

# JOURNAL

■ NEUGIER



# Editorial

## ■ NEUGIER

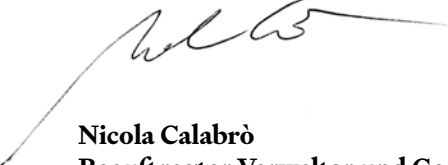
Die letzte Ausgabe der Sparkasse-Zeitschrift Journal stand ganz im Zeichen des Wachstums. Der rote Faden dieser Ausgabe, die Sie nun in den Händen halten, ist die Neugier: eine stille, aber kraftvolle Haltung, die neue Perspektiven eröffnet, Fragen entstehen lässt und uns dorthin führt, wo Bekanntes endet und Neues beginnt.

Auf den folgenden Seiten wird Neugier aus unterschiedlichen Blickwinkeln beleuchtet: Neugier ist mehr als bloßes Interesse. Sie ist Antrieb für Entwicklung und Fortschritt. In Wissenschaft und Forschung wird sie zum Motor von Entdeckungen. In Innovation und Unternehmertum nährt sie neue Ideen, mutige Entscheidungen und konkrete Lösungen. Und in der persönlichen Entwicklung lädt sie uns dazu ein, Gewohntes zu hinterfragen und den Blick über den eigenen Horizont hinaus zu richten.

Gerade in einer Zeit, die von Wandel, Komplexität und neuen Herausforderungen geprägt ist, gewinnt Neugier an besonderer Bedeutung. Wer neugierig bleibt, bleibt offen für Veränderung. Wer Fragen stellt, erkennt Chancen. Und wer bereit ist, dazuzulernen, kann Zukunft aktiv mitgestalten.

Mit dieser Haltung möchten wir Sie einladen, die neue Ausgabe des Journals zu lesen: als Einladung, neue Blickwinkel einzunehmen, Entwicklungen bewusster wahrzunehmen und der Kraft der Neugier Raum zu geben.

Wir wünschen eine gute Lektüre!



**Nicola Calabrò**  
Beauftragter Verwalter und Generaldirektor

### Impressum:

Erscheint halbjährlich | Herausgeber und Eigentümer: Südtiroler Sparkasse AG, Bozen | Verantwortlicher Direktor: Hugo-Daniel Stoffella | Eintragung: Landesgericht Bozen, Nr. 1 vom 9. Jänner 1976 | Layout&Druck: Fotolito Varesco GmbH, Auer, Juni 2026 | Redaktion: Alexa Falk, Jutta Perkmann, Silvia Santandrea, Ulrike Stubenruß, Chiara Boscutti, Michael Erlacher, Armin Weißenegger | Redaktionsschluss: 11/06/2026 | Foto: Archiv Sparkasse, Global Forum Südtirol, Andreas Senoner, SWZ iStock, shutterstock.com, pixabay.com, herb media, diverse online Archive. | Die vorliegende Schrift enthält Werbeaussagen. Vor Unterzeichnung der angebotenen Produkte bzw. Dienstleistungen die Informationsblätter sowie die Informations- und Vertragsunterlagen, die in den Filialen verfügbar und im Internet unter [www.sparkasse.it](http://www.sparkasse.it) und [www.civibank.it](http://www.civibank.it) veröffentlicht sind, aufmerksam durchlesen.



# Inhalt

- 8 Neugier ist der Anfang von allem**  
Interview mit Christian Girardi
- 10 gfs 2026**  
global forum Südtirol 2026
- 11 Die Neugier der Pioniere**  
GFS Talk auf dem Kronplatz
- 12 Im Zweifel: neugierig bleiben**  
Interview mit Carl Naughton
- 14 Neugier, die Geheimwaffe „gegen“ KI**  
Von Polaroid bis Google: der menschliche Funke, den kein Algorithmus kopieren kann
- 16 Neugier macht den Unterschied**  
Interview mit Benjamin Profanter
- 18 Das Geheimnis der intelligenten Fabrik**  
Interview mit Anna Munari
- 20 Sieben Fehler, die man vermeiden sollte**  
In Zeiten von Stress an den Finanzmärkten
- 24 Für neue innovative Unternehmen**  
Neu: Sparkasse Startup wurde gegründet
- 25 Intelligent Desk**  
Wie die Künstliche Intelligenz in die Beratung eingeführt wurde
- 29 Finanzkompetenz stärken**  
Das Engagement der Gruppe Sparkasse
- 30 Bewusst investieren**  
Neu: SPARK ETF Coach

# Neugier, die letzte Kernkompetenz

Hören Sie nie auf, Fragen zu stellen



# D

Die Welt war noch nie so reich an Antworten. Wissen ist jederzeit verfügbar – und künstliche Intelligenz beschleunigt diesen Trend radikal. Paradoxerweise wird damit eine andere Fähigkeit knapp: die Kunst, die richtigen Fragen zu stellen. Genau hier beginnt Neugier. Sie ist der Impuls hinter jeder guten Frage – eine bewusste Entscheidung, genauer hinzusehen und Zusammenhänge zu verstehen. Neugier ist mehr als eine persönliche Eigenschaft – sie wird zum strategischen Faktor für Gesellschaften, Organisationen und Individuen.

Neugier entsteht nicht nur im Kopf Einzelner. Sie ist Ergebnis von Systemen. Finnland gilt als Paradebeispiel für ein Bildungssystem, das Fragen



Die Kunst, die richtigen Fragen zu stellen: genau hier beginnt Neugier.

fördert, statt sie zu unterdrücken. Die Schweiz zeigt, dass Neugier Struktur braucht: stabile Institutionen und verlässliche Rahmenbedingungen. Im Global Innovation Index führt sie regelmäßig – Neugier ist dort kein Zufall, sondern organisiert. Italien rangiert deutlich dahinter. Das Land ist innovativer als sein Ruf – aber weniger systematisch. Es fehlt weniger an Ideen als an Strukturen.

Wohlstand wirkt dabei ambivalent: Wo nichts fehlt, fehlt oft auch der Anreiz zu fragen. Gleichzeitig schafft Sicherheit – auch finanzielle Sicherheit – den Freiraum für zweckfreie Neugier, etwa für Grundlagenforschung, Kunst, Philosophie. Neugier braucht Sicherheit, aber keine Bequemlichkeit.

#### **Unternehmen: Fragen als Führungsinstrument**

In Organisationen entscheidet Kultur darüber, ob Neugier wirkt. Die Harvard-Forscherin Amy Edmondson zeigt: In angstfreien Teams werden mehr Fragen gestellt – und diese

Teams sind leistungsfähiger. Wo Fehler bestraft werden, verstummen Fragen. Wo Fragen erlaubt sind, wird gelernt.

Ein „Curiosity Mindset“ in der Führung verschiebt den Fokus: Fragen statt Antworten, Unsicherheit produktiv nutzen, Komplexität verstehen. Führungskräfte, die so handeln, wirken zugänglicher, hören besser zu und treffen ausgewogenere Entscheidungen. In einer volatilen Welt wird die Fähigkeit, gute Fragen zu stellen,

**Wer neugierig bleibt, fragt. Wer fragt, versteht mehr – und entscheidet besser.**

zur Kernkompetenz. Unternehmerische Neugier ist dabei pragmatisch: Sie fragt weniger „Warum ist das so?“ als „Was könnte funktionieren?“

#### **Neugier ist trainierbar**

„Ich habe kein besonderes Talent. Ich bin nur leidenschaftlich neugierig“, sagte Albert Einstein. Neugier ist kein Talent, sondern eine trainierbare Haltung. Sie sagt weniger über Intelligenz aus als über Lernfähigkeit.

Beispiele gibt es viele, auch hierzulande: Reinhold Messner, der Grenzen infrage stellt. Giorgio Moroder, der Klang neu denkt.

Oder in Amerika: Barbara McClintocks Entdeckung der „springenden Gene“ wurde jahrelang belächelt. Sie beobachtete konsequent weiter – aus reiner Neugier. Jahrzehnte später folgte die Bestätigung und der Nobelpreis.

Neugierige Berufe eint eines: Fragen sind wichtiger als Antworten. Wissenschaftler, Journalisten, Ärzte, Designer – sie wissen: Gute Fragen erzeugen gute Ergebnisse. Und wer

nicht fragt, verzichtet freiwillig auf Erkenntnis.

#### **Das Paradox der Bildung**

Kinder entdecken die Welt mit Fragen: Warum ist der Himmel blau? Warum müssen wir schlafen? Warum ist das so – und nicht anders? Die „Warum“-Fragen sind der Motor kognitiver Entwicklung. Wer darauf eingeht, fördert eigenständiges Denken. Neugier braucht Zeit, Aufmerksamkeit und das Signal: Deine Frage ist wichtig.

