

JOURNAL

05 Vorteile & Voucher

Club Sparkasse für Aktionäre

06 Riccardo Felicetti

Der Pastakönig

08 Blase oder Chance?

Alles über Bitcoin

10 Partner für Unternehmen

Die Corporate Banker der Sparkasse

TRADITION UND INNOVATION

VERÄNDERUNG GESTALTEN

Innovation als Antrieb zur Festigung unserer Leadership im Markt

Die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen hängt zunehmend von ihrer Fähigkeit ab, die Entwicklung ihrer Dienstleistungen bestmöglich zu steuern und weiterzuentwickeln.

Die Bankenwelt wird sich in den kommenden Jahren hauptsächlich zwei Herausforderungen stellen müssen: einerseits die Kundenbindung weiter zu stärken und andererseits die Chancen der neuen digitalen Technologien zu nutzen. Die Verbreitung des **Mobile Banking** hat viele Bankgeschäfte revolutioniert. **Wo auch immer die Nutzer sich befinden, für viele ist es mittlerweile unverzichtbar geworden, aktuell und vor Ort ihre Bankgeschäfte zu erledigen.** Mobile-Banking-Kunden schätzen die Möglichkeit, die Dienstleistungen jederzeit in Anspruch nehmen zu können. Eine weitere Herausforderung für die Zukunft sind die **Zahlungen in Echtzeit**, die sich als Alternative zum Bargeld als sehr nützlich erweisen. Ein Markt, der allein in Italien ein Volumen von etwa **300 Millionen Transaktionen innerhalb von fünf Jahren** aufweisen

wird. Dank sekundenschneller Abwicklung – mit entsprechenden Vorteilen für

„Entscheidend für den Erfolg ist das Zusammenspiel von digitalen und physischen Kanälen, vereint mit Innovation, Qualität und Effizienz in der Dienstleistung.“

den Konsumenten – werden Echtzeitzahlungen bald Alltag sein. Nachdem die **Sparkasse als erste Bank** in der Region **Apple Pay** und **Samsung Pay** eingeführt hat, sind wir jetzt die ersten, die **Satispay**, das neue und revolutionäre mobile Bezahlsystem, unseren Kunden anbieten können.

Obgleich das digitale Banking einen bedeutenden Baustein darstellt, ist das **Zusammenspiel von digitalen und physischen Kanälen** – vereint mit Innovation, Qualität und Effizienz in der Dienstleistung – **entscheidend für den Erfolg.** Die digitalen Technologien erlauben es, bisher separate Online- und Offline-Kanäle miteinander zu verbinden und so viel besser den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden entsprechen zu können.

Unser Ziel ist es, diese neuen Möglichkeiten bestmöglich zu nutzen und mit

unserem neuen Filialkonzept **maßgeschneiderte Lösungen und einzigartige Erfahrungen** zu bieten. Mit der Umsetzung unseres neuen Konzepts, das im Dezember 2017 in den Filialen in der Duca-d'Aosta-Straße in Bozen und in Sterzing vorgestellt wurde, ist der digitale Wandel zu einem festen Bestandteil der Servicestrategie unserer Bank geworden. Dieses Jahr wird das Konzept auf die Filialen **Point 12** und **Reschenstraße in Bozen** sowie **Belluno, Mailand** und **Padua** ausgeweitet.

Sir Winston Churchill sagte einmal „Nicht immer bedeutet Veränderung Verbesserung, aber um sich zu verbessern, muss man sich verändern“. **Veränderung gestalten** bedeutet für uns, dass die Filiale auch in Zukunft einen

zentralen Anlaufpunkt darstellt, in dem die Kundenbeziehung gepflegt wird; gleichzeitig gilt es aber auch, neue Möglichkeiten zu nutzen, sich **den digitalen Wandel und die Innovation zu eigen machen und einen entsprechenden Mehrwert zu schaffen.** Die Ansprüche der Kunden sind heute differenzierter; sie wünschen sich eine individualisierte Ansprache und eine qualifizierte Beratung.

Nicola Calabrò
Beauftragter Verwalter und
Generaldirektor





SPARKASSE

BRANDSTÄTTER VIZE-PRÄSIDENT DES ACRI

Die Rolle der Stiftungen und Bankinstitute im wirtschaftlichen Umfeld

Ein Interview mit dem Präsidenten der Sparkasse und Vize-Präsidenten des Sparkassenverbandes ACRI (Associazione di Fondazioni e di Casse di Risparmio).

RA Brandstätter, Sie wurden kürzlich zum Vizepräsidenten des Verbandes der Bankstiftungen und Sparkassen ACRI gewählt. Zum ersten Mal bekleidet ein Südtiroler ein so wichtiges Amt in dieser Vereinigung. Welche Bedeutung hat die Ernennung für Sie?

BRANDSTÄTTER: Diese Aufgabe, den mir der Bankenausschuss des ACRI erteilt hat, ist für mich und unsere Sparkassenfamilie eine besondere Wertschätzung. Der Sparkassenverband, mit seinen 112 angeschlossenen Stiftungen und Banken, vertritt bedeutende Inhalte und Werte, die für die gesellschaftliche, kulturelle und wirtschaftliche Entwicklung des Landes und der Territorien wesentlich und unverzichtbar sind. Diese gilt es zu festigen und weiterhin im Interesse und im Dienste der Allgemeinheit zu verfolgen. Dafür werde ich mich mit Überzeugung einsetzen.

ACRI vereinigt Bankstiftungen und Sparkassen unter einem Dach. Welche sind die Gemeinsamkeiten zweier doch unterschiedlicher Organisationen?

BRANDSTÄTTER: Bankstiftungen und Sparkassen haben die gleichen Wurzeln und sind zwei wichtige Realitäten mit territorialer Bindung im sozialen und wirtschaftlichen Bezugsrahmen. Trotz der Verschiedenartigkeit ihrer Rolle – die ersten als gemeinnützige Einrichtungen mit philanthropischer Berufung, die zweiten als Banken mit starker territorialer Verwurzelung – stellen sie Ressourcen, Projekte und Mittel für die Entwicklung und den Fortschritt der Regionen sowie ihrer Gemeinschaften bereit.

Auf dem 24. Nationalen Kongress der Bankstiftungen und Sparkassen, der kürzlich mit etwa 600 Teilnehmern stattfand, eröffneten Sie den Bankentag und führten den

Vorsitz. Daran nahmen der Präsident der italienischen Bankenvereinigung ABI (Associazione Bancaria Italiana), Antonio Patuelli, der Generaldirektor der Italienischen Notenbank „Banca d’Italia“, Salvatore Rossi, neben dem ACRI-Präsidenten Giuseppe Guzzetti teil. Ein Treffen auf höchster Ebene. Ihre Eindrücke?

BRANDSTÄTTER: Es ist eine Veranstaltung, die von großer und anerkannter Bedeutung ist. Sie findet alle drei Jahre statt und dient zur Bestandsaufnahme über die Rolle, die Tätigkeiten und Perspektiven der Bankstiftungen

„Uns liegt viel daran, den Wohlstand und die Zukunft unserer Region mitzugestalten. Die Sparkasse nimmt diesbezüglich eine wichtige Rolle im Einzugsgebiet wahr.“

und der Sparkassen. Die Anwesenheit des Staatspräsidenten Sergio Mattarella, der mit großem Applaus begrüßt wurde, unterstrich die Wichtigkeit dieses Kongress.

Im Mittelpunkt der Arbeiten stand das Thema „Identität und Wandel“. Warum dieses Motto?

BRANDSTÄTTER: Der Themenbereich gründet auf der Idee, dass die Mitglieder des ACRI – Stiftungen und Sparkassen, unter Beibehaltung der ihnen eigenen Werte, auf die stetige Weiterentwicklung ihrer jeweiligen Bestimmungen und Aufgaben ausgerichtet sind.

Greifen wir einen Ihrer Gedanken auf: „stetige Weiterentwicklung“. In den kommenden Jahren stehen die Banken vor vielen bedeutenden Veränderungen. Welches ist das richtige Rezept?

BRANDSTÄTTER: Digitale Technologien haben die Zugangshürden in allen wirtschaftlichen Sektoren, einschließlich des Bankwesens verringert. Banken stehen daher in einem veränderten Umfeld mit neuen Dienstleistern im Wettbewerb. Gleichzeitig müssen sie auf die Wünsche der Kunden nach mehr Individualität und Effizienz eingehen.

Ein Umfeld voller Herausforderungen also?

BRANDSTÄTTER: Sicher ist dieses Szenario eine Herausforderung für die Banken; gleichzeitig eröffnet es aber auch neue Chancen und Perspektiven, um Innovationen bei Produkten und Dienstleistungen schneller umzusetzen, auch im Rahmen von Partnerschaften und Kooperationen. In der Finanzwelt der Zukunft werden jene erfolgreich sein, die innovativ sind und die neuen Technologien nachhaltig nutzen konnten. Eine Bank benötigt heute, mehr denn je, den richtigen Unternehmergeist.

In Ihrer Rede auf dem ACRI-Kongress betonten Sie die zentrale und unverzichtbare Rolle der Sparkassen im Kontext eines Europas der Regionen. Wie ist das gemeint?

