Teilnehmer informierten sich zum Thema Unternehmensnachfolge.

INTERNATIONAL DESK

Länderübergreifende Kompetenz der Sparkasse

International Desk heißt die neue Geschäftseinheit der Sparkasse, mit zwei Zentren, eines in Verona und eines in Bozen. Ein insgesamt 15-köpfiges Team berät und unterstützt die heimischen Unternehmen im Einzugsgebiet der Bank in allen Belangen des Exports, um sie in ihren länderübergreifenden Tätigkeiten aktiv zu begleiten.

Im Rahmen eines Globalmarktes stellt die Überschreitung der nationalen Grenzen für ein Unternehmen, das erfolgreich in seinem Heimatmarkt tätig ist, eine große Herausforderung dar. Erfolg im internationalen Geschäft setzt die effiziente, zuverlässige und transparente Abwicklung des Zahlungsverkehrs, sowie individuelle Finanzierungs- und Sicherungsinstrumente voraus, und zwar über Bank- und Ländergrenzen hinweg. Seit Jahren investiert die Bank in die fachliche Ausbildung der Mitarbeiter/-innen, um die Unternehmen bei der Internationalisierung der Geschäftstätigkeit unterstützen zu können. Dabei kann die Südtiroler Sparkasse auch auf ihr gutes Netzwerk mit den Sparkassen in Österreich und

Deutschland bauen und dieses den Unternehmen nutzbar machen.

„Wir sind überzeugt unseren Kunden mit diesem neuen Service einen Mehrwert zu bieten und unsere Bank gegenüber den Mitbewerbern weiter abzuheben“, erklärt **Emiliano Picello**, Verantwortlicher der Direktion Corporate Banking.

Der neue International Desk nimmt am 1. Januar 2018 offiziell seine Tätigkeit auf.



„Unser Ziel ist es, die heimischen Betriebe in allen Belangen des Exports bestmöglich zu unterstützen“, erklärt der Verantwortliche der Direktion Corporate Banking, **Emiliano Picello**.

BINDEGLIED ZUM TERRITORIUM

Sparkasse gründet Territorial-Beirat für die Provinz Belluno

Mit der Bildung des „Territorial-Beirates für die Provinz Belluno“ will die Sparkasse ihre Verbundenheit mit dem Territorium stärken.

Der Beirat setzt sich aus dem Präsidenten und aus sieben Mitgliedern zusammen, von denen jeder ein entsprechendes Gebiet der Provinz Belluno vertritt. Zum Präsidenten ist der ehemalige Handelskammerpräsident und derzeitige Präsident des Kaufleuteverbandes, **Paolo Doglioni**, ernannt worden.

Die sieben Mitglieder des Beirates sind folgende Unternehmer: für das Gebiet „Sinistra Piave“ **Chiara Lavanda**, Lavanda OHG (ehemalige Vize-Präsidentin der Jungunternehmer des Kaufleuteverbandes Belluno) und **Michele Faggioli**, Sest AG/Luve AG (ehemaliger Präsident der Jungunter-

nehmer des Industriellenverbandes von Belluno), für das Gebiet „Destra Piave“ **Gianluca Vigne**, Areatecnica (ehemaliger Präsident der Jungindustriellen der Region Veneto), für das Gebiet Belluno **Sandro da Rold**, Da Rold GmbH (ehemaliger Präsident der Kleinunternehmer im Industriellenverband von Belluno), für das Gebiet „Cadore“ **Giorgio Ciotti**, Colorvision GmbH (ehemaliger Präsident der Sektion der Brillenhersteller des Industriellenverbandes), für das Gebiet von Feltre **Guido Pante**, (Präsident des Beirates des Kaufleuteverbandes von Feltre) und schließlich **Idalgo de Pra** – Unternehmensgruppe „Flli de Pra“ – für das Gebiet Pontenelle Alpi/Longarone/Alpago.

„Ziel des Beirates ist es, eine Plattform zu schaffen, die auf die Bedürfnisse des Territoriums eingeht und die Erfordernisse der Unternehmer und Bewohner

des Gebietes aufnimmt. Dabei sollen Initiativen und Projekte ermittelt werden, die der Bank unterbreitet werden. Es freut uns sehr, auf die Sparkasse als unser Ansprech- und Bezugspartner

zählen zu können, die in der Provinz Belluno seit bald 15 Jahren präsent ist und diese wichtige Initiative ins Leben gerufen hat“, erklärt Präsident **Paolo Doglioni**.



Die Sparkasse möchte die Beziehungen zu den lokalen Gemeinschaften in der Provinz Belluno weiter intensivieren. Der Beirat soll dabei als Bindeglied dienen, um die Notwendigkeiten und Erfordernisse des Territoriums bestmöglich berücksichtigen zu können.

WAS BRINGT DAS JAHR 2018?

Orientierungspunkte für Anleger

Was bringt das Jahr 2018? Ein Ende der Geldschwemme? Welche Anlageformen und -strategien sollte man im Blick halten? Der Anlageexperte Witold Bahrke gibt konkrete Antworten darauf.