**Die Neugier ist die Tochter der Unwissenheit und die Mutter der Weisheit.**

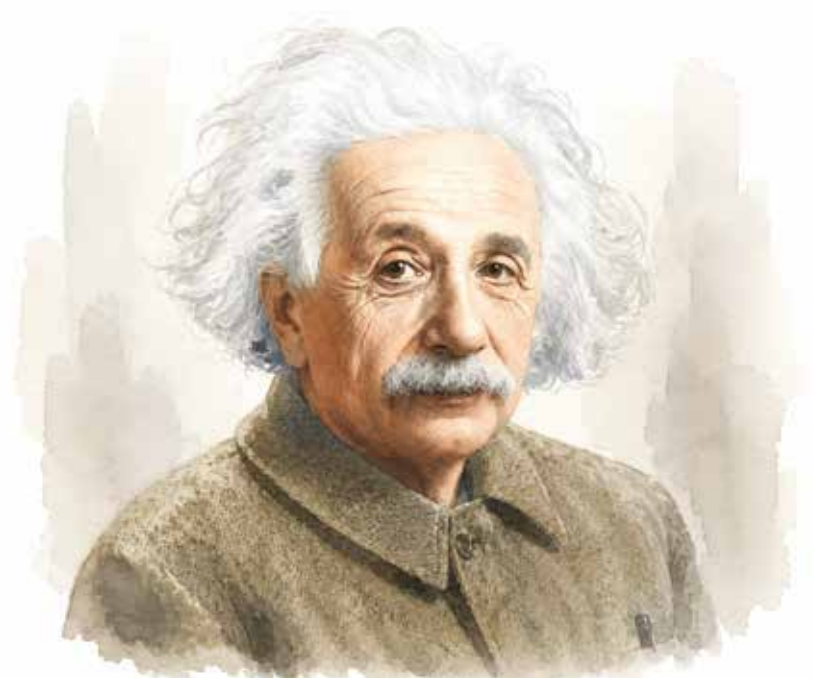
*Giambattista Vico*

Spätestens in der Schule verschiebt sich diese Logik. Dort zählt es, die richtigen Antworten zu geben. Gute Schüler liefern sie zuverlässig. Und sie stellen möglichst wenige „unnötige“ Fragen.

Wer häufig nachfragt, unterbricht den Ablauf, gefährdet die Struktur, passt nicht ins Raster. Neugier wird dadurch nicht gefördert, sondern diszipliniert – lange bevor sie sich zu einer echten Denkkompetenz entwickeln kann.

Dabei wäre die Umkehr naheliegend: Warum vergeben wir keine guten Noten für gute Fragen? Für Fragen, die präzise sind, die ein Problem auf den Punkt bringen, die neue Perspektiven eröffnen?

So entsteht ein Paradox: Wir investieren enorme Ressourcen in Bildung



„**Ich habe keine besondere Begabung. Ich bin nur leidenschaftlich neugierig.**

*Albert Einstein*

– und verlernen gleichzeitig die Fähigkeit, neugierig zu bleiben. Wir belohnen Antworten und wundern uns, dass die Fragen verschwinden.

#### **Neugier im Zeitalter der KI**

Künstliche Intelligenz liefert Antworten in bisher unerreichter Geschwindigkeit. Doch sie stellt keine eigenen Fragen. Neugier bleibt damit eine zutiefst menschliche Fähigkeit – und entscheidet zunehmend darüber, ob wir Technologie nutzen oder von ihr überholt werden.

KI erweitert unsere Möglichkeiten, aber nur für jene, die bereit sind, bessere Fragen zu stellen – und die

Antworten zu prüfen und verantwortungsvoll mit ihnen umzugehen, wie es Papst Leo XIV. in „Magnifica humanitas“ betont.

Gerade deshalb gewinnt Neugier an strategischer Bedeutung. In einer Welt voller Antworten wird sie zur entscheidenden Differenzierung - zur letzten echten Kernkompetenz. Sie

**Die Neugier steht immer an erster Stelle eines Problems, das gelöst werden will.**

*Galileo Galilei*

ist kein lautes Talent, sondern eine stille, beharrliche Haltung. Wer neugierig bleibt, fragt. Wer fragt, versteht mehr – und entscheidet besser. ■



# „Neugier ist der Anfang von allem“

**Christian Girardi über 18 Jahre Global Forum Südtirol, starke Partnerschaften und warum Neugier das Leitmotiv für 2026 ist.**

# S

Seit 18 Jahren versammelt Christian Girardi mit dem Global Forum Südtirol Stimmen aus Wirtschaft, Kultur, Wissenschaft und Politik, um große Zukunftsfragen aus unterschiedlichen Perspektiven zu beleuchten. Das Thema der diesjährigen Ausgabe: die Neugier.

**Herr Girardi, wie ist die Idee zum Global Forum Südtirol entstanden?**

**Girardi:** Aus dem Wunsch heraus, in Südtirol einen Ort des offenen Denkens zu schaffen. 2009 schien mir der richtige Zeitpunkt, Menschen aus unterschiedlichen Disziplinen zusammenzubringen und internationale Perspektiven mit den Fragen unseres Landes zu verbinden.

Das GFS war nie als klassischer Kongress gedacht, sondern als Denkfabrik für Impulse, die über den Moment hinauswirken.

**Das Jahresthema 2026 lautet „Neugierig?“. Was genau meinen Sie damit?**

**Girardi:** Neugier ist für mich weit mehr als spontane Aufmerksamkeit oder der Reiz des Neuen. Sie ist eine grundlegende menschliche Ressource – die Voraussetzung dafür, dass wir lernen, uns weiterentwickeln und offen für Veränderung bleiben. In einer komplexen Welt ist Neugier eine Haltung, die uns hilft, Fragen zu stellen, andere Perspektiven ernst zu nehmen und Wandel nicht nur auszuhalten, sondern aktiv zu gestalten. Genau deshalb erscheint mir dieses Thema heute so relevant.

**Gab es in 18 Jahren einen Moment, in dem Sie gespürt haben: Das GFS bewegt wirklich etwas?**

**Girardi:** Ja, solche Momente gab es immer wieder – vor allem dann, wenn man erlebt, dass ein Gedanke aus dem Forum hinausgetragen wird und Gespräche weiterführt, die eigentlich mit der Veranstaltung nicht enden sollten.

Besonders berührend ist für mich, wenn Menschen erzählen, dass sie einen neuen Blick auf ein Thema gewonnen haben oder dass ein Impuls sie noch lange beschäftigt.

**Seit 2021 gibt es die Zusammenarbeit mit der Sparkasse. Wie wichtig sind solche Partnerschaften?**

**Girardi:** Wenn ein Partner ein For-

”

**Neugier ist für mich die Voraussetzung dafür, dass eine Gesellschaft offen, lernfähig und zukunftsgerichtet bleibt.**

mat über mehrere Jahre begleitet, entsteht weit mehr als finanzielle Unterstützung: Es wächst ein gemeinsames Verständnis dafür, dass gesellschaftliche Debatten, geistige Offenheit und Zukunftsfragen für einen Standort unverzichtbar sind. Es ist schön, auf verlässliche Partner wie die Sparkasse zählen zu dürfen.

**Die GFS Talks haben sich als unterjährige Satelliten-Veranstaltungen**

**etabliert. Was macht sie so erfolgreich?**

**Girardi:** Die GFS Talks dienen unterjährig zur Vertiefung der Leitthemen. Eingeladen sind Vertreter unserer Partner und Sponsoren sowie Persönlichkeiten aus diversen gesellschaftlichen Bereichen, um in einem exklusiven Rahmen gesellschafts- und wirtschaftspolitische Aspekte zu vertiefen. Im Vordergrund stehen eine bereichernde Diskussion und der persönliche Austausch. Der GFS Talk im AlpINN am Kronplatz – in Zusammenarbeit mit der Sparkasse und Siemens – war ein schönes Beispiel dafür.

**Was sollen die Menschen vom GFS mit nach Hause nehmen?**

**Girardi:** Im besten Fall nicht fertige Antworten, sondern bessere Fragen. Ich wünsche mir, dass die Menschen das GFS mit dem Gefühl verlassen, innerlich in Bewegung geraten zu sein – mit neuen Perspektiven, mehr Offenheit und vielleicht auch mit dem Mut, Gewohntes neu zu denken. Wenn das gelingt, dann hat das Forum seinen Zweck erfüllt. ■



## Christian Girardi

Christian Girardi, Jahrgang 1979, ist Gründer des Global Forum Südtirol (GFS). Als leidenschaftlicher Netzwerker hat er diese unabhängige, impulsgebende Denkfabrik zu globalen Trends und Zukunftsthemen ins Leben gerufen. Im Laufe seiner beruflichen Karriere war er unter anderem bei PricewaterhouseCoopers in Mailand und bei Siemens in München tätig. Girardi ist auch Gründungspräsident von Südstern, das Netzwerk der Südtiroler/-innen im Ausland.

# gfs 2026

Die 18. Ausgabe des Global Forum Südtirol befasst sich mit dem Thema Neugier



Seit nahezu 20 Jahren setzt das Global Forum Südtirol mit einem aktuellen Leitthema gezielt Impulse und schafft den Rahmen für den Austausch zu zentralen sozioökonomischen und philosophischen Fragestellungen. Im September kommen mehr als 300 hochrangige Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Kultur, Wissenschaft und Politik zusammen, um aktuelle Entwicklungen zu diskutieren, neue Perspektiven zu eröffnen und wegweisende Denkanstöße zu geben wie auch zu erhalten.

**Neugier macht glücklich, optimistisch und verbindet uns mit anderen. Sie schenkt uns den Mut, den Wandel als Chance zu betrachten und die Grenzen des Unbekannten zu erkunden.**

Neugier: ein „nice to have“ oder Schlüsselfaktor in einer komplexen Welt? Weitere Informationen zum Jahresprogramm des Global Forum Südtirol finden Sie auf der Website: [www.globalforum-suedtirol.com](http://www.globalforum-suedtirol.com) Die

Sparkasse ist Main-Sponsor der Initiative und dies bereits seit fünf Jahren. ■

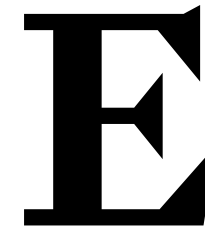
## Buchtipps

Wer das Thema „Neugier“ weiter vertiefen möchte, findet auch in Büchern spannende Denkanstöße. Christian Girardi hat drei Titel ausgewählt, die neue Perspektiven eröffnen, zum Weiterdenken anregen und zeigen, wie kraftvoll Neugier als Haltung sein kann. ■



# Neugier der Pioniere

GFS Talk auf dem Kronplatz



**Eine Diskussion rund um Neugier und Pioniergeist fand im April im „AlpiNN“ auf dem Kronplatz statt.**

Christian Girardi hatte gemeinsam mit Sparkasse und Siemens zu einem „GFS talk“ mit prominenter Besetzung eingeladen: Sternekoch Norbert Niederkofler, Federico Giudicean-



Durch die großen Panoramafenster bietet AlpiNN auf dem Kronplatz (auf einer Meereshöhe von 2.275 Metern) einen atemberaubenden 360-Grad-Blick auf die Dolomiten. Die Idee dazu stammt vom renommierten Sternekoch Norbert Niederkofler.