BRANDSTÄTTER: In einem globalisierten Finanzsystem besteht die Gefahr, den Kontakt mit der Region, ihrer Einzigartigkeit und ihren Werten zu verlieren. Die Sparkassen sind im Verbund eines Europas der Regionen, Triebfedern der Wirtschaft und geben Familien und Unternehmen einen grundlegenden Rückhalt. Ihre kapillare Präsenz im Territorium ist entscheidend, da dort immer noch ein Großteil der Unternehmen entsteht und tätig ist. Und diese spielen eine wichtige Rolle bei der Erhaltung und Entfaltung des Wohlstandes in einem Europa der Regionen.

Die Territorialbank ist also immer noch aktuell?

BRANDSTÄTTER: Absolut! Auch deshalb hat der Gouverneur der italienischen Notenbank, Ignazio Visco, im Jahresbericht, der Ende Mai vorgelegt wurde, das Thema der Territorialbanken zweimal dezidiert angesprochen.

Um beim Thema zu bleiben: Es besteht also eine feste Verbindung

zwischen Territorialbank und Wirtschaftsgefüge des Territoriums?

BRANDSTÄTTER: Der Zugang zu den notwendigen Finanzierungsquellen ist für kleine und mittlere Unternehmen von großer Bedeutung und entscheidend für deren Entwicklung. Die Territorialbanken stellen einen wichtigen Antrieb für sie dar und sind somit für die gesamte Wirtschaft, gerade in schwierigen Zeiten, von großer Bedeutung und als Infrastruktur unverzichtbar. In jenen Gebieten, wo Territorialbanken abhandengekommen sind, ist die Kreditverfügbarkeit für Klein- und Mittelbetriebe oft schwieriger geworden.

Welche Rolle spielt die Südtiroler Sparkasse in diesem Rahmen?

BRANDSTÄTTER: Uns liegt viel daran, den Wohlstand und die Zukunft unserer Region mitzugestalten. Die Sparkasse nimmt diesbezüglich, auch dank der Stiftung, eine wichtige Rolle im Einzugsgebiet wahr.

In Zukunft gilt es, das richtige Gleichgewicht zwischen unserer Aufgabe als Bankdienstleister mit dem Kunden im Mittelpunkt und der Einbeziehung neuer digitaler Technologien zu finden.



KUNDENBEFRAGUNG

Unser größtes Kapital sind zufriedene Kunden

Die Kundenzufriedenheit ist eine tragende Säule der Unternehmensphilosophie der Sparkasse. Die Online-Umfrage von 2015 mit fast 4.000 Teilnehmern war sehr erfolgreich. Im September dieses Jahres wird nun eine neue Umfrage durchgeführt. Wir bitten unsere Kunden bereits jetzt, daran teilzunehmen, und laden sie ein, diese Gelegenheit zu nutzen, der eigenen Meinung Ausdruck zu verleihen. Ihr Urteil dient dazu, den Zufriedenheitsgrad zu messen und, bei Bedarf, die Dienstleistungsqualität zu optimieren und den Erwartungen anzupassen.

Es ist für uns wichtig zu verstehen, wie unsere Kunden die Bank wahrnehmen, wie sie die Beratung und die angebotenen Produkte beurteilen und wie sie im Allgemeinen die Bank-Kunden-Beziehung erleben.

Das Ziel der Umfrage, die wir in der Regel alle drei Jahre durchführen, besteht einerseits darin, den Grad der Zufriedenheit, die Erwartungen und Anforderungen unserer Kunden zu erheben sowie, bei



signifikanten Unterschieden zu früheren Erhebungen, Verbesserungspotentiale zu identifizieren und umzusetzen.

Den Teilnehmern steht ein Fragebogen zur Verfügung. Es gilt jene Antworten zu kennzeichnen, die am ehesten den eigenen Vorstellungen entsprechen. Der Fragebogen kann online ausgefüllt wer-

den und ist absolut anonym. Der Zeitaufwand beträgt ca. 10–15 Minuten.

Der Beitrag, den Sie als Kunde leisten können, ist für uns sehr wichtig. Dank Ihrer Meinung können wir die Art und Weise, wie wir handeln, kommunizieren, und unsere Kundenbetreuung stets verbessern.

FRIEND SPARKASSE

FREUNDE WERBEN

Es lohnt sich für beide: bei Eröffnung eines Kontos, Geschenkgutscheine im Wert von bis zu 450 Euro

Laden Sie einen oder mehrere Freunde ein, ein Konto bei der Sparkasse zu eröffnen: für beide gibt es zahlreiche Vorteile, mit Geschenkgutscheinen im Wert von bis zu 450 Euro. Monatlich, für 18 Monate, viele Prämien zur Auswahl.

Wie geht das?

- Wählen Sie einen oder mehrere Freunde aus, denen Sie die Sparkasse vorstellen möchten.

- Nun benötigen Sie den Promo-Code „Friend“. Sollten Sie diesen schon erhalten haben, so kann jeder Ihrer Freunde ihn verwenden, um ein Konto online oder in der Filiale zu eröffnen.
- Sollten Sie diesen noch nicht erhalten haben, wenden Sie sich an Ihre Filiale oder drucken Sie Ihn unter „Mitteilungen“ im ISI-banking aus.
- Sie und jene Freunde, die ein Konto eröffnen, erhalten per E-Mail einen Aktivierungscode.

Mit dem Aktivierungscode haben Sie Zugang zum reservierten Bereich von www.friend.sparkasse.it. Dort können



Monatlich viele Prämien zur Auswahl, und das 18 Monate lang.

Sie den verfügbaren Prämienkatalog ansehen und die monatlich zur Verfügung gestellten Geschenkgutscheine auswählen.

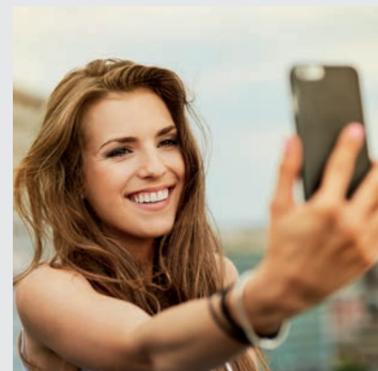
Vorteilspaket - einige Beispiele:

- Zwei Übernachtungen für zwei Personen zum Preis von einer, in einem Doppelzimmer inkl. Frühstück bei einem der teilnehmenden Hotels, „Urlaub auf dem Bauernhof“ und B&B-Betrieben;
- Verkostung von typischen Produkten in Bauernhöfen und Weinkellern;
- Abendessen 2x1 (von 2 Personen zahlt nur 1) in einem der teilnehmenden Restaurants;
- Eintritt zu „Erlebnisparkern“ und Themenparks (Abenteurparks, Vergnügungsparks, Zoos, Wasserparks usw.);
- Sportunterricht für Kinder in verschiedenen Disziplinen;
- Kreative Werkstätten für Kinder;
- Yoga oder Pilates-Kurstunden;
- Schönheitsbehandlungen.

IN WENIGEN MINUTEN

KONTO ERÖFFNEN MITTELS SELFIE

„Online ein Konto eröffnen“ ist eine neue Funktion auf der Webseite unserer Bank www.sparkasse.it, die es ermöglicht, ein Konto bequem von zuhause zu eröffnen, wobei die Feststellung der Identität über ein persönliches digitales Zertifikat mittels „Selfie“ gewährleistet wird. Mittels PC, Smartphone oder Tablet kann direkt über unsere Webseite in wenigen Minuten und mit einem einfachen Online-Verfahren selbstständig, einfach und schnell ein Bankkonto eröffnet werden.



SMARTPHONE

SAMSUNG PAY

Nachdem die Sparkasse als erste Bank den Kunden Apple Pay zur Verfügung gestellt hat, sind wir nun die erste lokale Bank und eine der ersten italienweit, die das Zahlungssystem Samsung Pay anbieten, mit dem man im Geschäft, im Supermarkt, in der Bar oder im Restaurant mit einer einfachen Handlung zahlen kann. Es genügt, die auf dem Smartphone „digitalisierte“ Karte auszuwählen, sich auszuweisen und das Smartphone an den Kartenterminal anzunähern, schon ist die Transaktion ausgeführt.



SPARKASSE WÄHLT SATISPAY

Die erste Bank in der Region mit dem innovativen Mobile-Payment

Um ihre Kunden in die neue Welt der mobilen Zahlungsmöglichkeiten zu begleiten, hat die Sparkasse Satispay gewählt und erweitert ihr Dienstleistungsangebot mit der innovativsten Lösung auf dem italienischen Markt. Die Sparkasse ist die erste Bank in der Region, die ihren Kunden dieses innovative Mobile-Payment-System bereitstellt. Für unsere Geschäftskunden stellt das Angebot eine echte Alternative zu den Kredit- und Debitkarten-Netzwerken dar und ist gleichzeitig eine hervorragende Möglichkeit, die

Kundenbeziehung zu stärken. Die Privatkunden hingegen können ihre Zahlungen mit Satispay bequem über das Smartphone abwickeln und genießen zudem sämtliche der Community vorbehaltenen Vorzüge und Ermäßigungen.



Nicola Calabrò, CEO von Sparkasse, zusammen mit Alberto Dalmaso, CEO von Satispay.