Herr Bahrke, steht eine geldpolitische Trendwende, also ein Ende der Niedrigzinspolitik bevor?

BAHRKE: Die Trendwende findet vorrangig in der quantitativen Geldpolitik und nicht in der Zinspolitik statt. Wir sehen momentan, dass die US-Notenbank, die normalerweise den anderen Zentralbanken etwas voraus ist, das größte geldpolitische Experiment der jüngeren Geschichte zurückfährt: Die Gelddruckmaschine legt sozusagen den Rückwärtsgang ein, d.h. die Bilanzsumme wird reduziert und es wird Liquidität aus dem finanziellen Sektor abgesaugt.

„Die Trendwende findet vorrangig in der Geldpolitik und nicht in der Zinspolitik statt: Die Gelddruckmaschine legt sozusagen den Rückwärtsgang ein.“

Und was geschieht bei den Zinsen?

BAHRKE: Bei den Zinsen sehen wir zwar Erhöhungen, aber in sehr moderatem Tempo, da die Inflation weiterhin weit unter der Zielmarke der Zentralbanken liegt. Auch in der Euro Zone. Hier sind wir noch weit entfernt von einem Zinsanhebungszyklus, da wir keine Anzeichen von nachhaltig anziehender Inflation sehen. Wir denken deshalb, dass das Niedrigzinsumfeld weiterhin Bestand hat, obwohl wir kurzfristig leicht steigende Zinsen sehen könnten.

Gibt es Orientierungspunkte für die Anleger?

BAHRKE: Der Dollar wird auch nächstes Jahr ein guter Leitfaden für das Marktgeschehen sein. Ein weiterhin schwacher Dollar würde ein 2017-Deja-vu bedeuten, wo billige US-Dollar-Liquidität insbesondere die Märkte der Entwicklungsländer stützte. Ein anziehender Dollar hingegen würde wahrscheinlich das Gegenteil bedeuten und für risikobehaftete Anlageklassen eher negativ sein. Ein weiterer wichtiger Makrofaktor ist die Inflation. Eine deutlich höhere Inflation würde die Zentralbanken zu einer markanten Straffung der Geldpolitik zwingen, was den Märkten und der globalen Wirtschaft sicher nicht gut täte.

Welche konkreten Ratschläge können wir den Anlegern geben?

BAHRKE: Die Geldpolitik vollzieht derzeit einen Rollenwechsel, indem sie sich, dank der jüngsten Straffungen, von einer Triebfeder für Märkte und Volkswirtschaften hin zu einem Gegenwind entwickelt. Einerseits war die Geldpolitik in den letzten Jahren ein entscheidender Treiber der Märkte, andererseits gibt es keine historische Blaupause für die derzeitigen quantitativen Straffungen, d.h. die Bilanzreduzierung der US-Notenbank. Die Marktfolgen sind also schwer absehbar. In diesem Umfeld empfiehlt sich ein gut diversifiziertes Portfolio. Aktien machen weiterhin Sinn, aber ein insgesamt etwas reduziertes Risiko auch. Man sollte also eher defensive Regionen und Sektoren

vorziehen und bei den Werten, die 2017 am meisten gestiegen sind, auf Gewinnmitnahme setzen.

Wie kann man in einem Umfeld mit Zinsen, die bei null oder sogar im negativen Bereich liegen, eine angemessene und konstante Rendite erzielen und gleichzeitig den Wert des Vermögens erhalten?

BAHRKE: In einem Niedrigzinsumfeld sollten die Anleger auch Ihre Erwartungen dementsprechend nach unten justieren. In dem jetzigen Niedrigzinsumfeld halten wir u.a. US-Staatsanleihen mit längeren Laufzeiten für fair bis günstig bewertet. Auch gibt es noch gute Möglichkeiten in Entwicklungsländern. Hier glauben wir eher an Anleihen in harter Währung, also Dollar-Anleihen, da diese sich besser behaupten dürften, falls der Dollar steigt.

Was bringt das Jahr 2018 sonst noch? Welchen Tipp kann man den Anlegern geben?

BAHRKE: Der Markt ist getrieben von zwei fundamentalen Kräften: Gier und

Furcht. Vereinfacht gesagt sollte man kaufen, wenn die Furcht am größten (und der Markt billig) ist und verkaufen, wenn Gier den Markt regiert. Die menschliche Natur funktioniert aber genau anders herum. Die meisten Investoren haben 2017 satte Gewinne erzielt. Dies erzeugt verständlicherweise Appetit auf mehr. Hier ist aber zu beachten, dass man sich nicht zu sehr von vergangenen Erfolgen leiten lassen sollte, um eben nicht in Gier zu verfallen. Wenn es am besten läuft, empfiehlt sich daher hier und da eine Gewinnmitnahme zu vollziehen. Dies gilt auch für 2018.