Nicola Calabrò sprach beim GFS Talk auf dem Kronplatz ein Grußwort.



V.l.n.r.: Norbert Niederkofler, Christoph Gamper und Federico Giudiceandrea diskutieren mit Christian Girardi.

drea, Gründer und Präsident von Microtec sowie Präsident der Freien Universität Bozen, Christoph Gamper, CEO der Durst Group, diskutierten über ihren Zugang zur Neugier, zu Experimentierfreude aber auch zu Mut und Fehlerkultur.

„Die Neugier ist die Triebfeder für Innovation und die Basis unternehmerischer Pionierleistungen und Erfolge“, erklärte Nicola Calabrò, CEO

**„Neugier ist der Kompass, der uns durch die Ungewissheit führt.“**

Federico Giudiceandrea

der Sparkasse. Die Zusammenkunft galt auch als inhaltliche Einstimmung auf das Thema des diesjährigen Global Forum Südtirol, bei dem sich alles ums Thema Neugier drehen wird.

„Neugier“, sagte Christian Girardi, „schenkt uns den Mut, die Grenzen des Unbekannten zu erkunden.“ ■

# Im Zweifel: neugierig bleiben

Neugier ist eine der wichtigsten Erfolgseigenschaften



# W

Was hält uns jung, kurbelt den Lernerfolg an und macht krisenfest? Es ist die Neugier. Forscher Carl Naughton erklärt im Interview, wie wir den kindlichen Entdeckergeist aktivieren und warum eine mit Kinderhänden zermatschte Tomate reine Ursachenforschung ist.

Herr Naughton, beginnen wir mit einer Definitionsfrage. Was ist Neugier eigentlich?

**Naughton:** In der Psychologie definieren wir Eigenschaften oft über das Verhalten. Neugierige Menschen zeigen im Wesentlichen vier Verhaltensweisen. Die erste ist die Entdeckerfreude – also die Lust, Neues zu entdecken und Fragen zu stellen. Das Zweite ist der Antrieb aus Wissensmangel: Ich merke, dass mir eine Information fehlt, und beginne gezielt zu suchen. Das Dritte ist die soziale Neugier, also das Interesse an anderen Menschen. Und das Vierte nennen wir Anspannungstoleranz. Das ist die Fähigkeit, die Ungewissheit und die potenziell unbequemen Ant-

worten auszuhalten, die das Neue mit sich bringt.

**Gibt es verschiedene Arten von Neugier?**

**Naughton:** Ja, eine ganze Reihe. Im beruflichen Umfeld untersuchen wir vor allem die epistemische Neugier – das ist der klassische Wissenshunger. Davon abzugrenzen ist die diversive Neugier: Sie macht uns zwar zu interessierten Menschen, die sich leicht faszinieren lassen, bringt uns im Job aber selten konkret weiter. Hinzu kommt die soziale Neugier. Und schließlich gibt es noch das Thrill Seeking abseits des Berufslebens – die gezielte Suche nach dem Nervenzitrus, um die eigenen Grenzen auszutesten.

**Warum lohnt es sich überhaupt, neugierig zu sein?**

**Naughton:** Die Liste der Gründe ist lang. Neugier lässt uns länger leben: Laut einer Langzeitstudie schenkt sie uns bis zu zwölf Prozent mehr Lebenszeit. Zudem wirkt sie wie ein psychologischer Krisenpuffer. Neugierige Menschen betrachten eine Krise nicht primär als Bedrohung, sondern als etwas, das sie durch Fragen verstehen und bewältigen können.

Neugierige Köpfe sind auch nachweislich kreativer. Außerdem konnte eine Kollegin nachweisen, dass beim digitalen Lernen gut 53 Prozent des Erfolgs allein auf das Konto der Neugier gehen. Sie hat also einen messbaren, positiven Einfluss auf viele Lebensbereiche.

**Sie gilt ja auch als der Triebstoff für Innovation. Wir haben ihr gesellschaftlich viel zu verdanken.**

**Naughton:** Absolut. Neugier ist eine der wichtigsten Erfolgseigenschaften unserer Spezies. Nur weil unsere Vorfahren neugierig waren, lernten sie, das Feuer strategisch zu kontrollieren und Speere mit so perfekter Gewichtsverteilung zu bauen, dass sie flogen. Aber Neugier treibt nicht nur Innovationen voran, sondern ist der Schlüssel für jede Transformation – in Unternehmen ebenso wie in der gesamten Gesellschaft. Sie öffnet uns für das

Neue.

**In einem Interview haben Sie Neugier als Überlebensinstinkt bezeichnet. Wie meinten Sie das?**

**Naughton:** Unser Gehirn muss ständig Regeln aus der Umwelt ableiten, um unser Überleben zu sichern. Wenn ein Kleinkind zehn Tomaten zermatscht, tut es das nicht, um die Eltern zu ärgern. Es betreibt Ursachenforschung: Kommt aus jeder Tomate derselbe Saft? Ist die Regel erst einmal abgespeichert, nimmt die Neugier in diesem Bereich ab. Das erklärt auch, warum wir im Alter scheinbar weniger neugierig werden. Wenn die Welt voller bekannter Regeln ist, schaltet das Gehirn in den Energiesparmodus.

**Ist Neugier eigentlich angeboren, oder kann man sie trainieren?**

**Naughton:** Die Psychologie geht von einer 50/50-Aufteilung zwischen Genetik und persönlicher Entwicklung aus. Ein Teil ist also Veranlagung, aber das Verhalten lässt sich gezielt trainieren.

Zum Abschluss: Können Sie unseren Leserinnen und Lesern drei Tipps geben, um neugieriger zu werden?

**Naughton:** Erstens: Verlernen Sie das Staunen nicht. Wir nehmen viel zu viele Errungenschaften der Natur und Technik als selbstverständlich hin. Wer bewusst hinschaut, entdeckt das Wunder im Alltäglichen.

Zweitens: Sammeln Sie Fragen, statt sofort Antworten zu erzwingen. Der Physiker Richard Feynman sagte einmal: „Ich hätte lieber Fragen, die nicht beantwortet werden können, als Antworten, die nicht hinterfragt werden können.“ Gehen Sie mit genau diesem Entdeckergeist durchs Leben.

Und drittens: Legen Sie die Angst vor dem Unbekannten ab. Wir bewerten das Neue oft vorschnell als Bedrohung, dabei ist es dem Neuen völlig egal, wie wir es wahrnehmen. Die meisten Veränderungen in unserem Alltag sind nicht lebensbedrohlich – wir können sie uns also ganz entspannt und mit einer großen Portion Neugier anschauen und unsere Perspektive bewusst wechseln. ■



**Carl Naughton**

Carl Naughton, ist Transformationspsychologe und Neugierforscher. Er ist Unidozent für Wirtschafts- und Führungspsychologie an der FOM Hochschule in Frankfurt am Main. Seine Lehr- und Praxisschwerpunkte liegen in den Bereichen Innovations- und Transformationsprozesse in Organisationen, Führung in unsicheren Kontexten sowie psychologische Grundlagen von Change- und Lernprozesse.



# Neugier, die Geheimwaffe „gegen“ KI

**Von Polaroid bis Google: der menschliche Funke, den kein Algorithmus kopieren kann**

# A

**Angesichts des scheinbar unaufhaltsamen Vormarschs der künstlichen Intelligenz (KI) entdecken immer mehr Unternehmen und Organisationen den Wert bestimmter menschlicher Eigenschaften wieder, die Algorithmen trotz ihrer exponentiellen Weiterentwicklung nicht nachbilden können: allen voran die Neugier.**

Neugier erweist sich somit zunehmend als unverzichtbare strategische Soft Skill sowie als Motor für Innovation und Entwicklung. Denn während digitale Modelle Daten verarbeiten und Aufgaben automatisieren, macht die Fähigkeit, Fragen zu stellen, un-

erwartete Verbindungen zu erkennen und den Status quo zu hinterfragen, den Unterschied zwischen Effizienz und echter Innovation aus.

## Neugier als Wettbewerbsfaktor

In einem Umfeld, in dem externe kognitive Werkzeuge täglich leistungsfähiger werden, beschränken sich vorausschauende Unternehmen nicht darauf, KI zu integrieren. Sie nutzen sie vielmehr als Katalysator, um eine Kultur der Neugier zu fördern – und machen sie so zu einem strategischen Treiber für Wandel und Wettbewerbsvorteile.

„**Stay hungry, stay foolish**“  
**Steve Jobs**

Steve Jobs

## Kreative Zusammenarbeit

Das Potenzial einer kreativen „Zusammenarbeit“ zwischen Neugier und künstlicher Intelligenz wird im Übrigen auch von den Neurowissenschaften bestätigt: „Wenn wir uns darauf beschränken würden, die von der KI angebotenen Lösungen passiv zu akzeptieren, liefen wir Gefahr, die Fähigkeit zu verlieren, innovative Ideen zu entwickeln“, erklärte kürzlich Sergio Martinoia, ordentlicher Professor für Bioengineering an der Universität Genua.