INTERVIEW

SATISPAY STELLT SICH VOR

Dalmasso „geistiger Vater“ des revolutionären Zahlungs- und Inkassosystems

Alberto Dalmasso, geboren 1984, gründete mit Dario Brignone und Samuele Pinta Satispay, das einzige italienische Unternehmen unter den von den Beratungsgesellschaften KPMG und H2 Ventures geführten Top 100 der weltweit führenden Start-ups im Finanzwesen.

Wann hat ihr Abenteuer begonnen?

DALMASSO: 2012 begannen wir den Markt zu sondieren. Das Unternehmen gründeten wir im Jahr 2013. Zunächst nur zu dritt, sind wir heute zwischen Mailand, wo sich der Hauptsitz befindet, und unserer Niederlassung in London fast 70 an der Zahl. Dazu kommt das Verkaufsteam, das in ganz Italien tätig ist, um den Vertrieb zu unterstützen.

Habt ihr auch in einer Garage begonnen, wie vielfach in Silicon Valley?

DALMASSO: Nein, in einem Dachboden in Turin und mit einem Arbeitspensum von 10 Stunden täglich. Wir waren aber so häufig in Mailand tätig, dass diese Stadt zu unserem Hauptsitz wurde.

Satispay gehört zu den weltweit besten Start-up-Unternehmen im Bereich Finanzwesen. Was ist das Geheimnis eures Erfolgs?

DALMASSO: Zusammenfassend würde ich sagen, dass es drei Hauptfaktoren gibt. Der erste ist die Unabhängigkeit, auf die Satispay aufbaut und die es uns ermöglicht, dem Markt auch hinsichtlich der Preisgestaltung ein äußerst interessantes Zahlungssystem anzubieten. Der zweite ist die Fähigkeit, die komplexe Infrastruktur, die notwendigerweise hinter einem so bedeutenden und heiklen Prozess wie dem Zahlungsverkehr



steckt, auf ein äußerst benutzerfreundliches System zu übertragen.

Und der dritte Faktor?

DALMASSO: Nicht weniger wichtig, nein von entscheidender Bedeutung glaube ich, war unsere Strategie, die Entwicklung von Satispay zu fördern, indem wir uns hauptsächlich auf den Handel konzentrierten und alles unternahmen, um den Betrieben einen nützlichen Service zu bieten, nicht nur hinsichtlich der Preisgestaltung, sondern auch hinsichtlich der Integration mit allen Kassiersystemen, die schon vorhanden sind (Kassa-Software, POS, PC) sowie in Bezug auf Dienste mit echtem Mehrwert wie das Cashback, ein außergewöhnliches Kundenbindungs- und Werbeinstrument gegenüber den Kunden. Und schließlich – ich kann es nicht oft genug betonen – ist für unser schnelles Wachstum unser Team entscheidend. Eine Gruppe außerordentlicher Menschen.

Laut den neuesten Daten des Mobile Payment & Commerce Observatory an der Polytechnischen Universität Mai-

land beliefen sich die Einkäufe über Smartphone in Geschäften im Jahr 2017 auf 70 Millionen Euro. Die Hälfte dieser 70 Millionen lief über die Satispay-App. Warum ist Satispay bei mobilen Bezahlssystemen so stark?

DALMASSO: Im Gegensatz zu anderen Anwendungen, von denen viele an bestimmte Hardware gebunden sind, handelt es sich nicht um eine andere Art von Bezahlkarten, sondern um einen wirklich innovativen und übergreifenden Service, der entsprechenden Mehrwert bietet.

Wie bewerten Sie die Partnerschaft mit der Südtiroler Sparkasse?

DALMASSO: Es ist ein äußerst wichtiger Schritt – auf den wir stolz sind –, um die Vorteile von Satispay in Südtirol und in den anderen Gebieten, wo die Sparkasse präsent ist, anzubieten, wo wir heute noch keine so hohe Verbreitung haben, wie in anderen Regionen. Aus vielen Gründen, nicht zuletzt aufgrund der touristischen „Berufung“ Südtirols, ist es für uns von grundlegender Bedeutung präsent zu sein.

Satispay bietet den zahlreichen Unternehmen in der Gegend die Möglichkeit, nicht nur von den Kunden vor Ort, sondern auch von potentiellen Interessenten aus anderen Regionen Italiens entdeckt zu werden.

Einem Touristen, der z.B. aus Rom kommt, die Möglichkeit zu bieten, in Südtirol, dank der Partnerschaft zwischen Satispay und der bekannten Südtiroler Sparkasse, eine Konditorei zu entdecken, wo er die besten Süßspeisen finden kann, ohne sich vorher um die Suche nach einem Geldautomaten kümmern zu müssen, erachte ich als eine große Bequemlichkeit.

DAS UNTERNEHMEN

Die Satispay AG ist ein innovatives Start-up-Unternehmen, das von einem jungen Team mit viel Einsatz gegründet wurde. Nach den bisherigen Finanzierungen hat die Gesellschaft kürzlich eine Kapitalerhöhung erfolgreich abgeschlossen, mit welcher die Gesamtmittel auf 26,8 Millionen Euro gestiegen sind.

DIE DIENSTLEISTUNG

Satispay ist eine Mobile Payment-Dienstleistung, ein Verbundnetz, das alternativ zu den Kredit- und Zahlkartensystemen ist. Satispay ist frei, effizient, kostenlos und sicher.

Für iPhone, Android und Windows Phone verfügbar, kann es von jedem, der über ein Kontokorrent verfügt, genutzt werden, um Geldtransfers mit den in seiner Rubrik gespeicherten Personen vorzunehmen und in den angeschlossenen Verkaufsstellen und E-Commerce-Plattformen zu bezahlen; und dies ist so einfach, wie eine SMS verschicken oder sich in den sozialen Netzwerken einloggen.

Für die Benutzer ist die Dienstleistung kostenlos. Es sind weder Einschreibgebühren noch Spesen für den Versand oder den Erhalt von Zahlungen vorgesehen.

Für die Händler, die dem Dienst beitreten, sind keine Aktivierungskosten oder Monatsgebühren, sondern lediglich eine Fixprovision von 0,20 € für die Zahlungen über 10 € vorgesehen: für alle Inkasso mit geringeren Beträgen wird keine Provision berechnet.

Neben den wirtschaftlichen Vorteilen ermöglicht Satispay eine effizientere Kundenwahrnehmung, da die Zahlung schnell erfolgt und die Wartezeiten an den Kassen reduziert werden. All dies sind gute Gründe, die kleine Geschäfte und auch wichtige Marken dazu veranlassen, Satispay als Zahlungssystem zu nutzen.

Satispay kann auch mittels PagoPA für die Zahlung von Strafen, Steuern, Gebühren und Sanitätsticket genutzt werden.

SATISPAY IN KÜRZE

(Stand: Mai 2018)

600.000 installierte Apps

320.000 aktive Nutzer mit einem Zuwachs von etwa 1.000 pro Tag.

36.000 angeschlossene Händler und Geschäfte. Pro Tag kommen etwa 150 dazu. Einige Beispiele:

Esselunga, Coop, Pam, Benetton, Caffè Vergnano, Yamamay, Eataly, Trenord, Venchi, Grom, MyChef, Old Wild West, Wiener House, Natura Sì, Total Erg, Kasanova, Repsol, Freddy, Moleskine, Motivi, Arcaplanet, MC2 St. Barth, Sorelle Ramonda, Vivigast.



NEUHEITEN FÜR DIE AKTIONÄRE

CLUB SPARKASSE

Die Vorteile exklusiv für Aktionäre der Sparkasse

Unsere Bank kann auf über 26.000 Aktionäre zählen, die eine Reihe von Vorteilen nutzen können, darunter auch die Möglichkeit, Mitglied des Club Sparkasse zu werden. Demnächst startet der Club mit zahlreichen Neuheiten.

Der Club Sparkasse ist in drei Bereiche unterteilt, und in jedem von diesen können Aktionäre eine Reihe von

Angeboten nutzen:

1. Bankprodukte,
2. Veranstaltungen,
3. Geschenkartikel.

BANKPRODUKTE

In diesem ersten Bereich sind Bankprodukte enthalten, die für alle Aktionäre zu besonders interessanten Bedingungen bereitgestellt werden (siehe unten).

VERANSTALTUNGEN

Die Club-Mitglieder können Eintrittskarten für Konzerte, Museen, Film- und Theatervorführungen, Freizeiteinrichtungen und für viele andere Events wählen, wie beispielsweise:

- Mart – Rovereto,



- Classic Festival (Meraner Musikwochen),
- Orchester Haydn,
- Gärten von Schloss Trauttmansdorff,
- Therme Meran.

Für Sportliebhaber hingegen stehen die Eintrittskarten zu den Spielen von mehreren Mannschaften zur Verfügung, wie z.B.:

- FC Südtirol,
- HC Bozen Südtirol.



VOUCHER

Auf der Basis der aktuellen Aktienanzahl bekommt jedes Club-Mitglied seine Voucher zugeteilt. Mit diesen kann es unter den verschiedenen Angeboten wählen. Die Anzahl der zur Verfügung stehenden Voucher sind jederzeit auf der Webseite des Club einsehbar.