ZUR PERSON

Witold Bahrke



Witold Bahrke, Macro Strategist bei Nordea Asset Management.

Master in Wirtschaftswissenschaften der Uni Kopenhagen. Seine Karriere begann er als Analyst bei Danske Capital in Kopenhagen. Anschließend war er Senior Asset Allocation Strategist bei Nomura Global Markets in London.



Nordea (zusammengesetzt aus „Nordic Ideas“) ist der größte Finanzdienstleister Nordeuropas mit Sitz in Stockholm. Das Tochterunternehmen Nordea Asset Management, das eine ausgewählte Palette von Investmentfonds verwaltet, ist Partner der Sparkasse.

Ein Blick auf die Finanzmärkte

Ist eine Korrektur längst überfällig?

Angesichts der Dauer des aktuellen Aufwärtstrends (Hausse) bei globalen Aktien sowie der vielfältigen politischen Risiken fragen sich immer mehr Investoren in der Welt: „Ist eine deutliche Korrektur nicht längst überfällig?“

Der aktuelle Bullenmarkt startete in den USA, gemessen am Börsenbarometer S&P 500, Anfang März 2009. Seither legten US-Aktien um knapp 288% zu (Stichtag 18.11.2017). Ein längerer sowie stärkerer Aufwärtstrend wurde an der US-Börse nur vom Dezember 1987 bis März 2000 mit einem Plus von 582% verzeichnet.

Hausen sterben aber nicht an Altersschwäche. Beendet wurden sie in der Vergangenheit meist durch eine Kreditkrise, Ölpreisschocks, exogene Schocks oder eine restriktivere Geldpolitik. Das Risiko einer Kreditkrise sollte infolge der deutlichen Verbesserung der Kapitalquoten der Banken in den letzten Jahren und des Rückgangs der Gesamthaushaltsverschuldung relativ zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) der Industrieländer gering sein.

Die Wahrscheinlichkeit eines Ölpreisschocks ist in nächster Zeit ebenfalls moderat. Der globale Ölmarkt wird noch immer von einem Überangebot dominiert. Außerdem ist die Preissetzungsmacht der OPEC aktuell sehr gering, auch dank der anhaltenden Ausweitung des Ölangebots durch die US-Fracking-Unternehmen. In diesem Bereich ist der technische Fortschritt enorm.

„Aufwärtstrends (Hausen) sterben nicht an Altersschwäche. Zu Aktien gibt es kaum Alternativen.“

Was exogene Schocks anbelangt, so wird im Frühjahr das italienische Parlament gewählt. Es besteht die Gefahr, dass europakritische Parteien an Stimmen stark zulegen, wenngleich letzthin sowohl die 5-Sterne-Bewegung als auch die Lega Nord ihre ablehnende Haltung etwas abgemildert haben.

Anlass zur Sorge geben hingegen vor allem die anhaltenden Spannungen zwischen den USA und Nordkorea, vor allem da einem militärischen Konflikt aktuell an den Märkten nur eine sehr geringe Wahrscheinlichkeit eingeräumt wird.

Was schließlich die Geldpolitik betrifft, so dürften die wichtigsten Zentralbanken diese, aufgrund der nach wie vor relativ niedrigen Inflation, nur sehr langsam straffen. Das Wertpapierankaufprogramm der EZB wurde auf der Sitzung des EZB-Rates vom 26. Oktober um neun Monate bis mindestens Ende September 2018 verlängert. Ab Jänner wird jedoch der Umfang der monatlichen Anleihekäufe von aktuell 60 Milliarden Euro auf 30 Milliarden verringert.

Sie sehen, das globale Umfeld für Aktien ist insgesamt nach wie vor ausgesprochen positiv. Das globale Wirtschaftswachstum läuft gegenwärtig über alle Regionen synchron ab und beschleunigt sich im Allgemeinen. Sowohl der Internationale Währungsfonds (IWF) als auch die OECD haben zuletzt ihre Wachstumsprognosen leicht angehoben. Ein Wermutstropfen stellen aber die aktuellen Aktienbewertungen dar. Diese befinden sich, gemessen am Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV), deutlich über dem Durchschnitt der letzten 15 Jahre und nehmen somit ein starkes Gewinnwachstum in den nächsten Jahren vorweg. Dadurch verringert sich der Spielraum für weitere Kursanstiege. Um auf mittlere Sicht das Vermögen zu vermehren, gibt es aber angesichts der weltweit ausgesprochen niedrigen Renditeniveaus (diese befinden sich für Schuldner erstklassiger Bonität wie Deutschland nach wie vor unter null) kaum Alternativen zu Aktien. Diese sollten sich wohl dosiert und über alle Regionen diversifiziert in jedem Portfolio befinden.



Die Grafik zeigt die Entwicklung des für die US-Börsen wichtigsten Aktienindex S&P 500 von 1998 bis Ende November 2017. Seit März 2009 legten die US-Aktien um knapp 288% zu (Stichtag 18.12.2017).