„Eine Studie der Universität Nanjing in China und eine Metaanalyse der Universität München in Deutschland“, fügte er hinzu, „haben gezeigt, dass die Zusammenarbeit mit generativer KI die kreative Leistung steigern kann. Zugleich besteht aber auch das Risiko, die Vielfalt der Ideen zu verrin-

gern. Deshalb ist es wichtig, die eigene persönliche kreative Intelligenz weiterzuentwickeln, damit KI zu einer Art ‚Muse‘ werden kann, die mögliche Ideen verstärkt.“

## Neugier als Geheimwaffe

Neugier als „Geheimwaffe“ für die Unternehmensentwicklung ist im Grunde nichts Neues. Sie wird vielmehr oft so stark hervorgehoben, dass sie beinahe zum Gründungsmythos, wenn nicht sogar zur Folklore wird. Ohne näher auf das allzu oft zitierte „Stay hungry, stay foolish“ von Steve Jobs und das Phänomen Apple einzugehen, zählt zu den bekanntesten Anekdoten jene über den Polaroid-Gründer Edwin Herbert Land. Während eines Familienurlaubs in New Mexico machte er ein Foto von seiner dreijährigen Tochter. Sie fragte ihn, warum sie das Ergebnis nicht sofort sehen könne. Anstatt die Frage als kindliche Fantasie abzutun, nahm Land die Herausforderung an und brachte sie in das von ihm gegründete Unternehmen ein. Etwas mehr als drei Jahre später präsentierte er den ersten Prototyp einer Sofortbildkamera, die später den Markt revolutionierte.

## Arbeitszeit der Neugier widmen

Bleiben wir in den USA: Seit 1948 gewährt der multinationale Konzern 3M seinen Forschenden 15 Prozent ihrer

**Die größte Herausforderung ...**

... besteht darin, Neugier nicht auf einen ersten kreativen Funken zu reduzieren, sondern sie im Arbeitsalltag einzusetzen.

Arbeitszeit, die sie frei persönlichen Projekten widmen können, um ihre Neugier zu kultivieren.

Aus dieser Entscheidung sind überraschende Erfolgsgeschichten entstanden – darunter die Post-it-Klebezettel.

## „20% Time Rule“ von Google

Dasselbe Prinzip wurde über Jahre hinweg auch von Google mit der sogenannten „20% Time Rule“ verfolgt: einem Freiraum für intellektuelle Entfaltung, aus dem Projekte wie AdSense und Google News hervorgegangen sind.

## Das Beispiel Leonardo Del Vecchio

Ein solcher Ansatz prägte in Italien beispielsweise seit jeher das unternehmerische Abenteuer von Leonardo Del Vecchio. Schritt für Schritt führte er Luxottica dazu, die Produktionskette der Brillenindustrie vertikal zu integrieren – und machte das Unternehmen zu einem Giganten an der Schnittstelle zwischen Mode und Medizintechnik. Heute fördert diese Haltung auch Innovationen im Bankensektor: Traditionelle Banken stellen sich der Herausforderung durch neue digitale Challenger, indem sie Produkte und Servicemodelle weiterentwickeln – zum Vorteil der Kundinnen und Kunden.

## Die größte Herausforderung

All dies sind eindrucksvolle Beispiele für Intuitionen, die aus einer Denkweise entstanden sind, die heute geschützt und zugleich mit der parallelen Anwendung künstlicher Intelligenz verbunden werden muss.

Die größte Herausforderung für eine etablierte Organisation besteht nämlich darin, Neugier nicht auf einen ersten kreativen Funken zu reduzieren, sondern sie im Arbeitsalltag einzusetzen – ohne Angst davor, die ausgetretenen Pfade des „Business as usual“ zu verlassen. ■

Paolo Paronetto – *Il Sole 24 ORE Radiocor*

# Neugier als Wettbewerbsvorteil

Interview mit Benjamin Profanter

# N

Neue Wege denken, alles hinterfragen, nie stehenbleiben: Das ist die Betriebsphilosophie von Benjamin Profanter (42), Inhaber der Natur-Backstube Profanter in Brixen. Warum er seinen Betrieb auf autarke Energieversorgung umgestellt hat, was in Europa versäumt wurde – und warum ihm kinder- und enkeltaugliches Wirtschaften ein besonderes Anliegen ist.

Herr Profanter, Sie sind der erste Brotsommelier Südtirols, lassen Getreide lokal anbauen und baut nun auf ein neuartiges autarkes Energiekonzept. Woher kommt Ihr Sinn für Innovation?

**Profanter:** Ich bin von Grund auf ein neugieriger Mensch. Mit dem Status quo kann ich mich auf Dauer nicht zufriedengeben – ich hinterfrage vieles und denke oft:

Das muss doch besser gehen. Für einen Betrieb gilt ohnehin: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit. Ein Innovationsstau ist genauso gefährlich wie ein Investitionsstau – bei-



Benjamin Profanter vor seinem 1000-kWh-Akku: Weg von Öl und Gas lautet seine Devise. Profanter Natur-Backstube

des holt man irgendwann nicht mehr auf.

**Innovation ist für Sie das Um und Auf?**

**Profanter:** Das ist sicher ein Teil unseres Erfolgs in der Nische: Wir versuchen, Trends früh zu erkennen, bevor sie groß sind – nicht nur bei Kundenbedürfnissen, sondern ent-

lang der gesamten Wertschöpfungskette. Besonders wichtig ist mir das ökosoziale Wirtschaften. Wir haben schon von Nachhaltigkeit geredet, als die meisten Leute noch gar nicht gewusst haben, was das ist. Das bedeutet anfangs oft höhere Kosten und mehr Aufwand, weil wir Technologien einsetzen, die erst vor der Skalierung für den Massenmarkt stehen.

Das sieht man aktuell bei unseren Investitionen in Photovoltaik und Elektroöfen.

gesetzt, wären wir heute viel unabhängiger von Öl- und Gasimporten.

”

**Ich bin von Grund auf ein neugieriger Mensch. Mit dem Status quo kann ich mich nicht zufriedengeben. Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.** Benjamin Profanter



**Sie setzen auf ein autarkes Energiekonzept. Wie läuft das konkret?**

**Profanter:** Wir wollten weg von Öl und Gas – aus Umweltgründen, aber auch, um unabhängiger von globalen Krisen zu werden. Wir setzen auf Photovoltaik, kombiniert mit einem Batteriespeicher. Unsere Heizöl-Öfen wurden durch Elektroöfen ersetzt. Das bringt ökologische Vorteile, mittelfristig aber auch wirtschaftliche. Die Investitionen rechnen sich nicht sofort, doch in sechs bis acht Jahren produzieren wir unseren Strom praktisch gratis.

**Glauben Sie, dass Nachhaltigkeit künftig ein entscheidender Wettbewerbsfaktor sein wird?**

**Profanter:** Das ist sie schon heute. Regionale Produkte, lokale Lieferanten und eine unabhängige Energieversorgung machen Betriebe krisensicherer und weniger abhängig vom Ausland. Die Technologien dafür haben wir längst. Nachhaltigkeit ist deshalb ein echter Wettbewerbsvorteil – auch wirtschaftlich. Hätte Europa vor 20 Jahren stärker auf erneuerbare Energien und Energiespeicher

**Anderes Thema: Getreide für Ihre Brotproduktion wird lokal angebaut...**

**Profanter:** Dahinter steckt vor allem eine ökologische Überlegung. Wir wollen den Bauern wieder mehr Ackerbau und Fruchtfolge ermöglichen – das ist wichtig für Boden und Tierwelt. Südtirol wird sich zwar nie vollständig selbst mit Getreide versorgen können, aber wir können zumindest einem Teil der Bauern eine Perspektive abseits von Subventionen bieten. Wir möchten ein Wissenszentrum und Leuchtturmprojekt sein, das zeigt, dass ökosoziales Wirtschaften und wirtschaftlicher Erfolg zusammengehen können. Mir liegt kinder- und enkeltaugliches Wirtschaften am Herzen. Firmenerfolg messen wir deshalb nicht nur an Umsatz und Gewinn, sondern auch am Gemeinwohl. Wenn ich weiß, dass wir die Welt im Kleinen jeden Tag ein bisschen besser hinterlassen, dann macht mich das zufrieden.

**Gibt es Rückmeldungen der Kunden, dass Ihre Strategie geschätzt wird?**

**Profanter:** Ja, die gibt es. Wir haben

einen sehr hohen Stammkundenanteil. Trotz Teuerung und Krise konnten wir unsere Umsätze steigern, und zwar nicht über höhere Preise, sondern über mehr Absatz. Weil immer mehr Menschen erkennen, dass wir einiges anders machen – Auswahl der Rohstoffe, Verzicht auf Backmittel oder indem wir Brot so backen wie früher.

**Als ständig Suchender: Haben Sie schon ein neues Projekt im Kopf?**

**Profanter:** Mir schwirrt viel im Kopf herum. Grundsätzlich lag unser Fokus bisher immer stärker auf Qualitätswachstum als auf Umsatzwachstum. In den nächsten Jahren möchten wir unseren Marktanteil ausbauen, um mehr regionale und biologische Lebensmittel auf den Tisch zu bringen. ■



## Profanter Natur-Backstube

Familienunternehmen seit drei Generationen und seit knapp 60 Jahren, gegründet von Leo Profanter, der zusammen mit seiner Frau Gertraud eine Backstube in Milland bei Brixen eröffnet hat. 1982 folgte Helmuth Profanter, der erstmals Bio-Getreide einkaufte und eine Osttiroler Steinmühle angeschafft hat, um erstmals frisches Vollkornmehl mahlen zu können. Geführt wird heute das Unternehmen von Benjamin Profanter, Jahrgang 1983, erster und einziger Brotsommelier Südtirols.