NEUHEIT FÜR DIE AKTIONÄRE

PLATINUM & SILVER

Mit zahlreichen Vorzügen für unsere Aktionäre

Es handelt sich um das neue Angebot von Konten mit Vorteilsbedingungen, die den Aktionären mit mindestens 100 Aktien vorbehalten sind. Konto Platinum zum Vorzugspreis von 8 € monatlich (30 € für Nicht-Aktionäre) und Konto Silver zum Monatspreis von 4 € (15 € für Nicht-Aktionäre). Zu den zahlreichen Bankleistungen zählen

u.a. kostenlose Debit- und Kreditkarte, kostenlose Bargeldbehebungen am Bancomat weltweit, Rabatte auf Versicherungspolizzen, Begünstigungen bei Telepass Family und vieles andere mehr. Die Konten können auch als Gemeinschaftskonto eröffnet werden; es genügt, dass einer der Mitinhaber Aktionär, mit mindestens 100 Aktien, der Sparkasse ist.



GESCHENKARTIKEL

Die Club-Mitglieder können aus einer breiten Palette von Geschenkartikeln wählen, wie Gutscheine „Holiday plus Wellness“, Strandtücher und vieles andere mehr.

NEUHEIT: GEBURTSTAGSGESCHENK UND GESCHENK FÜR VIP-AKTIONÄRE

Anlässlich ihres Geburtstages erhalten jene Aktionäre, die im Besitz von **100 bis 299 Aktien** sind, einen Einkaufsrabatt auf eine **GIFT CARD** ihrer Wahl für Einkäufe bei führenden Anbietern.

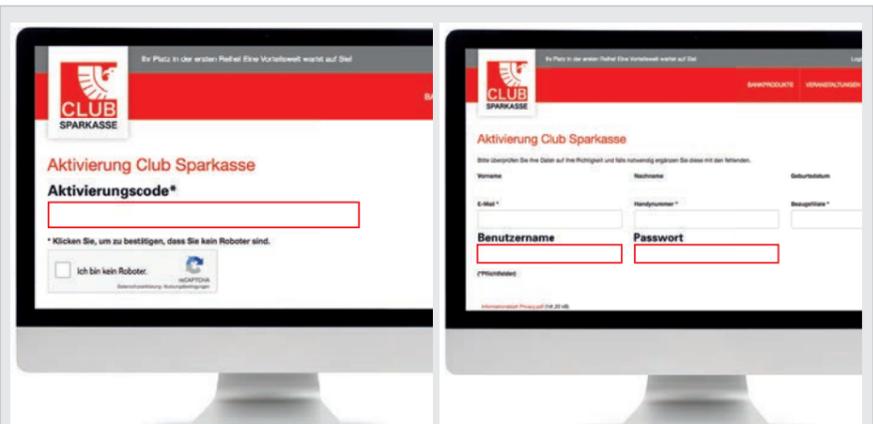
Aktionäre mit **über 300 Aktien** erhalten als Geburtstagsgeschenk **eine erlesene**

Flasche Rot- oder Weißwein aus unserem Land.



Eine weitere Neuheit ist das **Geschenk für unsere VIP-Aktionäre**, das jenen vorbehalten ist, die **mindestens 3.000 Aktien** besitzen und aufgrund der Treue und des Vertrauens zugewiesen wird.

In Folge wird das Geschenk alle drei Jahre zugeteilt. Das Geschenk besteht aus 3 Tagen Aufenthalt / 2 Übernachtungen für 2 Personen im Doppelzimmer inklusive Frühstück und Wertgutschein für Restaurant- und Hotelleistungen.



WIE MELDET MAN SICH AN?

Die Anmeldung ist kostenlos. Jene Aktionäre, über deren E-Mail-Adresse die Bank verfügt, erhalten einen Newsletter mit dem **Aktivierungscode**, der für die **Einschreibung erforderlich ist**. Den Aktionären, die hingegen über keine E-Mail-Adresse verfügen, wird eine Mitteilung, die den Aktivierungscode enthält, per Post zugesandt. Dieser ist auf der Webseite des Clubs einzugeben (siehe oben auf dem ersten Bildschirm). Anschließend öffnet sich die zweite Bildschirmseite, wo **Benutzername** und ein **Passwort** gewählt werden (siehe oben auf dem zweiten Bildschirm). Diese Daten benötigt der eingeschriebene Aktionär für **jeden weiteren Zugang** zum Club. **Es wird darauf hingewiesen, dass sich auch bereits angemeldete Mitglieder – wie oben aufgezeigt – neu einschreiben müssen.**

NEUHEIT FÜR DIE AKTIONÄRE

DEPO 48

Spardepot mit Vorzugszinssatz für Aktionäre

DEPO 48 Special Edition Aktionäre“ heißt das Spardepot mit Laufzeit von 48 Monaten und vier steigenden Zinscoupons (bis 1,30%). Die Zinsen werden alle zwölf Monate und bei Fälligkeit ausgezahlt. Je nach Anzahl der Aktien, die der Aktionär besitzt, kann Depo 48 bis zu einem Höchstbetrag von 5.000 € gezeichnet werden, für

Aktionäre, die mindestens 250 Aktien und bis zu 499 Aktien innehaben; bzw. bis zu einem Höchstbetrag von 10.000 €, für Aktionäre, die mindestens 500 Aktien besitzen. Der Mindestbetrag beläuft sich auf 1.000 €. Das diesbezügliche Festgeldkonto Depo ist kostenlos. Es handelt sich um eine zeitlich begrenzte Sonderaktion. Das Angebot gilt bis zum 30. September 2018.

DER PASTAKÖNIG

Der CEO des Nudelherstellers Felicetti im Gespräch

Felicetti stellt ein Produkt her, das aus nur drei Zutaten besteht, von denen eine gar nicht greifbar ist: Mehl, Wasser und Luft. Sind Wasser und Luft wirklich so grundlegend für die Qualität der Nudeln? Auf der anderen Seite verwendet Felicetti 40 verschiedene Rohstoffe, und auf der Firmenwebseite steht: „Nur die Leidenschaft, mit der auf Qualität geachtet wird, garantiert die Exzellenz des Ergebnisses“.

Ist Exzellenz einfach ein Marketing-Slogan oder ein grundlegender Kernwert des Unternehmens?

FELICETTI: Der Kernwert des Unternehmens besteht tatsächlich darin exzellente Rohstoffe miteinander zu vereinen: diese sind das Getreide, das ins Fleimstal geliefert wird, und die natürlichen Ressourcen des Gebietes, die von hier stammen, nämlich Wasser und Luft. Es gibt verschiedene Möglichkeiten der Verarbeitung, aber wir kennen nur eine: es

„Nur die Leidenschaft, mit der auf Qualität geachtet wird, garantiert die Exzellenz des Ergebnisses. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, aber wir kennen nur eine: es auf die bestmögliche Weise zu tun.“

auf die bestmögliche Weise zu tun. Dies mag nach einem Slogan klingen, aber seit 110 Jahren, seit vier Generationen, besteht unser Ziel darin, unsere Kunden glücklich zu machen. Das Marketing hilft uns, die Dinge zu erzählen und auf den Punkt zu bringen.

Auf der Webseite des Unternehmens liest man auch: „Arbeit, Forschung und das Experimentieren bilden einen ständigen Innovationsprozess“. Neben Exzellenz ist also auch kontinuierliche Innovation ein unverzichtbarer Erfolgsfaktor?

FELICETTI: Die Japaner verwenden den Begriff „Kaizen“ (verbessere dich ständig). Was heute innovativ ist, wird in kurzer Zeit veraltet sein, selbst in einem traditionellen Markt wie dem unseren. Ernährungsgewohnheiten, die Möglichkeiten Essen zu konsumieren, internationale Trends, Gesetzgebung, die Wahrnehmung von Ernährungssicherheit ändern sich. Wir forschen laufend über Produkte, Verpackungen und Vertriebskanäle und entwickeln diese weiter. Aber wir könnten auch nur den Wettbewerb beobachten und ihm folgen. Wir fühlen uns aber seit jeher berufen, eine Pionier- und Vorreiterrolle einzunehmen, und deshalb ist Forschung ein unverzichtbarer Faktor für unser Wachstum.

„Die Bedürfnisse der unterschiedlichsten Kunden analysieren und maßgeschneiderte Lösungen für die Vielfalt der Märkte bieten“ ist ein weiteres Prinzip Ihres Unternehmens. Also maßgeschneiderte Lösungen für Kunden und Märkte, die sich dauernd verändern – ist das überhaupt machbar? Klingt wie der Versuch der Quadratur des Kreises.

FELICETTI: In Wahrheit produziert Felicetti seit mehr als zwanzig Jahren neben der eigenen Markenware auch maßgeschneiderte Produkte für Marken nationaler und internationaler Handelsketten. Diese stellen an Felicetti besondere Anforderungen, die wir, vom Getreidefeld bis auf den Tisch, gezielt umsetzen können. Produkte lassen sich auf verschiedenste Weise individuell gestalten, von den Anbauzonen über die Getreide-

deart, von der Art wie das Getreide gemahlen wird und den Produktionsverfahren bis hin zur Verpackung.

Unser Ziel ist es, Außergewöhnliches, das nicht Standard ist, zu einem Standard zu machen. Jeder Verarbeitungsprozess ist spezifiziert und festgelegt und wird selbst zum Standard.

Ihre Familie ist seit Generationen unternehmerisch tätig. Heute setzt die vierte Generation fort, was Urgroßvater Valentino an Pionierarbeit geleistet hat. Besitzen Familienunternehmen ein Gen, das ihnen Erfolg garantiert?