ANDREAS SEPPI SCHLÄGT AUF

Normal auf dem Tennisplatz, für das „Journal“ aber einige nicht so bekannte Seiten aus seinem Leben

Andreas Seppi, Sportler des Jahres 2015, ist mit Sicherheit jener Südtiroler, der im so genannten weißen Sport international die größten Erfolge feiern konnte. Dennoch hat der Kalterer nie die Bodenhaftung verloren. Für die aktuelle Ausgabe der Hauszeitschrift der Südtiroler Sparkasse stellt er sich unseren Fragen. Aufschlag und Return gewissermaßen.

Ohne Leidenschaft und Hartnäckigkeit keine herausragenden Leistungen. Trifft dies auch bei dir zu?

SEPPI: Ja, das gilt für jede Sportart, aber nicht nur. Um Ziele zu erreichen, muss man hart kämpfen und viel Energie aufwenden. Ich musste auf viele Dinge verzichten, die man sonst in der Jugend macht, aber ich wollte Tennisprofi werden, deshalb habe ich es gern getan.

Thema Vertrauen. Es ist der Anfang und der Kitt jeder persönlichen Beziehung. Welche waren Deine wichtigsten persönlichen Erfahrungen?

SEPPI: Es wichtig, schon früh einen Menschen oder einen Coach zu finden, dem man vertrauen kann. Ich hatte das Glück, Massimo Sartori kennenzulernen, als ich elf war und er ist immer noch mein Trainer. Er ist ein Mensch, dem ich alles sagen kann. Eltern und enge Freunde sind natürlich auch Vertrauenspersonen, aber in einer anderen Art.

Mit welchen Worten würdest Du Deine Lebensphilosophie beschreiben?

SEPPI: Es war immer mein Traum, Tennis-Profi zu werden. In den letzten 15 Jahren habe ich diesen Traum gelebt und lebe ihn immer noch. Deshalb lautet meine Lebensphilosophie: Träume nicht dein Leben, sondern lebe deinen Traum.

Wie der Sieg gehört auch die Niederlage zum Sport. Wie gehst Du mit schwierigen Situationen um?

SEPPI: Im Sport wird man häufig mit solchen Umständen konfrontiert. Besonders schwierig wird es, wenn du zwar dein bestes Tennis zeigst, aber es trotzdem nicht reicht. Dann kommt die Disziplin ins Spiel. Das heißt auch in schwierigen Momenten Kampfgeist beweisen und dein Bestes geben.

ZUR PERSON

Andreas Seppi

Geboren: 21. Februar 1984

Sternzeichen: Fische

Aufgewachsen: Kaltern

Alter: 33

Familienstand: seit 2016 mit der Grödnerin Michela Bernardi verheiratet

Persönliche Webseite: www.andreasseppi.com

Sportliche Karriere:

Top Ranking ATP: 18 (2013),

Aktuelles Ranking ATP: 86

Seppi spielt seit 2004 für die italienische Davis-Cup-Mannschaft. Seine größten Erfolge sind der Titelgewinn beim ATP-Turnier von Eastbourne 2011 und bei den Turnieren von Belgrad und Moskau im Jahr 2012. Sein bestes Ranking in der Weltrangliste war der 18. Platz. Als einziger Tennisspieler aus Italien hat er es geschafft, über elf Jahren in den Top-100 zu bleiben.

„Träume nicht dein Leben, sondern lebe deinen Traum“, lautet die Lebensphilosophie von Andreas Seppi.

Wie ist dein Verhältnis zum Geld?

SEPPI: Es ist ein schönes Gefühl mit Sport Geld zu verdienen. Je besser die Leistung, desto besser der Verdienst. Aber im Sport schaue ich nicht wirklich aufs Geld. Bei jedem Match weißt du zwar im Hinterkopf, wieviel du verdienst, wenn du gewinnst, aber du spielst nicht deshalb, sondern du spielst, weil es deine Leidenschaft ist.

„Es war immer mein Traum, Tennis-Profi zu werden. Deshalb lautet meine Lebensphilosophie: Träume nicht dein Leben, sondern lebe deinen Traum!“

Auch das Sparen ist ein Wert. Den neuen Generationen wird oft vorgeworfen, sie würden zu wenig sparen. Wie ist Deine Meinung dazu?

SEPPI: Es hängt davon ab, wie man erzogen wurde. Ich bin in einer Familie aufgewachsen, in der das Sparen immer einen großen Stellenwert hatte. Auch weil meine Eltern das verfügbare Geld in mich und meinen Sport

investiert haben. Dafür bin ich ihnen sehr dankbar. Ich bin nicht ein Mensch, der sorglos mit Geld umgeht. Obwohl man sich als Tennisprofi einiges leisten könnte. Letztlich hängt es aber auch sehr vom Charakter ab.

Welchen Service erwartest Du von einem/-er Bankberater/-in?