# Die intelligente Fabrik

Ein Geschäftsmodell, das Strategie und Nachhaltigkeit perfekt miteinander verbindet



# H

**Haben Sie schon einmal von der sogenannten „intelligenten Fabrik“ gehört? Wie lässt sich sicherstellen, dass robotergestützte Technologien eine echte Unterstützung für die Mitarbeitenden sind – und nicht einfach ein Ersatz? Diese und weitere Fragen beantwortet Anna Munari, CEO von Tecnosystemi AG, in einem exklusiven Interview.**

Was hat Ihr Unternehmen strategisch dazu bewogen, eine Benefit-Gesellschaft zu werden, und wie hat diese Entscheidung die täglichen Produktionsprozesse sowie die Systeme zur Messung der Auswirkungen auf die Gemeinschaft verändert?

**Munari:** Im Jahr 2021 haben wir uns entschieden, unser Engagement für ein verantwortungsbewusstes und transparentes Geschäftsmodell auch rechtlich zu verankern und mit notarieller Urkunde wurde das Unternehmen in eine Benefit-Gesellschaft umgewandelt. Diese Entscheidung stellt einen strategischen und identitätsstiftenden Schritt dar, der darauf abzielt, Ziele

des Gemeinwohls in die eigene Satzung zu integrieren und sie neben das traditionelle Gewinnziel zu stellen. Die Umwandlung war die konsequente Weiterentwicklung einer Unternehmenskultur, die bereits seit Jahren von Werten wie gesellschaftlicher Verantwortung, Transparenz und Bewusstsein geprägt ist. Die Einführung dieses Modells ermöglicht es unserem Unternehmen, wirtschaftlichen Mehrwert zu schaffen und zugleich positive Auswirkungen für Menschen, Gemeinschaft, Umwelt und Territorium zu erzielen. Jährlich veröffentlichen wir einen Bericht über die erzielten Auswirkungen, indem Ziele, Maßnahmen und Ergebnisse dargelegt werden und so die Messbarkeit unserer unternehmerischen Leistungen gewährleistet ist.

**Das Unternehmen setzt stark auf die sogenannte „intelligente Fabrik“ und Automatisierung 4.0. Wie gelingt es Ihnen, die Einführung robotergestützter Technologien mit der Wertschätzung der Mitarbeitenden in Einklang zu bringen und sicherzustellen, dass Automatisierung eine Unterstützung und kein Ersatz für Ihre Beschäftigten ist?**

**Munari:** Die intelligente Fabrik von Tecnosystemi mit ihren drei Produktionsstandorten zeichnet sich durch den hohen Anspruch und die Innovationskraft der eingeführten Automatisierungen aus. Die laufende Implementierung neuer Maschinen, Anlagen und Technolo-

gien der neuesten Generation ersetzt nicht die Arbeit der Menschen, sondern trägt zur Schaffung und Festigung neuer interner Kompetenzen bei. Dadurch kann das Produktionspersonal höher qualifizierte und spezialisierte Aufgaben übernehmen – im Sinne einer gezielten Aufwertung des Humankapitals.

Darüber hinaus ermöglichen diese technologisch fortschrittlichen Systeme einerseits, jene Prozessphasen zu erleichtern, die sich auf die Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auswirken, und andererseits, die internen Abläufe effizienter zu gestalten und zu optimieren.

**Auf welche neuen Bereiche oder Technologien wollen Sie setzen, um Ihre führende Position im Bereich Lüftung und Klimatisierung zu halten?**

**Munari:** Unser Unternehmen stellt das Wohlbefinden und die Gesund-



heit der Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt. Mit unseren verschiedenen Produktlinien – zum Beispiel Luftauslässen, Wärmerückgewinnungsgeräten, kontrollierter Wohnraumlüftung und Systemen zur Temperaturregelung in mehreren Zonen – möchten wir den Wohnkomfort verbessern und für eine bessere Luftqualität in Innenräumen sorgen. Gesunde und angenehme Wohn-

räume sind für uns schon immer ein wichtiges Ziel. Deshalb entwickeln wir Produkte, die zu nachhaltigerem Bauen beitragen.

Dabei achten wir auch auf die Umwelt: Einige unserer Produkte verfügen über eine Zertifizierung durch eine unabhängige Stelle, die ihre Umweltauswirkungen bewertet. So unterstützen wir eine bewusstere Planung und Bauweise. ■



## Anna Munari

Anna Munari ist Beauftragte Verwalterin und Verwaltungsratsmitglied von Tecnosystemi AG Benefit-Gesellschaft mit Sitz in Vittorio Veneto (TV). Sie verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen strategische Planung, Business Development, Unternehmensorganisation und Optimierung von Abläufen, Koordination sämtlicher Prozesse, Definition strategischer Wachstumsziele sowie Entwicklung mehrjähriger industrieller Strategiepläne.

## Tecosystemi AG Benefit-Gesellschaft

Innovation, Design, Qualität, Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung prägen die DNA und die Werte von Tecnosystemi AG Benefit-Gesellschaft. Das Unternehmen ist seit über 30 Jahren im Bereich HVAC (Heating, Ventilation, Air Conditioning; auf Deutsch: Heizung, Lüftung und Klimatisierung) tätig und hat sich eine führende Position in der Entwicklung und Herstellung von Zubehör und Komponenten für Klimatisierung, kontrollierte Wohnraumlüftung, Luftverteilung und Photovoltaik erarbeitet. Mit Hauptsitz und drei Produktionsstandorten in Vittorio Veneto (TV) steht Tecnosystemi für ein Familienunternehmen mit internationaler Ausrichtung, das sich durch Werte wie Kontinuität, Transparenz, Ethik und Resilienz auszeichnet. Hohe Qualität sowie exzellente Forschung und Entwicklung bilden die Säulen, die es Tecnosystemi ermöglicht haben, den Bedürfnissen unterschiedlichster Kunden immer besser gerecht zu werden und technische Lösungen auf höchstem Niveau mit einem breit gefächerten Produktsortiment zu entwickeln.

# Fehler vermeiden

## Typische Fehlentscheidungen in Phasen erhöhter Marktvolatilität

# D

**Die Eskalation geopolitischer Spannungen im Nahen Osten Ende Februar, ausgelöst durch den Angriff der USA und Israels auf den Iran sowie die darauffolgenden Vergeltungsmaßnahmen Teherans, führte zu einem signifikanten Anstieg der Energiepreise. In diesem Umfeld kam es zu einer vorübergehenden Korrektur an den Aktienmärkten, nachdem diese zuvor neue Allzeithochs erreicht hatten. In Anlehnung an eine Publikation von Fidelity lassen sich sieben Verhaltensmuster identifizieren, die Investoren in Phasen erhöhter Volatilität vermeiden sollten.**

**1. Investitionsentscheidungen aus einem vermeintlichen Sicherheitsbedürfnis heraus aufschieben**  
Das Abwarten des „optimalen“ Einstiegszeitpunkts führt häufig dazu, über längere Zeiträume nicht investiert zu sein und damit Renditechancen zu verpassen. Empirisch zeigen die Kapitalmärkte nämlich eine langfristige Aufwärtstendenz – oftmals auch in Phasen struktureller Unsicherheit. Das Abwarten, bis Unsicherheiten sich vollständig aufgelöst haben, führt daher häufig dazu, zu spät einzusteigen und somit echte Marktchancen ungenutzt zu lassen.



**Armin Weißenegger**, Verantwortlicher  
Direktion Finance & Treasury  
Präsident des Meetings Investments und  
Asset Allocation

**2. Einseitige Fokussierung auf Negativszenarien**

Eine übermäßige Konzentration auf Abwärtsrisiken birgt die Gefahr, strukturelle Wachstumschancen zu ignorieren. Sowohl auf den pandemiebedingten Markteinbruch 2020 als auch auf die Korrektur im Jahr 2025 infolge handelspolitischer Spannungen mit den USA folgten ausgeprägte Erholungsphasen. Eine einseitige Fokussierung auf potenzielle Negativszenarien, ohne alternative positive Entwicklungen angemessen zu berücksichtigen, führt daher häufig dazu, zu höheren Kursen wieder einsteigen zu müssen oder über weite Strecken unterinvestiert zu sein.

**3. Abwarten vermeintlich „attraktiverer“ Bewertungen**  
Nach der ausgeprägten Rallye der

vergangenen drei Jahre äußern einige Marktteilnehmer die Befürchtung, die Aktienmärkte könnten inzwischen überbewertet sein. Daraus leiten sie die Strategie ab, Positionen auf Höchstständen zu reduzieren oder mit zusätzlichen Allokationen beziehungsweise einem Wiedereinstieg zu warten, bis die Bewertungsniveaus wieder attraktiver erscheinen. Historisch betrachtet haben sich jedoch klassische Bewertungskennzahlen wie das Kurs-Gewinn-Verhältnis nicht als belastbare Instrumente für kurzfristiges Market Timing erwiesen. Hohe Bewertungsniveaus sind nicht zwangsläufig Ausdruck von Übertreibungen, sondern spiegeln häufig die Erwartung eines überdurchschnittlichen zukünftigen Gewinnwachstums wider.