FELICETTI: Es gibt kein Gen, das dir deinen ersten „unternehmerischen Atemzug“ ermöglicht. Es gibt hingegen manchmal die Fähigkeit, die Kinder dazu zu bringen, dass sie sich in die unternehmerische Tätigkeit verlieben. Dazu ist es notwendig, sie einzubeziehen und ihnen Emotionen zu vermitteln. Unsere Eltern haben dies geschafft, und ich denke, heute würden sie glücklich sein, wenn sie sehen könnten, was wir aus dem Kapital, das sie uns vererbt haben, geschaffen haben.

Projekte für die Zukunft?

FELICETTI: Wir errichten das neue Produktionsgebäude in Molina im Fleimstal; und dann geben wir die Verantwortung an die fünfte Generation weiter, die Leidenschaft und entsprechende Fähigkeiten zeigt. Aber alles ohne Eile.

Abschließend zwei persönliche Fragen. Sie spielen leidenschaftlich gerne Golf, ein Sport, bei dem es um Präzision geht. Ist dies eine Qualität, die auch als Manager nützlich ist?

FELICETTI: Den Golfsport kann man auf verschiedenste Art interpretieren. Für mich ist er eine Gelegenheit, Abstand zu gewinnen und gleichzeitig mit mir selbst einen Wettbewerb auszutragen.

Zum Schluss eine Frage, die Ihnen wahrscheinlich schon häufig gestellt worden ist: Kochen Sie? Welches ist Ihr Lieblingsgericht?

FELICETTI: Kochen ist vielleicht ein bisschen übertrieben. Sagen wir so: Ich schaffe es, meine Familie nicht verhungern zu lassen. Zwischendurch ist sie sogar angenehm überrascht. Manche Vorspeisen gelingen mir aber im Grunde ganz gut. Mein Lieblingsgericht sind Spaghetti alla Carbonara.



Felicetti stellt ein Produkt her, das aus nur drei Zutaten besteht, von denen eine gar nicht greifbar ist: Mehl, Quellwasser und reine Bergluft.



Riccardo Felicetti vor seinem Betrieb in Predazzo auf 1.018 Meter Meereshöhe und somit höchster Nudelherstellers Europas, seit 110 Jahren ein Familienbetrieb mit einem Exportanteil von 70% in die ganze Welt.

ZUR PERSON

Riccardo Felicetti, CEO der Nudelfabrik Felicetti, Präsident der Vereinigung italienischer Nudelhersteller API (Associazione dei Pastai Italiani), „Baujahr“ 1965, Matura an der Handelsoberschule, verheiratet mit Deborah, zwei Söhne (Luca, 18, und Mattia, 12), besondere Vorliebe für das Skifahren, den Golf-Sport und die gehobene Gastronomie.

DIE FAMILIE

Pasta im Herzen der Dolomiten herzustellen ist eine Herausforderung, die auf das Jahr 1908 zurückgeht. Geboren aus der Idee des Urgroßvaters Valentino, Quellwasser für den Nudelteig und die reine Bergluft zum Trocknen zu verwenden. Auf ihn folgte sein ältester Sohn Emilio. 1970 übernahm dann Emilios Sohn Valentino die Leitung des Unternehmens. Im Jahr 1995 führte der Generationswechsel die drei Vetter Riccardo, Paolo und Stefano an die Spitze der Firmenleitung, jeder mit einer genau definierten Rolle: Riccardo als Geschäftsführer, Paolo als Produktionsleiter, Enrico als Verantwortlicher für den Vertrieb. Bis 2016 blieb Valentino Präsident des Unternehmens, heute ist er Ehrenpräsident. Die 3 Vettern repräsentieren die vierte Generation der Nudelhersteller-Dynastie. Die fünfte Generation, die später das Ruder übernehmen soll, holt sich gerade an der Universität das nötige Rüstzeug.

DAS UNTERNEHMEN

Im „Pastificio Felicetti“ ist als Familienbetrieb auch heute noch gewissermaßen alles „hausgemacht“. Das Unternehmen befindet sich in Predazzo im Fleimstal auf einer Seehöhe von 1.026 Metern und ist damit der höchstgelegene Nudelhersteller in Europa.

Belegschaft: 60 Mitarbeiter (mit Bau der neuen Produktionsstätte wird diese Zahl innerhalb 2019 auf 90 aufgestockt), die insgesamt 300 Tage im Jahr in drei Tagesschichten tätig sind.

Jahresumsatz: 35 Millionen Euro

Produktion: 20.000 Tonnen Pasta im Jahr, d.h. 70 Tonnen täglich in rund 100 verschiedenen Typen zwischen kurz oder lang. Felicetti vertreibt seine Produkte in 40 Ländern weltweit.

Märkte: 30% Italien, 70% Ausland, vornehmlich Europa (darunter Österreich, Deutschland, Benelux, Großbritannien), Nordamerika (Kanada, USA), Vereinigte Arabische Emirate, Korea, Japan und Australien.

BITCOIN: BLASE ODER CHANCE?

Nur das investieren, was man als Verlust in Kauf nehmen kann

Großen Anklang fand der Vortrag zum Thema "Bitcoin: Blase oder Chance?", den die Sparkasse in Zusammenarbeit mit der Freien Universität Bozen (FUB) organisiert hat. Über 250 Personen folgten mit großem Interesse den Ausführungen und Empfehlungen der Referenten. Giuliano Talò, Verantwortlicher des Bereiches Private Banking der Sparkasse und Univ. Prof. Massimiliano Bonacchi, Leiters des neuen Studienganges "Accounting und Finanzwirtschaft" an der FUB, begrüßten die Anwesenden.

Talò ließ mit seiner Empfehlung aufhorchen, „in Bitcoin nur das zu investieren, was man zu verlieren bereit ist“, und zitierte dabei den Generaldirektor der italienischen Notenbank „Banca d'Italia“, Salvatore Rossi: „Bitcoins sind keine Währung, sondern spekulative Instrumente. Ihr Wert steigt und fällt als Folge spekulativer Bewegungen. Es handelt sich dabei nicht um ein Zahlungsmittel, oder ähnliches. Bitcoins erinnern irgendwie an UFOs.“

Anschließend referierte Armin Weissenegger, Verantwortlicher des Bereiches Finanzen und Treasury der Sparkasse, zur Frage: „Die Finanzmärkte: rational oder kryptisch?“, und gab einen aktuellen Überblick. Paolo Coletti, Forscher der Finanzinformatik an der FUB, zeigte den Anwesenden in einer praktischen Darstellung, wie man in Bitcoin investiert. Auf großes Interesse stieß auch der Vortrag von Dmitri Boreiko, Forscher der Betriebsfinanzen an der FUB, der das Thema „Anlagen in Kryptowährungen: finanzielle Aspekte“ behandelte.

Wir haben die beiden Forscher ersucht, kurz zu erläutern, was die Hauptmerkmale, Vor- und Nachteile von Bitcoins sind.

Eure Einschätzung der Bitcoins?

COLETTI: Der Bitcoin, der eigentlich als technische Eigenheit und als Transfersystem ohne dazwischengeschaltete Vermittler entstand, ist in den neun Jahren seit der Einführung enorm gewachsen. Kurzfristig wird unser tägliches Leben nicht sonderlich davon beeinflusst sein, aber Bitcoin und die mit dieser Kryptowährung einhergehende Blockchain-Technologie könnten in Zukunft möglicherweise unser Leben verändern, wie es bei Internet der Fall war, oder eben...wie eine Seifenblase platzen.

BOREIKO: Bitcoin und Kryptowährungen sind (noch) eine legitime Anlageform, aber äußerst riskant. Ob Blase oder Chance wird erst die Zukunft zeigen.

Was sind die Besonderheiten und kritischen Aspekte?

COLETTI: Jede Transaktion wird in einem öffentlichen Verzeichnis aufgezeichnet, das weltweit einsch-



Im Bild von links nach rechts: Armin Weissenegger, Dmitri Boreiko, Giuliano Talò und Paolo Coletti.



Bitcoin ist die erste und bekannteste Kryptowährung.

bar ist. Das öffentliche Verzeichnis, in dem die Transaktionen festgehalten werden, heißt Blockchain. De facto gibt es also keine Privacy. Alles ist sichtbar.

BOREIKO: Auf der Grundlage von Finanzregeln kann man festhalten, dass Risiko und Gewinn eng miteinander verbunden sind, d.h. je höher die Rendite von Bitcoins, desto höher das Risiko. Bis vor kurzem waren die Erträge in Bitcoin „paradiesisch“ hoch. Das Jahr 2018 begann aber für alle Investoren in Kryptowährungen schlecht. Bitcoin hat seit Jahresbeginn 56% verloren (Stand: 29.06.2018).

Was bedeutet „Bitcoin schürfen“?

COLETTI: Die Blockchain erstellt mathematische Rätsel, die alle zehn Minuten generiert werden. Wenn eine Person in der Lage ist, diese Rätsel zu lösen, erhält sie 50 Bitcoins und kann entscheiden, welche Transaktionen zu bestätigen sind. Diejenigen, die sich im Laufe der Zeit mit „Supercomputern“ ausgestattet haben, die versuchen, diese Rätsel zu lösen, werden „Miner“ (auf Deutsch „Knappen“) genannt. Daher der Ausdruck „Bitcoins schürfen“.