SEPPI: Einen Ansprechpartner zu haben, der dich bei deinen wichtigen Entscheidungen beraten kann. Da braucht es viel Vertrauen. Wenn man schon längere Zeit Kunde einer Bank ist und positive Erfahrungen gemacht hat, dann ist das Vertrauen auch da. Wichtig ist, dass dir viele Möglichkeiten aufgezeigt werden, um dann selbst eine Entscheidung über eine Geldanlage treffen zu können.

Wie viele Followers hast du auf Facebook?

SEPPI: Ich habe kein Facebook-Profil. Ich bin nur auf Instagram. Da sind es 34.000.

Dein Lieblingsgericht?

SEPPI: Zwischen Pizza und Schlutzkrapfen ist es meistens ein harter Kampf.



Andreas Seppi war natürlich die große Attraktion auch beim letzten „Sparkasse ATP Challenger Val Gardena“, dem wichtigsten Tennisturnier in Südtirol. Im Bild v.l.n.r. Stephan Konder (Leiter Abteilung Kommunikation der Sparkasse), Tennis-As Andreas Seppi, Siegfried Weifner (Direktor der Sparkasse Gröden) und Ambros Hofer (Turnierdirektor).

Moritz Moroder ist Verantwortlicher der
Direktion Commercial Banking, dem die
Bezirksleiter der Sparkasse unterstehen.



WIR STELLEN UNS VOR

PRIVAT- UND GESCHÄFTSKUNDEN

Die Bezirksleiter im Überblick

Die Devise lautet: den Kunden in den Mittelpunkt stellen und seine Ansprüche bestmöglich erfüllen und bedienen. Die Organisation des Vertriebs der Sparkasse gründet auf einer fachspezifischen, nach Kundensegmenten ausgerichteten, strukturierten Beratung für Privat- (Retail) und Geschäftskunden (Unternehmen). Unserem Leitmotiv folgend, sollen unsere Privatkunden in der Filiale unsere ganze Aufmerksamkeit erfahren und sich wohlfühlen; unsere Firmenkunden hingegen besuchen wir direkt in ihren Unternehmen. Ziel ist, stets die richtigen Lösungen und die passenden Dienstleistungen anzubieten. Das Geschäftsgebiet der Bank ist in fünf Bezirke Retail und vier Bezirke Geschäftskunden eingeteilt. Doch wer sind die Leiter/-innen dieser Bezirke?

Die Bezirke „Geschäftskunden“ leiten folgende Führungskräfte:



Carmen Kerschbaumer
Bozen/Eisacktal/Gröden



Christian Delvai
Meran/Vinschgau/Über-
etsch/Unterland



Helmut Villgrater
Pustertal/Gadertal



Mauro Danuso
Provinz Trient und
Verona sowie Nordosten

Für die Bezirke „Filialgeschäft“ (Retail) zeichnen verantwortlich:



Joachim Mair
Meran/Vinschgau/Über-
etsch/Unterland



Marion Prast
Bozen/Eisacktal/Gröden



Kurt Albert Jesacher
Pustertal/Gadertal



Stefano Broll
Provinz Trient und
Verona



Mirco Magagnini
Nordosten Italiens

3 FRAGEN AN MORITZ MORODER

Warum diese Aufteilung des Geschäftsgebietes in Bezirke Retail und Geschäftskunden?

MORODER: Mit dieser Organisationsform stellt die Sparkasse den Kunden verstärkt in den Mittelpunkt, um seine Ansprüche bestmöglich erfüllen und bedienen zu können.

Was bedeutet im Konkreten Filialgeschäft bzw. Retail?

MORODER: Eine fachspezifische Rundumberatung der Privatkunden, von der Liquiditätsverwaltung bis hin zu Investitionen, von spezifischen Versicherungsprodukten bis hin zu Finanzierungen, um nur die wichtigsten Beispiele zu nennen.

Wo liegt der Fokus bei den Geschäftskunden?

MORODER: Ein Team von spezialisierten Beratern begleitet und unterstützt sie in den entscheidenden Phasen der Unternehmensentwicklung. Die Berater besuchen die Kunden in ihren Unternehmen, denn der persönliche Kontakt steht an erster Stelle.

WIR STELLEN UNS VOR

DIE TALENTSCHMIEDE

Hoch motiviert und mit großem Potential

Die Südtiroler Sparkasse investiert in die Jugend und unterstützt sie in ihrer beruflichen Entwicklung, insbesondere im Hinblick auf einen zukünftigen Generationswechsel.

„Es handelt sich um Mitarbeiter/-innen, deren hohes Potential erkannt und für die ein maßgeschneiderter Berufsentwicklungsplan ausgearbeitet wurde, um sie bereits jetzt in strategische Projekte oder Tätigkeiten einzubinden“, erklärt die Abteilungsleiterin

Personal, **Sonia Albano** (im Bild). Namentlich sind dies **Giacomo Bertorelle, Christian Giorgi, Viktoria Holzner, Fabio Manzato, Hannes Niederfriniger, Federica Pillner Hoffer, Alessandra Parise, Armin Plaickner, Daniel Platzer, Michele Rizzi, Hannes Runggaldier, Carol Schwenbacher** und **Ilaria Strambini**.