**4. Übergewichtung von Liquidität und kurzfristigen Anlagen**

Liquidität vermittelt kurzfristige Stabilität, ist jedoch langfristig mit erheblichen Opportunitätskosten verbunden. Insbesondere besteht das Risiko, dass die erzielte Rendite real, also nach Inflation, negativ ausfällt. In den vergangenen 15 Jahren (Stand: 31. Mai) erzielten kurzfristige Anlagen lediglich eine durchschnittliche Jahresrendite von 0,4 % (kumuliert 6,2 %). Demgegenüber standen Staatsanleihen der Euroländer mit 2,1 % p. a. (37,0 %), Euro-Unternehmensanleihen mit Investment Grade-Rating mit 2,5 % p. a. (45,3 %) sowie globale Aktien mit sagenhaften 12,4 % p. a. in Euro (478,4 %). Mit globalen Aktien hat sich so-

mit das Anfangskapital beinahe ver-sechsfacht.

**5. Der Versuch, kurzfristige Marktbewegungen zu antizipieren**

Für Privatanleger erweisen sich jene Anlagestrategien als am wirksamsten, die auf einem klar strukturierten Anlageplan mit breiter Diversifikation über Anlageklassen, Regionen und Stile basieren – und nicht auf kurzfristigen Prognosen, konzentrierten Werten auf einzelne Aktien oder einzelne Sektoren und auch nicht auf dem Folgen von vorübergehenden Modeerscheinungen am Finanzhimmel.

**6. Unzureichende Berücksichtigung steuerlicher Effekte sowie anfallender Kosten**

Häufige Umschichtungen sowie der Einsatz steuerlich ineffizienter Anlageinstrumente (z. B. ausschüttende Fonds) können die Nettoerträge signifikant reduzieren. Steuerliche Aspekte sollten daher integraler Bestandteil jeder strategischen Asset-Allokation sein.

**7. Die Suche nach der „perfekten“ Anlage**

Kapitalmarktinvestitionen sind grundsätzlich mit Unsicherheit verbunden. Langfristig erzielen Anleger jedoch tendenziell bessere Ergebnisse, wenn sie diszipliniert investiert bleiben. Sofern ein den individuellen finanziellen Bedürfnissen angemessener Anlageplan vorliegt, sollte dieser nicht durch die Suche nach der vermeintlich perfekten Einzelanlage oder dem idealen Markteinstiegszeitpunkt infrage gestellt werden.

Fazit: Erfolgreiches Investieren erfordert einen angemessenen Anlagehorizont, eine angemessene Risikobereitschaft, eine breite Diversifikation sowie die Disziplin, auch in Phasen erhöhter Unsicherheit investiert zu bleiben. Letztere lässt sich insbesondere durch eine sorgfältige Finanzplanung stärken, die auch einen „Liquiditätspuffer“ vorsieht, auf den jederzeit und ohne Verlust zugegriffen werden kann. Dieser ermöglicht nämlich kurzfristigen Liquiditätsbedarf in volatilen Marktphasen zu decken, ohne beste-

**Fazit:**

Erfolgreiches Investieren erfordert einen angemessenen Anlagehorizont, eine angemessene Risikobereitschaft, eine breite Diversifikation sowie die Disziplin, auch in Phasen erhöhter Unsicherheit investiert zu bleiben. Letztere lässt sich insbesondere durch eine sorgfältige Finanzplanung stärken, die auch einen „Liquiditätspuffer“ vorsieht, auf den jederzeit und ohne Verlust zugegriffen werden kann. Dieser ermöglicht nämlich kurzfristigen Liquiditätsbedarf in volatilen Marktphasen zu decken, ohne bestehende Anlagepositionen potenziell mit Verlust veräußern zu müssen. ■

hende Anlagepositionen potenziell mit Verlust veräußern zu müssen. ■

**Tabelle: Gesamtrendite (total return) in Euro über verschiedene Anlagehorizonte (Stand 31.05.2026)**

Asset	Jährliche Durchschnittsrendite			Gesamtrendite		
	5 Jahre	10 Jahre	15 Jahre	5 Jahre	10 Jahre	15 Jahre
Inflation Italiens*)	3,8 %	2,3 %	1,8 %	20,1 %	24,8 %	30,0 %
Staatsanleihen der Euroländer 0-3 Monate	1,5 %	0,5 %	0,4 %	7,5 %	5,1 %	6,2 %
Staatsanleihen der Euroländer	-2,0 %	-0,1 %	2,1 %	-9,8 %	-1,3 %	37,0 %
Unternehmensanleihen in Euro	0,3 %	1,2 %	2,5 %	1,5 %	13,0 %	45,3 %
Globale Aktien	13,0 %	12,6 %	12,4 %	84,4 %	226,5 %	478,4 %

\*) Die letzten verfügbaren Inflationsdaten beziehen sich auf April 2026

**DISCLAIMER:**

Diese Veröffentlichung wurde von der Südtiroler Sparkasse AG verfasst. Die darin enthaltenen Angaben sind allgemein bekannt und stammen aus Quellen, die allgemein zugänglich sind. Das Dokument beruht auf Informationen, welche von Dritten stammen. Die Südtiroler Sparkasse erachtet diese als zuverlässig, übernimmt aber keine Gewähr für deren Vollständigkeit und Richtigkeit, da sie keine selbständige Überprüfung der Informationen vorgenommen hat. Hauptquelle für die Daten ist Bloomberg. Die Performance der Anlagen, sofern angegeben, bezieht sich auf die Vergangenheit. Die historischen Ergebnisse stellen keinen Indikator für die zukünftige Performance dar. Alle angeführten Angaben werden in gutem Glauben aufgrund der zum Zeitpunkt der Veröffentlichung verfügbaren Informationen geliefert, können aber Änderungen, auch ohne Vorankündigung, zu jeglichem Zeitpunkt nach der Veröffentlichung unterliegen. Die Börseninformationen über Wertpapiere beinhalten in keiner Weise ein Urteil über die genannten Gesellschaften. Diese Veröffentlichung richtet sich an ein allgemeines Publikum und dient ausschließlich zum Zwecke der Information. Sie stellt weder eine Anlageberatung noch eine Aufforderung zum Erwerb oder zur Veräußerung von Finanzinstrumenten dar. Diese würden eine Analyse der spezifischen finanziellen Bedürfnisse des Kunden und seiner Risikoneigung erfordern. Jegliche Entscheidung ein Finanzgeschäft abzuschließen, beruht somit ausschließlich auf dem eigenen Risiko der Adressaten der vorliegenden Publikation. Ein Haftungsanspruch aus der Nutzung der angeführten Informationen wird ausgeschlossen. Eine inhaltliche Verwertung der Publikation, zur Gänze oder auszugsweise, ist nur mit Quellenangabe der Südtiroler Sparkasse AG zulässig.

# Bassano del Grappa

Die fünfte Filiale in der Provinz Vicenza



Die traditionelle Banddurchtrennung.

Die Sparkasse baut ihr Filialnetz in der Provinz Vicenza weiter aus und eröffnet eine neue Filiale in Bassano del Grappa. Der neue Standort ist bereits die fünfte Filiale der Bank in der Provinz, neben zwei in Vicenza, einer in Thiene und einer in Montebelluna.

Zur Einweihungsfeier erschien die gesamte Führungsspitze der Sparkasse mit dem Präsidenten **Gerhard Brandstätter**, dem Vize-Präsidenten **Carlo Costa** und CEO **Nicola Calabrò**. Der Bürgermeister der Stadt, **Nicola Finco**, begrüßte in seiner Ansprache die Eröffnung der neuen Filiale. Der Abt von Bassano, **Andrea Guglielmi**, segnete die Räumlichkeiten und das Team, das unter der Führung des Direktors **Alessandro Bosio**, in der Filiale tätig ist. Die Gruppe Sparkasse verfügt in der Region Veneto bereits über 43 Filialen, knapp 63.000 Kunden, über 200 Angestellten, 2,6 Milliarden (Mrd.) Euro Ausleihungen und über 3 Mrd. Euro Einlagen. ■



V.l.n.r. Filippo Tosato, Federico Rova, Giorgia Scarnati, Mirco Magnanini, Alessandro Bosio, Stefania Rosa, zusammen mit dem CEO Nicola Calabrò.



Abt Andrea Guglielmi segnete die Räumlichkeiten und das Team.



Bürgermeister Nicola Finco wünscht dem Filialdirektor Alessandro Bosio viel Erfolg.

# Corporate: neue territoriale Organisation

Sechs Bereiche garantieren die Nähe zu den Territorien

Die Gruppe Sparkasse stellt ihre neue territoriale Organisation im Corporate-Banking vor. Künftig gibt es sechs Corporate-Bereiche, um noch näher an den Unternehmen und an den Bedürfnissen der Territorien zu sein. Schauen wir uns gemeinsam an, worum es geht und wer die Verantwortlichen und Ansprechpartner vor Ort sind.



**Carmen Kerschbaumer**



ist die neue Verantwortliche für das Corporate Banking in Südtirol; dazu gehört auch die Einheit Top Clients unter der Leitung von Ulrich Oberhofer;

**Elisabetta Turri**



für das Trentino;

**Giorgia Celi**



für die Region Veneto;

**Daniela Monesi**



für die Region Emilia-Romagna;

**Roberto Polesello**



für Friaul-Julisch Venetien;

**Davide Tosca**



für die Lombardei.

**Carmen Kerschbaumer** und **Elisabetta Turri** stehen für Kontinuität und langjährige Erfahrung innerhalb der Sparkasse.

**Giorgia Celi**, **Daniela Monesi** und **Davide Tosca** bringen hingegen Führungserfahrung aus anderen Banken mit. Sie haben die neuen Projekte und Herausforderungen der Sparkasse mit großer Begeisterung angenommen.