Der Erfinder der Bitcoin, Satoshi Nakamoto, entschwand aus dem Web, hinterließ jedoch zwei Regeln: Die erste ist, dass es maximal 21 Millionen Bitcoins geben wird. Alle vier Jahre werden die „schürfbaren“ Bitcoins also halbiert. Die zweite Regel ist, dass innerhalb einer Blockchain maximal 4.000 Transaktionen durchgeführt werden können. So kann die Blockchain alle zehn Minuten maximal 4.000 Transaktionen bestätigen. Aufgrund dieser Regel landen diejenigen, die nicht bestätigt werden, in der Warteschleife. Der einzige Weg, um schneller bestätigt zu werden, ist die eigenen Bitcoins mit einer hohen Provision zu verbinden.

Welche Vorteile haben Bitcoins?

COLETTI: Die wichtigsten Vorteile sind:

- Die Konten können nicht beschlagnahmt werden.
- Bezahlungen können ohne Vermittler durchgeführt werden (ohne Bank).

BOREIKO: Die wichtigsten Vorteile von Anlagen in Bitcoins sind:

- hohes Renditepotential,
- die Gewinne sind derzeit noch steuerfrei,
- es ist „in“ bzw. entspricht der Mode, in Bitcoins zu investieren.

Und welche sind die Nachteile?

COLETTI: Einige Nachteile entsprechen den Vorteilen:

- Wenn jemand Bitcoin klaut, ist es nicht möglich, diese von seinem Konto zu beschlagnahmen.

- Das Verfahren ist technisch immer noch umständlich und riskant; es muss ein eigenes Programm installiert werden; Passwort und eine Reihe von Codes zur Wiederherstellung müssen äußerst sorgfältig aufbewahrt werden.

- Bitcoins zu erwerben, ist kompliziert.

BOREIKO: Die Nachteile einer Anlage in Bitcoins sind:

- extrem volatile Rendite und hohes Verlustrisiko,
- Bitcoins unterliegen keinen international gültigen Regeln,
- es besteht wenig Klarheit darüber, was Bitcoins eigentlich sind,
- die Technologie, die dahinter steht, nämlich Blockchain, muss erlernt und verstanden werden,
- hohe Transaktionskosten und lange Ausführungszeiten.
- große Schwierigkeiten beim Wechsel von Bitcoins in herkömmliche Währungen.



BITCOIN: DEFINITION

Bitcoin ist eine Kryptowährung, die von einem anonymen Erfinder, der unter dem Pseudonym Satoshi Nakamoto bekannt ist, entwickelt und Ende 2008 im Internet vorgestellt wurde. Offiziell seit Januar 2009 gehandelt, ist es die erste Kryptowährung, die einen hohen Bekanntheitsgrad erreicht hat und als Zahlungsmittel von mehreren Internetseiten akzeptiert wurde.

Der erste Wechselkurs am 5. Oktober 2009 legte den Wert eines Bitcoins auf 1,309 Dollar fest.

Am 27. November 2013 erreichte der Wechselkurs von 1 Bitcoin zum ersten Mal die Marke von 1.000 US-Dollar.

Ein historischer Rekord wurde mit 20.000 US-Dollar für einen Bitcoin am 17. Dezember 2017 erreicht.

Seit Ende Dezember 2017 bis heute (Stand 29.06.2018) ist der Wert um 56% eingebrochen.

KRYPTOWÄHRUNG: DEFINITION

Kryptowährungen werden hauptsächlich im Internet über bankenfremde Kreisläufe genutzt und bieten sich als Alternative zu herkömmlichen Zahlungs- und Wertreservesystemen an.

DIE BEDEUTENDSTEN KRYPTOWÄHRUNGEN

Es gibt über 1.600 Kryptowährungen (Stand Mai 2018), die auf verschiedenen Märkten gehandelt werden. Die wichtigsten sind:

Bitcoin • Ethereum (ETH) • Ripple (XRP) • Litecoin (LTC) • Monero (XMR) • Waves (WAVES) • IOTA (IOTA) • Neo • Cardano • Stellar • Dash

ACCOUNTING & FINANCE

Sparkasse ist Partner des neuen Masters

Die Sparkasse ist offizieller Partner des neuen Masterstudiengangs in Accounting und Finanzwirtschaft an der Freien Universität Bozen (FUB).

Die Dauer des Masterstudiengangs beträgt zwei Jahre nach dem dreijährigen Bachelorstudiengang. Das zweite Jahr der Masterausbildung in den USA wird auch durch Unterstützung der Sparkasse ermöglicht, die drei Stipendien für die Einschreibung an der US-Universität finanziert. Darüber hinaus stellt die Sparkasse einen Diplompriis zur Verfügung, der für die beste Diplomarbeit vergeben wird. Der neue Studiengang startet mit dem akademischen Jahr 2018/19. Wir haben darüber mit dem Leiter des neuen Studiengangs Univ. Prof. Massimiliano Bonacchi gesprochen.

Professor Bonacchi, was ist das Besondere am neuen Studiengang?

BONACCHI: Der neue Master zeichnet sich durch eine starke Internationalisierung, unter Berücksichtigung der Bedürfnisse der heimischen Unternehmen aus.

Was heißt dies konkret?

BONACCHI: Die Internationalisierung



Der Beauftragte Verwalter und Generaldirektor Nicola Calabrò mit dem Leiter des neuen Studiengangs Univ. Prof. Massimiliano Bonacchi.

findet Ausdruck in der Vereinbarung mit der Zicklin School of Business des Baruch College (City University of New York), dank der herausragende Studierende die Möglichkeit haben, das zweite Studienjahr in den Vereinigten Staaten zu verbringen und ein „Double Degree“ zu erhalten.

Welche sind die Vorteile eines Double Degree?

BONACCHI: Einen doppelten Abschluss zu erhalten bedeutet den italienischen Abschluss der unibz und den amerikanischen des Baruch Colleges, nämlich den „graduate“ Titel mit dem „Master of Science in Finance“ zu erlangen.

SPARKASSE & SÜDSTERN

FORUM DER FINANZWELT

Südstern Banking & Finance Talk by Sparkasse

„Südstern Banking & Finance Talk powered by Südtiroler Sparkasse“ nennt sich der neue Themenbereich, den Sparkasse und Südstern, das Netzwerk für Südtiroler im Ausland, ins Leben gerufen haben.

Etwa 100 Teilnehmer fanden sich zur Auftaktveranstaltung ein, der Südsterne aus dem In- und Ausland, die an Finanzthemen interessiert sind, mit Experten aus der Branche zusammenbringt.



Im Bild v.l.n.r. Wolfgang Kostner (Südstern), Paolo Galvani (Co-Founder und Chairman von Moneyfarm), Armin Weißenegger (Co-Founder und Chairman von Moneyfarm), Klaus Gummerer (Chief Financial Officer von Delmo) und Ulrich Foppa (Gründer von Studio Foppa Private Finance).

Ein Blick auf die Finanzmärkte

Früher war alles anders?

„Früher war alles anders“, ist in einer sich schnell verändernden Welt des Öfteren mit einem leicht negativen Unterton zu hören. Dies trifft nur bedingt auf die Finanzmärkte zu, wo Aussagen wie „dieses Mal ist alles anders“ eher negativ sind, weil sie zu den Anzeichen einer Marktverzerrung zählen.

Das erste Halbjahr könnte hingegen unter dem Titel „Rückkehr zum Altbewährten“ firmieren. Die ersten sechs Monate des Jahres waren nämlich wieder von einer gewissen Schwankungsfreudigkeit gekennzeichnet, und dabei sind alte, fast totglaubte Muster wiederauferstanden:

Aktien und Unternehmensanleihen geringer Bonität können mindestens so schnell fallen (Februar) wie sie zuvor gestiegen waren (Januar) – Staatsanleihen hoher Bonität bringen weniger Rendite, sind aber in unsicheren Zeiten der sicherere Hafen.

Die besonders im April dieses Jahres erlebten Kursschwankungen sind per se noch kein Indikator für einen dauerhaften Stimmungswechsel an den Finanzmärkten; sie erinnern lediglich nach einem besonders ruhigen Jahr daran, dass Aktien und Unternehmensanleihen mit schwacher Kreditwürdigkeit risikobehaftete Anlageformen darstellen, welche auch ohne besondere Gründe beispielsweise 5% oder 10% verlieren können.

Wahr ist aber auch, dass Marktteilnehmer über einige Entwicklungen debattieren, welche sich nachhaltig auf die Finanzmärkte auswirken könnten. Dazu zählen beispielsweise

Eine mögliche Abschwächung der globalen Konjunktur sowie die Gewinnaussichten der Unternehmen: beide Punkte sollten die Fahrtrichtung für die kommenden Monate vorgeben.

der drohende Handelskrieg zwischen den USA und dem Rest der Welt, geopolitische Spannungen oder die Auswirkungen des Facebook-Skandals auf die gesamte Technologie-Branche.

Besonders der erst- und der letztgenannte Punkt könnten eine gewisse Brisanz in sich bergen, vor allem angesichts der Tatsache, dass sich die USA in einem Wahljahr befinden

(Ende des Jahres finden die Halbzeitwahlen oder „midterm elections“ statt) und somit nicht alle Gesetzesinitiativen notwendigerweise einen mittel- bis langfristigen Blick haben.