3 FRAGEN AN DIEGO RUSSO

Warum in Menschen investieren?

RUSSO: Der Erfolg von Unternehmen gründet auf die Leistungen der Menschen, die dahinter stehen, sowie ihren hohen persönlichen Einsatz und ihr Engagement. Um auf motivierte und fachkundige Mitarbeiter/-innen zählen zu können, fördert und unterstützt die Sparkasse ihre berufliche Entwicklung.

Warum das „Projekt Talente“?

RUSSO: Diese jungen Talente können zum Generationswechsel und zur Erneuerung des Managements sowie zur weiteren Entwicklung unserer Bank beitragen. Wir sind die ersten in Italien, die ein derartiges Projekt verwirklicht haben, wie uns die eingebundenen Managementberatungsgesellschaften bestätigen.

Wird also bereits jetzt für die Zukunft gesorgt?

RUSSO: Talente können sich nur dann entfalten, wenn wir sie sys-



Diego Russo ist Verantwortlicher der Direktion Operations, dem die Abteilungen Organisation & Vereinfachung, IT & Back Office, Personal und Einkauf unterstehen.

tematisch fördern und ihnen die Möglichkeit bieten, schrittweise zu wachsen. So werden sie gut vorbereitet sein, um dem derzeitigen Management der Bank auf natürliche Weise nachzufolgen. Gerade diese jungen Talente werden der Antriebsmotor zukünftiger unternehmerischer Erfolge sein.

AUSBLICK IN KUNST & LITERATUR

Kunstkalender 2018 mit verschiedenen Werken aus der Europaregion Tirol

Der Kunstkalender 2018 der Sparkasse beschäftigt sich mit dem Thema „Ausblick: in die Ferne schweifen in Kunst und Literatur“, zu dem auch die diesjährige vorweihnachtliche Ausstellung abgehalten wurde. Künstlerische und literarische Beispiele zeigten, wie vielfältig und unterschiedlich der „Ausblick“ sein kann.

Der Kalender zeigt eine repräsentative Auswahl von 13 Werken aus der Europaregion Tirol. Die gezeigten Blicke, in malerischer, foto-



Im Bild v.l.n.r. die Kuratoren Carl Kraus und Eva Gratl, sowie Gerhard Brandstätter sowie Nicola Calabrò.

grafischer und literarischer Interpretation, bieten eine ganz unterschiedliche Palette von künstlerischen Lösungen – ganz im Sinne der übergreifenden Bedeutung von Kunst in einem historischen Gebiet. Der literarische und künstlerische Ausblick gibt uns Raum, ihn mit unserer Fantasie und unseren Gedanken zu füllen, nur das Naturbild anzuschauen oder auch die Seelenstimmung zu erfassen, vielleicht einen ‚Ausblick‘ auch als persönliche Horizontzerweiterung zu begreifen.

EVENT

JAZZ & WINE

Zu Gast die elegante Raffinesse des Jazz

Großen Anklang fand die Veranstaltungsreihe „Jazz & Wine“ in den Filialen der Sparkasse. Nach der Premiere in der Sparkasse am Waltherplatz in Bozen folgten im Herbst die Events in der Sparkasse von Bruneck und Meran.

Mit den Jazzabenden hatten die Kunden die Möglichkeit, die Bank und ihre Mitarbeiter auch aus einer völlig neuen Perspektive kennen zu lernen. Der Titel der Veranstaltungsreihe „Jazz & Wine“ ist Programm: In den Sparkasse-Filialen wurden ku-

linarisch-akustische Genussabende mit Verkostung erlesener Weine und Musik in Zusammenarbeit mit der Organisation des „Südtirol Jazz Festival“ geboten. Aufgrund des großen Erfolges wird es im nächsten Frühjahr zu einer Neuauflage der Jazz-&-Wine-Abende kommen.

In Bruneck begrüßte der Hausherr der Sparkasse-Filiale, **Gerd Stolzlechner** die Gäste zur Veranstaltung, die von **Michaela Kargruber** moderiert wurde. Der Stiftsverwalter **Urban von Klebelsberg** stellte die Weine der Kellerei Neustift vor. Für die musikalische Unterhaltung sorgte das Südtiroler

„Michele Giro Quartet“.

In Meran wurden die Kunden von Bezirksleiter **Joachim Mair** und Filialleiter **Johann Reinthaler** empfangen. Der

Auftritt von „Revensch“, die neue Band der bekannten Südtiroler Sängerin und Saxophonistin **Helga Plankensteiner**, bildete den musikalischen Rahmen des Abends. Die sechsköpfige Band aus Südtiroler Musikern, wurde vom Präsi-



Sorgte für gute Stimmung: die Jazz-Band „Revensch“.

denten des Südtirol Jazz Festival, **Klaus Widmann**, vorgestellt. Für Gaumenfreuden sorgte eine Weinverkostung mit Fingerfood, durch die der Direktor der Kellerei Nals-Margreid, **Gottfried Pollinger** führte.