Der neu geschaffene Einheit Corporate Banking für die Lombardei wird über die Filialen Mailand und Crema tätig sein. Neben dem Verantwortlichen **Davide Tosca** wird sie auf ein Team aus 4 Beraterinnen und Beratern sowie 3 Assistentinnen und Assistenten zählen können.

**Stefano Benassi**, der in den vergangenen drei Jahren Lombardei und Emilia-Romagna hervorragend geleitet hat, wird künftig in der Abteilung Corporate Banking tätig sein.

„Dies ist ein bedeutender Schritt, der die Präsenz unserer Bankengruppe im Firmenkundensegment stärkt und unseren Willen bestätigt, in die Geschäftsentwicklung und in die Nähe zu den Regionen zu investieren“, unterstreicht **Emiliano Picello**, Verantwortlicher der Direktion Private & Corporate Banking der Gruppe Sparkasse. ■

## Neu: SPARKASSE startup

Für neue innovative Unternehmen



**Sparkasse Startup nennt sich die neue Einheit, die sich ganz auf innovative Unternehmen und Start-ups konzentriert.**

Ziel ist es, diese Unternehmen bestmöglich zu begleiten: mit geförderten Finanzierungen, gezielter Beratung und einem Netzwerk aus ausgewählten Partnern und Investoren. Denn Innovation braucht nicht nur gute Ideen, sondern auch die richtige Unterstützung.

Die Einheit war bisher unter dem Namen LDV20 bekannt. Nun wurden ihre Aufgaben und ihre Ausrichtung neu definiert. Sparkasse Startup bietet eine umfassende Begleitung, die über die klassische Kreditvergabe hinausgeht.

**Eine Anlaufstelle für viele Themen**  
Sparkasse Startup unterstützt nicht



nur das Vertriebsnetz der Bank bei Finanzierungen für Start-ups. Die Einheit begleitet innovative Unternehmen auch in ihren Wachstumsplänen und bei der Suche nach Kapital.

### Die Dienstleistungen

Zu den angebotenen Dienstleistungen zählen:

- Informationen zu Ausschreibungen und Wettbewerben;
- Kontakte zu ausgewählten Investoren und Partnern;
- spezielles Konto für die ersten Phase der Unternehmenstätigkeit.

### Unterstützung für Unternehmen im gesamten Einzugsgebiet

Sparkasse Startup ist nicht zufällig entstanden. Das Projekt wurde über mehrere Jahre entwickelt und gründet auf den konkreten Bedürfnissen der Unternehmerinnen und Unternehmer. Ziel ist es, eine verlässliche Anlaufstelle für innovative Unternehmen in Trentino-Südtirol, Venetien, Friaul-Julisch Venetien und in Teilen der Emilia-Romagna zu sein. ■

## Gemeinsam für den Weinbau

Sparkasse und Freie Weinbauern Südtirol arbeiten enger zusammen

**Die Freien Weinbauern Südtirols (FWS) und die Sparkasse arbeiten enger zusammen.**

Als erster Schritt fand ein gemeinsamer Austausch zu den Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten statt, an dem über 40 interessierte Weinbauern teilnahmen. Gesprächsthema waren die aktuell verfügbaren Förderinstrumente sowie deren Zusammenspiel mit bankseitigen Finanzierungslösungen. ■



V.l.n.r.: FWS-Direktor Peter Robatscher, FWS-Präsidentin Magdalena Pratzner, Michele Marioni (Leiter der neu geschaffenen Abteilung Agribusiness der Sparkasse), Hermann Stuppner (Leiter der Abteilung Betriebsberatung im Südtiroler Bauernbund), Joachim Mair (Vertriebsleiter Sparkasse), Andrea Brignoli (Unternehmensberater) und Andreas Radin (Agronom und Spezialist der Sparkasse).

# KI in der Beratung

Wie die Künstliche Intelligenz in die Beratung eingeführt wurde

# I

„International Desk“ heißt die Abteilung der Sparkasse, die Unternehmen beim Einstieg in ausländische Märkte oder beim Ausbau ihrer internationalen Geschäftstätigkeit begleitet. Die jüngste Neuerung: Die Künstliche Intelligenz (KI) wurde in die Beratung eingeführt. Sind Sie neugierig, zu wissen, wie? Darüber haben wir mit Massimiliano Manca, Verantwortlicher der Abteilung International Desk, gesprochen.



Massimiliano Manca ist Leiter der Abteilung International Desk der Gruppe Sparkasse.

ckelt wurde, um die Spezialistinnen und Spezialisten bei Aufgaben im Bereich Trade Compliance zu unterstützen.

**Wir sind neugierig: Was bedeutet eigentlich Trade Compliance?**

**Manca:** Unter Trade Compliance versteht man die Gesamtheit aller Bestimmungen und Kontrollmechanismen, die sicherstellen, dass Import- und Exportgeschäfte im Einklang mit den geltenden Vorschriften erfolgen – etwa Zollbestimmungen, Sanktionen, Embargos sowie Kontrollen in Bezug auf Waren und Länder. Kurz gesagt: Trade Compliance hilft, rechtliche, wirtschaftliche und reputationsbezogene Risiken im internationalen Handel zu vermeiden.

**Und was macht der Trade Compliance Agent?**

**Manca:** Es handelt sich um ein Tool, das bei Trade-Finance-Geschäften

Kontrollen zu Geschäftspartnern und Ländern durchführt und mögliche kritische Punkte in Echtzeit meldet.

**Läuft das also alles ohne menschliches Eingreifen ab?**

**Manca:** Nein, ganz im Gegenteil. Die Entscheidungen der Spezialistinnen und Spezialisten werden mit dem „Agenten“ geteilt. Dadurch kann sich das System weiterentwickeln und verbessern. Das Ergebnis ist eine deutlich stärkere Kontrolle operativer Risiken und zugleich eine spürbare Verkürzung der Bearbeitungszeiten.

**Wir bleiben neugierig: Gibt es weitere Neuerungen im Bereich KI, die für die nächste Zeit geplant sind?**

**Manca:** Der Innovationsweg geht weiter. Martina, unsere Spezialistin im SACE-Team, testet derzeit einen neuen KI-Agenten zur Überwachung sogenannter Adverse Media. Dabei geht es um das Erkennen negativer Presseberichte über Personen oder Unternehmen, die SACE-Produkte nutzen oder sich gerade im Onboarding befinden.

**Auf wen stützen Sie sich bei der Entwicklung dieser technologischen Lösungen?**

**Manca:** Eine entscheidende Rolle spielen dabei die Direktion Digital & Innovation sowie die IT-Einheit unserer Bankengruppe.

Durch den Austausch mit unseren Spezialistinnen und Spezialisten bestätigen sie sich als wichtige Partner bei der Entwicklung technologischer Lösungen für die Gruppe Sparkasse. ■



Wir stellen euch „Trade Compliance Agent“ vor, der neue KI-Agent der Gruppe Sparkasse.

**Die Abteilung International Desk blickt in die Zukunft: durch einen neuen Ansatz, bei dem Fachkompetenz und künstliche Intelligenz sich gegenseitig stärken.**

**Manca:** Genau. Aus dieser Verbindung ist der Trade Compliance Agent entstanden – ein KI-Agent, der entwi-

# Exzellenz in der Beratung

Neu: Asset & Investment Advisory

**Wussten Sie, dass die Sparkasse ihren Kundinnen und Kunden einen spezialisierten Beratungsservice für eine anspruchsvolle und nachhaltige Vermögensverwaltung bietet? Zuständig dafür ist die Einheit Asset & Investment Advisory. Sind Sie neugierig geworden und möchten mehr darüber erfahren? Dann lesen Sie weiter.**

Die spezialisierte Einheit „Asset & Investment Advisory“ unterstützt die Private Banker unserer Sparkasse bei der Entwicklung maßgeschneiderter Anlagelösungen.

Dieser Service richtet sich an Top-Private-Kundinnen und -Kunden: Der entsprechende Beratungsvertrag ermöglicht den Zugang zu einem höheren Niveau an Analyse, Methodik



und langfristiger Begleitung – für eine anspruchsvollere und nachhaltigere Vermögensverwaltung. „Ziel unserer

Arbeit ist es, effiziente Portfolios zu gestalten, die ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Risiko und Rendite bieten. Grundlage dafür sind die Erwartungen des Kunden, sein Anlagehorizont und seine persönliche Risikobereitschaft“, erklärt der Verantwortliche der Einheit, **Stefano Brancaccio**, der hinzufügt: „Die Planung erfolgt durch die Bank und wird gezielt auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten.

Grundlage dafür sind ausgewählte Best-of-Top-Private-Instrumente wie Fonds, ETFs, Zertifikate, Anleihen und internationale Aktien. Auf diese Weise bleiben die Portfolios nicht nur gut strukturiert, sondern auch unter Kostengesichtspunkten wettbewerbsfähig.“ ■

# Der Schatzmeister

Effiziente, sichere und transparente Verwaltung

**Wussten Sie, dass die Sparkasse auch als Schatzmeister für öffentliche Körperschaften tätig ist? Neugierig, was genau dahintersteckt? Hier erfahren Sie mehr.**

Die Sparkasse verfügt über eine spezialisierte Einheit, die öffentliche Körperschaften, lokale Verwaltungen, Beteiligungsgesellschaften und territoriale Einrichtungen unterstützt. Ziel ist es, eine effiziente, sichere und transparente Verwaltung der Finanzflüsse und Schatzamts-



dienste zu gewährleisten. Zuständig dafür ist Abteilung Körperschaften und Schatzamt.