Dies könnte besonders den Technologiesektor betreffen, welcher im letzten Jahrzehnt eine herausragende Entwicklung genommen hat und heute viele Lebensbereiche weltweit mitbestimmt.

Diese Tatsache ist auch an den Börsen nicht spurlos vorbeigegangen. Heute machen Apple, Microsoft, Amazon und Facebook zusammen 12% des US Börsenleitindex S&P 500 aus und sind die vier Schwergewichte im Index. Im März 2009 hingegen befand sich keines der genannten Unternehmen auf den ersten vier Plätzen. Der Facebook-Skandal könnte eine starke Regulierung dieses bislang wenig regulierten Sektors mit sich führen, mit Auswirkungen auf seine Gewinnaussichten. In den letzten zwei Jahren haben sich Technologieaktien im Schnitt verdoppelt und somit wesentlich zu den Kursanstiegen des S&P 500 beigetragen.

Für die kommenden Monate sollten Anleger also wieder nach zwei altbewährten Elementen Ausschau halten: nach Anzeichen einer möglichen Abschwächung der globalen Konjunktur sowie der Gewinnaussichten der Unternehmen. Beide Punkte sollten mitunter die Fahrtrichtung für die kommenden Monate vorgeben. Falls alles bleibt wie es früher war.

Rendite der 10jährigen italienischen Staatspapiere (in Prozent)



Die Angst vor vorgezogenen Neuwahlen mit dem Risiko, dass euroskeptische Parteien stimmenmäßig zulegen, hatte Mitte Mai dazu geführt, dass die Rendite der italienischen Staatspapiere sprunghaft gestiegen sind.

ALEXANDER EGGER

Als Eishockeyspieler ließ er sich kaum in die Karten schauen, aber dem „Journal“ gesteht er dies zu

Vom letzten Platz in der Tabelle an die Spitze als EBEL-Meister: Dieses unglaubliche Kunststück schaffte kürzlich Alexander Egger, Kapitän des Hockey Club Bozen-Südtirol, mit seiner Mannschaft und schrieb damit Geschichte. Niemals zuvor war dies einem Team gelungen. Der Kapitän des HCB hängt nun seine Schlittschuhe, nach einer Saison wie ein Märchen aus 1001 Nacht, an den Nagel. Ebenso viele Spiele hat er in der EBEL und italienischen Serie A bestritten. Mit ihm verliert der HCB seinen Leader. Der Rückblick auf eine unglaubliche Karriere.

Vom letzten Platz, gerade noch für die Play-Off-Runde qualifiziert und dann an die Spitze - wie fühlt man sich?

EGGER: Es war ein euphorischer Moment, denn das hat sich niemand erwartet. Ein gutes Gefühl. Besonders weil nicht nur die Stadt Bozen mitgefiebert hat, sondern fast ganz Südtirol.

Wie entwickelt man eigentlich Führungspersönlichkeit?

EGGER: Man lernt von anderen, älteren Spielern. Ich habe mit 17 begonnen in der ersten Mannschaft zu spielen, da gab es mit Kapitän Robert Oberrauch, später Martin Pavlu und Roland Ramoser einige Leader. Von deren Beispiel habe ich profitiert und mit der Zeit wächst man auch hinein. Als Kapitän hat man zwar vielleicht einige Privilegien, aber auch viele Pflichten; man muss zusehen, dass alles läuft und man die Kabine unter Kontrolle hat.

Stichwort „wenn es nicht so gut läuft“. Im Sport gibt es nicht nur Siege, sondern auch Niederlagen. Was hast du getan, um dich selbst und auch die Mannschaft wieder aufzubauen?

EGGER: Früher konnte ich mit Niederlagen kaum umgehen. Aber mit der Zeit versteht man, dass nach schlechten Phasen auch wieder gute kommen. Man muss einfach fest daran glauben, dass sich bedingungsloser Einsatz und harte Arbeit auszahlen. Wie in der

ZUR PERSON

Alexander Egger

Geboren: 22. Dezember 1979

Sternzeichen: Steinbock

Aufgewachsen: Bozen

Alter: 38

Familienstand: Glücklicher Familienvater mit seiner Lebensgefährtin Petra und seine zwei Kinder Greta und Raphael

Sportliche Karriere:

Aufgewachsen ist er beim EV Bozen 84.

Seit der Saison 1997/98 spielte er, mit Ausnahme von 3 Saisonen bei Ritten, beim HCB mit dem er in 4 Italienmeistertitel und je 2 Mal den Italienpokal, den Supercup und die EBEL gewann. Allein in 317 EBEL-Spielen kam Egger in den letzten 5 Saisonen auf 147 Punkte (18 Tore und 129 Assists). Hinzu kommen noch Spiele in der Champions Hockey League und im Continental Cup.

Zudem stand Egger bei 10 Weltmeisterschaften auf dem Eis und streifte sich 187 Mal das Trikot der italienischen Nationalmannschaft über.

Der 18 Kilo schwere Meisterpokal, den Kapitän Alexander Egger in die Höhe stemmen durfte.



letzten Saison. Bozen Schlusslicht! Das hat es noch nie gegeben und es hat Kritik gehagelt. Die Fans, der Vorstand, die Mannschaft, niemand war zufrieden. Aber wir haben immer an uns geglaubt und deshalb waren wir imstande das Blatt zu wenden.

Ohne Überzeugung also keine herausragenden Leistungen?

EGGER: Man darf nie stehen bleiben und nie denken, dass man schon angekommen oder dass der Zug abgefahren ist. Man kann immer dazulernen, unabhängig davon, wie alt man ist oder wie lange man schon spielt.

Welche Rolle spielt Vertrauen?

EGGER: Ein guter Spieler vertraut zunächst sich selbst. Er vertraut in die eigenen Stärken ohne die Schwächen auszublenden und versucht letztere auszumerzen. Beim Mannschaftssport kommt natürlich noch dazu, dass man der Mannschaft vertrauen muss, denn es sind für gewöhnlich sechs Spieler auf dem Eis, da muss die Harmonie stimmen.

Mit welchen Worten würdest du deine Lebensphilosophie beschreiben?

EGGER: Nie aufgeben, immer wieder aufstehen, positiv bleiben, dann kann man viel erreichen.

Der Sport gilt als Werteschmiede. Ist Eishockey auch eine Schule fürs Leben?

EGGER: Auf jeden Fall. Man muss mit zwanzig anderen Spielern zurechtkommen. In der Kabine und auch außerhalb. Man muss lernen sich zu konzentrieren, damit man auf dem Eis sein Bestes geben kann. Man muss sich soziale Kompetenzen aneignen, denn jeder steht im Dienst des Trainers, des Vorstandes und der Mannschaft und muss vielleicht auch selbst zurückstecken. Als Kapitän lernt man auch, durch Beispiel zu führen. Dies alles ist auch im Leben nützlich. Mannschaftssport ist deshalb allgemein eine sehr wichtige Lebenserfahrung.

In einem Interview hast du kürzlich gesagt: „Der HC Bozen war mein Leben, ich verdanke diesem Verein so viel, doch jetzt ist es an der Zeit, ein neues Kapitel aufzuschlagen.“ Hast du schon Zukunftspläne?

EGGER: Mein Vater und ich betreiben eine Maschinenbauschlosserei, dort kann ich jetzt mehr als früher helfen. Die Entscheidung aufzuhören habe ich haupt-

sächlich getroffen, um mehr Zeit für meine Familie zu haben. Ich bin Vater von zwei Kindern, die jetzt in einem Alter sind, in dem man mit ihnen etwas unternehmen kann. In den letzten Jahren hat das Familienleben unter dem Spielbetrieb gelitten.

Wie ist dein Verhältnis zum Geld?

EGGER: Ich achte auf meine Ausgaben und werfe das Geld nicht mit beiden Händen zum Fenster hinaus.

Was ist Geld wert? Und was ist, deiner Meinung nach, das Geld nicht wert?

EGGER: Schwierige Frage. Aber eines ist sicher: Mit Geld kann man sich nicht alles kaufen.

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

EGGER: Wichtig ist, dass meine Anliegen individuell abgestimmt und nicht wie Einheitsbrei behandelt werden.

Du bekommst eine Million Euro geschenkt. Was machst du?

EGGER: Ich würde überlegen, wie ich es am besten anlegen kann. Und dazu brauche ich einen guten Bankberater!

Dein Lieblingsort?

EGGER: Sicherlich bei mir daheim.

Dein Lieblingsgericht?

EGGER: Ein gutes Rindsfilet.





Stehend, von links: Mauro Marchi, Hans Schrott, Theodor Torggler, Emiliano Picello, Ulrich Oberhofer, Michele Rizzi, Pierluigi Cecconi, Benno Harich, Paolo Piccin, Sergio Ziller und Carlo Baciga. Sitzend, von links: Manuel Christanell, Roberto Negri, Silvio Guida, Sara Ceolan, Enrico Gonella, Christian Trafoier und Massimiliano Manca.