RÜCKBLICK

SPARKASSE-VINTAGE

Was vor 150 Jahren geschah

Vor 150 Jahren wurde nicht nur die Brennerbahn eröffnet, sondern es gab auch weitere sowohl international, als auch lokal bedeutende Ereignisse.

So verkaufte 1867 das russische Zarenreich beispielsweise **Alaska**, für 7,2 Mio. US-Dollar an die USA.

Am 1. April 1867 wurde die **Weltausstellung in Paris** eröffnet. Die Leistungsschau dauerte bis zum 3. November und wurde von rund zehn Millionen Menschen besucht. 32 Länder mit insgesamt 52.200 Ausstellern nahmen daran teil.

Am 8. Juni 1867 entstand die **Doppelmonarchie Österreich-Ungarn**, auch

als k.u.k-Monarchie oder Donaumonarchie bekannt. Sie hatte bis 1918 Bestand. Mit rund 676.000 km² (1908) war Österreich-Ungarn flächenmäßig das zweitgrößte und mit 52,8 Millionen Menschen (1914) das bevölkerungsmäßig drittgrößte Land Europas.

2017 jährt sich der 150. Todestag von **Franz Anton von Kofler** (1788-1867), Gründungsmitglied unserer Sparkasse im Jahr 1854 und eine der bedeutendsten Persönlichkeiten Südtirols im 19. Jahrhundert.

Nach seiner kaufmännischen Ausbildung in Trient und Vicenza trat er in die Bozner Handelsfirma Menz ein und führte dann ab 1830 eine eigene Han-

dels- und Finanztätigkeit. Im Jahr 1848 gründete er eine Baumwollspinnerei, die erste moderne Fabrik Südtirols.

Als der Merkantilmagistrat aufgelöst und die Handelskammer an seine Stelle trat, wurde Kofler 1851 zum ersten Präsidenten der neuen Institution bestellt. Er setzte sich maßgeblich für die Gasbeleuchtung in Bozen ein, welche die Stadt 1861 erstmals in hellem Licht erstrahlen ließ.

Seine zahlreichen Interessen reichten von Wirtschaft und Geschichte bis hin zu Kunst und Kultur. Kofler kümmerte sich mit Einsatz um die Erhaltung und Aufwertung seiner Schlösser Klebenstein und Prösels, sowie als Pächter



Franz Anton von Kofler, Gründungsmitglied der Sparkasse und einer der bedeutendsten Persönlichkeiten Südtirols im 19. Jahrhundert.

um Schloss Runkelstein. Er war aktives Mitglied der Sparkasse seit der Gründung 1854 bis zu seinem Tode 1867. Dank seiner beruflichen Verdienste erhielt er 1855 den Adelstitel. Ihm war übrigens bis Ende Oktober eine Ausstellung im Merkantilmuseum in Bozen gewidmet.

LADINIA

Die Filialleiter und ihr Team stellen Sehenswürdigkeiten ihrer Ortschaften vor

In dieser Ausgabe setzen wir die Rubrik „Verborgene Schätze“ fort. Die Filialleiter und ihr Team stellen Sehenswürdigkeiten ihrer Ortschaften vor. Nach den Filialen am Gardasee sind diesmal jene in den ladinischen Gebieten Gröden, Gadertal, Fassa und Cadore an der Reihe, in denen die Sparkasse mit insgesamt neun Filialen vertreten ist. Verbindendes Symbol ist die Sellagruppe (Foto in der Mitte).



V.l.n.r. Damian Fill, Sergio Soppelsa, Ewald Moroder, Silvia Perathoner (Filialleiterin), Andrea Perathoner und Hugo Anton Vinatzer

Silvia Perathoner: „In **Wolkenstein** ist die Pfarrkirche Maria Hilf ein beliebter Wallfahrtsort mit dem Gnadenbild von Lucas Cranach am Hauptaltar. Sehenswert sind die Fischburg, ein Jagdschloss im Stil der Renaissance (im Bild), und die Burgruine Wolkenstein, bekannt wegen des Minnesängers Oswald von Wolkenstein.“



V.l.n.r. (vordere Reihe) Valentina Clara, Lucia Cirella, Evelin Erlacher, (hintere Reihe) Christian Giorgi, Massimo Nicosia (Filialleiter), Renato Costamoling, Simon Frenademetz.