Dank jahrzehntelanger Erfahrung und einer starken Präsenz im Territorium betreut diese Abteilung Service täglich Gemeinden, Bezirksgemeinschaften, Hilfskörperschaften und institutionelle Einrichtungen bei der operativen Verwaltung von Einnahmen und Ausgaben – unter Einhaltung der geltenden gesetzlichen Bestimmungen sowie der Grundsätze einer korrekten Verwaltung. ■

# Leasing in House

Sparkasse baut Unterstützung für Unternehmen aus

# L

**Leasing ist nicht nur ein Instrument zur Finanzierung und steuerlichen Optimierung, sondern stellt für Unternehmen auch einen echten strategischen Hebel dar. SPARKASSE LEASING heißt das neue Kind der Bank, um Unternehmen noch gezielter unterstützen zu können.**

Die Sparkasse hat ihre Unterstützung für Unternehmen im Leasingbereich weiter ausgebaut. Im Unter-



schied zur bisherigen Arbeitsweise oder zu jener großer Leasinggesellschaften kann jetzt die Sparkasse bei der Abwicklung des Leasings, die seit kurzem bankintern und direkt erfolgt, die Unternehmen noch gezielter begleiten: mit schnellen Entscheidungsprozessen, persönlicher Beratung vor Ort und flexiblen Finanzierungslösungen, die auf die Bedürfnisse der einzelnen Betriebe zugeschnitten sind.

„Unser Ziel ist es nicht, einfach nur Finanzierungen bereitzustellen, sondern den Unternehmerinnen und Unternehmern als strategi-

scher Berater zur Seite zu stehen“, unterstreicht **Roberto Negri**, Verantwortlicher der Abteilung Finanzdienstleistungen für Unternehmen: „In einer Zeit, in der Innovation immer schneller voranschreitet, zeigt sich unsere Verantwortung gegenüber dem Territorium darin, rasch Antworten zu geben und flexible Finanzierungsinstrumente anzubieten. So sollen die Unternehmen unsere Sparkasse immer stärker als Partner wahrnehmen, der sie dabei unterstützt, die Herausforderungen des Marktes in Wachstumsprojekte zu verwandeln.“ ■

# Authentische Beziehungen aufbauen

Mit Mitarbeitenden und Kundinnen & Kunden

Die Community der Gruppe Sparkasse zeichnet sich durch ihr konkretes Engagement für Menschen und Territorien aus.

Im Mittelpunkt steht der Mensch, ob Mitarbeitende oder Kunden. Dies bildet den roten Faden jeder Initiative, mit dem Ziel, authentische Beziehungen aufzubauen, die auf Vertrauen, Zuhören und Nähe gründen.

## Projekt „Gardensia“

Zu den bedeutendsten Initiativen zählt das Projekt „Gardensia“, das in Zusammenarbeit mit der Multiple-Sklerose-Gesellschaft AISM (Associazione Italiana Sclerosi Multipla) umgesetzt wurde. Die Initiative diente der Sensibilisierung und Solidari-



tät und bezog Mitarbeitende sowie Kundinnen und Kunden in eine einfache, aber bedeutungsvolle Geste zur Unterstützung von Forschung und Gesundheit ein. So gewinnt die Beziehung zu Mitarbeitenden und Kundinnen und Kunden eine noch tiefere Dimension: Sie geht über die reine Bankdienstleistung hinaus und öffnet sich der sozialen Verantwortung.

## Projekt „Weg zum Wohlbefinden“

Ergänzend versteht sich das Projekt „Weg zum Wohlbefinden“ als Raum für persönliches Wachstum und Selbstfürsorge.

Er bietet Gelegenheiten zum Austausch sowie hilfreiche Instrumente, um Gleichgewicht und Lebensqualität zu stärken. ■

# Nachhaltigkeit

Die Ergebnisse der Gruppe Sparkasse

Die Gruppe Sparkasse setzt ihren Weg konsequent fort, Nachhaltigkeit noch stärker in ihre Strategie und ihr Geschäftsmodell zu integrieren.

Dabei stützt sich die Bankengruppe auf eine Unternehmenskultur, die darauf ausgerichtet ist, langfristig nachhaltige Werte zu schaffen. Ausführliche Informationen zu den im Geschäftsjahr 2025 umgesetzten Initiativen finden sich im Abschnitt zur Nachhaltigkeitsberichterstattung in der konsolidierten Bilanz, abrufbar über den entsprechenden QR-Code.



Auch die Tochtergesellschaft CiviBank hat als sogenannte Benefit-Gesellschaft (Società Benefit) die im Geschäftsjahr 2025 erreichten Gemeinwohlziele transparent in ihrem sogenannten Impact Report („Relazione d’impatto“) dargestellt, der ebenfalls über den QR-Code eingesehen werden kann. ■

▶ Sparkasse



▶ CiviBank



QR  
CODE  
Aktualisieren



Im SPARK Space fand die Preisverleihung der Initiative zur Stärkung der Finanzkompetenz an den italienischen Grund- und Mittelschulen statt.

# Mehr Finanzkompetenz

## Das Engagement der Gruppe Sparkasse

Für die Gruppe Sparkasse ist Finanzbildung ein zentraler Bestandteil ihres Engagements im Bereich der sozialen Nachhaltigkeit.

Seit dem vergangenen Herbst hat die Gruppe Sparkasse ein umfassendes Programm von Initiativen im Bereich Finanzbildung gestartet.

## Projekt „Finanzkultur 2030“

In Zusammenarbeit mit der - auf Initiative der Bankenvereinigung ABI gegründeten - Stiftung FEduF (Fondazione per l’Educazione Finanziaria e al Risparmio) wurde ein strukturiertes Unterrichtsangebot ausgearbeitet. Im Mittelpunkt steht das Projekt „Finanzkultur 2030“, das gemeinsam mit der Stiftung FEduF umgesetzt wird und die aktive Beteiligung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gruppe Sparkasse vorsieht. Für das Schuljahr 2025/2026 umfasste das Programm Bildungsangebote für Schulen aller Stufen mit dem Ziel, den

## Die Ergebnisse

Die bisher erzielten Ergebnisse unterstreichen die Bedeutung des Projekts im Einzugsgebiet der Gruppe Sparkasse:

- 5 Provinzen im Nordosten Italiens wurden einbezogen;
- 16 Schulen aller Bildungsstufen mit insgesamt etwa 750 teilnehmenden Schülerinnen und Schülern haben daran teilgenommen;
- Über 17 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gruppe Sparkasse haben sich aktiv als Referentinnen und Referenten eingebracht.

bewussten Umgang mit Ressourcen zu fördern, die Bedeutung des Sparens zu vermitteln und Kompetenzen

im verantwortungsvollen Umgang mit Geld zu stärken.

## Preisausschreiben in den Schulen

Die Sparkasse, die Freie Universität Bozen und die italienische Bildungsdirektion haben im Herbst 2025 ein Partnerschaftsabkommen unterzeichnet, um die Finanzkompetenz der Student/-innen in Südtirol zu stärken. Im Schuljahr 2025/2026 wurde ein Pilotprojekt für die italienischsprachigen Schulen der Stadt Bozen durchgeführt: ein Preisausschreiben mit dem Titel „Economia in gioco“, der sich an alle Schulstufen richtete.

Im Spark Space fand die Preisverleihung statt, an der Schülerinnen und Schüler sowie Lehrkräfte aus Grund- und Mittelschulen teilnahmen. Die beteiligten Klassen entwickelten mit Ideen rund um Wirtschaft und Sparen kreative und konkrete Projekte, von Podcasts und Videos über Lernspiele und Social-Media-Kampagnen bis hin zu Business Plans. ■

# Bewusst investieren: schon in jungen Jahren

**SPARK Wertpapierdepot und SPARK ETF Coach:  
das Angebot für junge Anlegerinnen und Anleger**

# M

Mit dem SPARK Wertpapierdepot und dem neuen Beratungsmodell SPARK ETF Coach stärkt die Sparkasse Gruppe ihre Positionierung im jungen Kundensegment: ein integriertes Angebot, das vorteilhafte Konditionen mit dem Wachstum der Finanzkultur verbindet.

Das ausschließlich für Kundinnen und Kunden unter 30 Jahren konzipierte SPARK Wertpapierdepot bietet Zugang zu den wichtigsten Märkten zu vorteilhaften Konditionen und setzt die Handelsgebühren auf alle an der Borsa Italiana notierten ETFs auf null: eine Entscheidung, die eine der größten Hürden für Einsteiger beseitigt.

## **Der Mehrwert der Beratung**

Zusätzlich zum Depot entsteht SPARK ETF Coach, ein Beratungsmodell mit Fokus auf ETFs. Gemeinsam mit dem Berater in der Filiale baut der Kunde Bewusstsein auf, entdeckt Logik und Chancen dieses Instruments

und wählt die besten Lösungen des strategischen Partners Fidelity International, dessen Palette sich durch eine aktiv verwaltete Komponente auszeichnet.

„Mit diesem Angebot begleiten wir junge Erwachsene auf einem Wachstumsweg: ein Investmentansatz,

der gemeinsam mit dem Berater Bewusstsein für die Themen Sparen und Investieren aufbauen soll“, erklärt **Patrick Lombardo**, Spezialist Produkte Wealth & Beratung der Gruppe Sparkasse. ■



# Hey, du hast einen Traum?

**Spark hat das kostenlose  
Konto genau für dich.**

Von den ersten Ersparnissen bis hin zu großen Projekten: Entdecke die Konten **Spark Kids**, **Spark Teen** und **Spark bis 30** und beginne, deine Träume zu verwirklichen.

# SPA RK



**Mehr in der Filiale  
oder auf [be-spark.it](https://be-spark.it)**



# GRUPPE SPARKASSE

---