Massimo Nicosia: „**Stern/La Villa** ist wegen der Skipiste Gran Risa bekannt, auf der Skiweltcuprennen ausgetragen werden. Sehenswert ist der Ansitz Rubatsch, bekannt als Schloss Colz (im Bild). Erbaut 1518-1525 von Hans von Rubatsch zum Stern, ging der Ansitz Ende des 16. Jahrhunderts auf die Herren von Colz über. Heute finden im Ansitz kulturelle Veranstaltungen statt.“



V.l.n.r. Roberto Pizzini, Tiziana Bassot, Klaus Dapoz (Filialleiter) und Margot Caroline Oberbacher

Klaus Dapoz: „**Corvara** ist ein touristisches Zentrum im oberen Gardertal. Der Ort ist Zielpunkt des alljährlich Ende Juni/Anfang Juli stattfindenden Dolomiten-Radmarathons rund um die Sella-Gruppe. Eine neuere touristische Zielgruppe sind Golfer. Rund um Corvara konzentrieren sich auch eine Reihe von gehobenen Restaurants, die zu den besten in ganz Italien zählen. Sehenswert ist die 1347 erstmals erwähnte gotische Pfarrkirche St. Katharina (im Bild) mit ihrem Flügelaltar der Donauschule.“



V.l.n.r. Petra Brugger, Gabriel Malsiner, Siegfried Weifner, Franco Max Remo Kostner, David Rifesser, Romana Maria Denicolò, Martina Comploi (Filialleiterin), Raffael Landolfo

Siegfried Weifner: „Direkt von **St. Ulrich** Ort erreicht man dank modernster Aufstiegsanlagen die Seiser Alm oder die Seceda, von wo aus man den Blick auf die Dolomiten genießen kann. Sehenswert ist in der Pfarrkirche die riesengroße St.-Ulrich-Statue von Ludwig Moroder und das Altarbild „Anbetung der Könige“ von Josef Moroder-Lusenber. Zu nennen ist auch die Kirche von St. Jakob (ladinisch: „dlieja da Sacun“), die oberhalb von St. Ulrich mitten im Wald liegt.“



V.l.n.r. Barbara Zardini (Filialleiterin) und Andrea Ties.

Barbara Zardini: „**Abtei/Badia** grenzt direkt an die Naturparks Puez-Geisler und Fanes-Sennes-Prags. Vielbesucht ist das Geburtshaus von Pater Josef Freinademetz in Oies, dem 2003 heiliggesprochenen Chinamissionar. Sehenswert ist zudem die Wallfahrtskirche Heiligkreuz (im Bild). Bekannt ist Badia auch wegen seiner urtümlichen Höfe.“



V.l.n.r. Manuel Mellauner, Valentina Ghedini, Luca Rizzo und Martin Lerchner (Filialleiter).

Martin Lerchner: „**St. Vigil** ist der Hauptort der Gemeinde Enneberg. Al Plan de Mareo, auf ladinisch, ist abseits der Hauptdurchzugsstraße ein hervorragender Erholungsort. Aus St. Vigil stammen die Skirennfahrer Manfred und Manuela Mölgg und Katharina Lanz, die, mit einer Heugabel bewaffnet, gegen die Truppen Napoleons kämpfte.“



V.l.n.r. Deborah Secchi, Denise Crepez, Riccardo Donei (Filialleiter) und Alessio Marzioni.

Riccardo Donei: „**Canazei** liegt am Talschluss des Fassatales und ist ganzjährig ein beliebtes Ziel für Touristen. Dank seiner Nähe zum höchsten Dolomitengipfel, der Marmolata, und zur Sellagruppe, bietet Canazei in jeder Saison ein außergewöhnliches Panorama. Mit 1.465 Metern Seehöhe gehört Canazei zu den 30 höchstgelegenen Gemeinden Italiens. In Canazei findet jedes Jahr ein Rennen der Skyrunner World Series statt, eine besonders extreme Form des Berglaufs im Hochgebirge.“



V.l.n.r. Andrea Tabacchi, Laura Venturoli, Gianni Prest, Elena Monti (Filialleiterin), Sara Sacchet und Andrea Marcolina.

Elena Monti: „**Pieve di Cadore** ist der Hauptort der Magnifica Comunità di Cadore. Kulturhistorisch erwähnenswert sind (im Bild) der Sitz der Magnifica Comunità, das Geburtshaus des berühmten Malers aus der Hochrenaissance Tizian (heute ein Museum). Zu nennen ist auch die Kirche Santa Maria Nascente mit Bildern des Tizian. Zu den Sehenswürdigkeiten gehört auch das von Extrembergsteiger Reinhold Messner gegründete Messner Mountain Museum Dolomites auf dem Monte Rite, im Herzen der Dolomiten zwischen Pieve di Cadore und Cortina d'Ampezzo.“



V.l.n.r. Nicola Quandel (Filialleiter), Meri Da Col und Angelo Vecellio Salto.

Nicola Quandel: „**Auronzo di Cadore** lebt vom Winter- und Sommertourismus. Sein Gemeindegebiet umfasst den berühmten Misurinasee und die Drei Zinnen (die Nordwand hingegen gehört zur Gemeinde Sexten). Bekannt und beliebt ist auch das Skigebiet Monte Agudo, mit der längsten Sommer-Rodelbahn der Welt als besonderer Attraktion.“