WIR STELLEN UNS VOR

FÜR UNTERNEHMEN

Das Corporate Banking der Sparkasse

Im Corporate Banking der Sparkasse sind folgende Aktivitäten unter einem Dach zusammengeführt:

VERTRIEB CORPORATE BANKING

Dieser unterstützt Unternehmen mit komplexen Anforderungen, die einen spezialisierten und maßgeschneiderten Beratungsansatz erfordern. Zwei Zentren, eines in Bozen und eines in Verona, decken das gesamte Gebiet ab, in dem die Sparkasse tätig ist. Zwölf spezialisierte Berater sind im Einzugsgebiet tätig und bieten den Kunden professionelle Unterstützung, sowohl mit kurz-, als auch mittel- und langfristigen Lösungen. Sie stützen sich bei Bedarf auf folgende spezialisierte Strukturen:



CORPORATE FINANCE

Den Unternehmen steht ein Team mit entsprechender Erfahrung im Bereich Corporate Finance zur Seite, das sie bei wichtigen strategischen und finanztechnischen Entscheidungen mit fachspezifischer Beratung unterstützt. Das Team führt Analysen und Bewertungen von besonderen Finanzgeschäften durch und strukturiert diese individuell.

CORPORATE BANKING

KEYWORD

- ✓ Über 40 Fachleute zur Unterstützung der Unternehmen
- ✓ 2 Zentren – „Hub“ Corporate:
 - Bozen, Sparkassenstraße 12, Tel. 0471/231198
 - Verona, Corso Porta Nuova 65, Tel. 045/8088406
- ✓ 1 Repräsentanz in München
- ✓ Über 2.200 Corporate-Kunden
- ✓ Über 1,5 Milliarden Euro an Finanzierungen an Corporate-Unternehmen
- ✓ Jährlich mehr als 40 strukturierte – und Projektfinanzierungen

INTERNATIONAL DESK

Unsere Fachleute beraten und unterstützen die Unternehmen in allen Belangen des Exports, um sie in ihren länderübergreifenden Tätigkeiten aktiv zu begleiten.

FINANZDIENSTLEISTUNGEN FÜR UNTERNEHMEN

Wir unterstützen unsere Firmenkunden mit spezialisierter Beratung im Bereich der begünstigten Finanzierungen für Unternehmen. Weiters werden auch Instrumente zur Finanzierung des Umlaufvermögens sowie Leasing und Factoring angeboten.

VERTRIEB SCHATZAMTSDIENSTE

Die Sparkasse ist seit vielen Jahrzehnten im Bereich Schatzamtsdienst für die öffentliche Verwaltung tätig.

WIR STELLEN UNS VOR

Dies sind die Corporate-Berater der Sparkasse:
Mauro Marchi, Verantwortlicher Vertrieb Corporate Banking Bozen
Ulrich Oberhofer,
Paolo Piccin,
Michele Rizzi,
Hans Schrott,
Theodor Torggler,
Sergio Ziller,
Carlo Baciga, Verantwortlicher Vertrieb Corporate Banking Verona
Pierluigi Cecconi, Treviso
Sara Ceolan, Trient
Enrico Gonella, Verona
Andrea Pimazzoni, Verona

Gegebenenfalls werden die Corporate-Berater von den Spezialisten der Generaldirektion unterstützt. Die Verantwortlichen der verschiedenen Einheiten sind:
Benno Harich, Top Clients
Silvio Guida, Corporate Finance
Massimiliano Manca, International Desk
Robert Negri, Finanzdienstleistungen für Unternehmen
Christian Trafoier, Vertrieb Schatzamtsdienste

3 FRAGEN AN EMILIANO PICELLO

Unternehmen müssen sich heute neuen Herausforderungen und veränderten Szenarien stellen. Welche Rolle kann die Bank in diesem Zusammenhang spielen?

PICELLO: Das Wettbewerbsumfeld, in dem sich alle Unternehmen heute vergleichen müssen, wird immer komplexer und verändert sich ständig. Den Wettlauf gewinnt, wer in der Lage ist, kurzfristig auf die Anforderungen seiner Kunden zu reagieren und wer maßgeschneiderte Lösungen mit innovativem Inhalt bietet. Um sich als bevorzugter Partner für Firmenkunden zu etablieren, muss die Bank in der Lage sein, ihre Bedürfnisse zu antizipieren, indem sie innovative fachgerechte Lösungen anbietet, die es den Unternehmen ermöglichen, den Mitbewerbern zuvorkommen und sich erfolgreich am Markt zu behaupten. Um eine führende Rolle im gegenwärtigen und zukünftigen Wettbewerb einnehmen zu können, muss unsere Bank den Kunden Fachleute mit fachspezifischen Fähigkeiten zur Seite stellen, die Dienstleistungen mit einem hohen Grad an Spezialisierung und Individualisierung anbieten, aufbauend auf sorgfältigen Analysen des normativen Rahmens und der sich ständig weiterentwickelnden Märkte, die Dienstleistungen und Produkte innovativ verändern können. Das Beratungsmodell lebt also von der Reaktionsgeschwindigkeit und der Innovationskraft der angebotenen Lösungen.

Was zeichnet die Tätigkeit der Direktion Corporate Banking aus?

PICELLO: In der Direktion Corporate Banking bündeln sich die besten Fachkompetenzen unserer Sparkasse hinsichtlich der Dienstleistungen für Firmenkunden. Neben den Corporate-Banking-Beratern, die den Dreh- und Angelpunkt in der Beziehung zum Kunden darstellen, stellt die Direktion allen Kollegen und Kunden der Bank Strukturen zur Verfügung, in denen hohe technische und fachliche Fähigkeiten konzentriert sind: Von den Erfahrungen im Bereich Corporate- und Project Finan-



Emiliano Picello ist Verantwortlicher der Direktion Corporate Banking.

ce, über den International Desk, der unsere Kunden im Bereich Trade Finance und ganz allgemein in der Internationalisierung unterstützt, bis hin zu den Kompetenzen im Bereich „Begünstigungen“, den die Abteilung Finanzdienstleistungen für Unternehmen aufmerksam verfolgt, um stets über Bestimmungen zu öffentlichen Begünstigungen, die für unsere Kunden interessant sein können, informiert zu sein. Schließlich beraten wir über unserer Einheit „Vertrieb Schatzamtsdienste“ auch öffentliche Körperschaften, die zu den Kunden unserer Bank zählen.

Weshalb hat die Sparkasse Anfang des Jahres die neue Geschäftseinheit International Desk mit einem eigenen Zentrum in Verona, neben dem in Bozen bereits tätigen, eröffnet?

PICELLO: Unsere Bank ist in Südtirol entstanden und bleibt stark in ihrem Stammgebiet verwurzelt, wo sie einen bedeutenden Marktanteil hält. Aus diesem Grund ist das Zentrum des International Desk in Bozen angesiedelt, wo die meisten Spezialisten dieser Abteilung arbeiten. Im Laufe der letzten Jahre hat unsere Sparkasse aber auch in einigen Nachbarprovinzen wie Trient, Belluno und Verona wichtige Marktanteile erlangt. Deshalb haben wir uns entschlossen, auch in Verona ein Zentrum International Desk aufzubauen, um direkt vor Ort die Chancen zu nutzen, die der Nordosten Italiens bietet, wo Export und Internationalisierung historisch stark verwurzelt sind und ein großes Potential besteht, das wir entwickeln wollen.

„JIFFY SUPER POWER“

Die glücklichen Gewinner

Auf eine äußerst positive Resonanz bei den Kunden ist „Jiffy“, der Instant-Payment-Dienst der Sparkasse, gestoßen. Dabei handelt es sich um die innovative „p2p“ (person to person) Geldtransfer-Funktion. Ebenso erfolgreich war das diesbezügliche Gewinnspiel.

J „Jiffy“ ermöglicht es, über das Smartphone – dank der Sparkasse-App – in Echtzeit Geld zu senden,

indem man einfach die Handynummer des Begünstigten angibt oder diese aus dem Telefonverzeichnis auswählt, ohne die IBAN angeben zu müssen.

Die jüngste Initiative der Sparkasse, das Gewinnspiel „Jiffy Super Power“, fand großes Interesse: Über 150 Kunden führten am ersten Tag einen Geldtransfer mit Jiffy durch, über 1.000 waren es insgesamt während der knapp zwei Wochen dauernden Aktion. Zu gewinnen

gab es sechs Samsung Galaxy S8, die unter allen Teilnehmern verlost wurden.

Die Glücksfee schlug dabei in Meran besonders zu: Drei von sechs Preisen gingen nämlich in die Passerstadt, an **Hannes Brugger** und **Renzo Zadra** aus Meran sowie an **Sonia Frei** aus Untermais. Die übrigen drei Smartphones gingen an **Verena Griessmair** aus Prettau im Ahrntal, **Stefano Da Brun** aus Bozen und **Angelica Stabile** aus Trient.



Angelika Planer (links), Direktorin der Filiale in Untermais, überreichte den Preis an Sonia Frei, die sich über einen Supergewinn freuen durfte.



Stefano Da Brun (links) holte sich sein Smartphone in der Filiale in der Bozner Europa Allee ab. Direktor Ivo Baumgartner gratulierte.



„Herzlichen Glückwunsch“, gratulierte Johann Reinthaler (links), Direktor der Filiale Meran, dem Gewinner Hannes Brugger.



„Viel Spaß mit dem Handy“, wünschte Robert Nöckler, Direktor der Filiale in St. Johann im Ahrntal, als Verena Griessmair den Preis abholte.



Und ein weiteres strahlendes Gewinner-Gesicht in der Filiale in Meran: Direktor Johann Reinthaler überreichte auch Renzo Zadra ein nagelneues Samsung Galaxy S8.

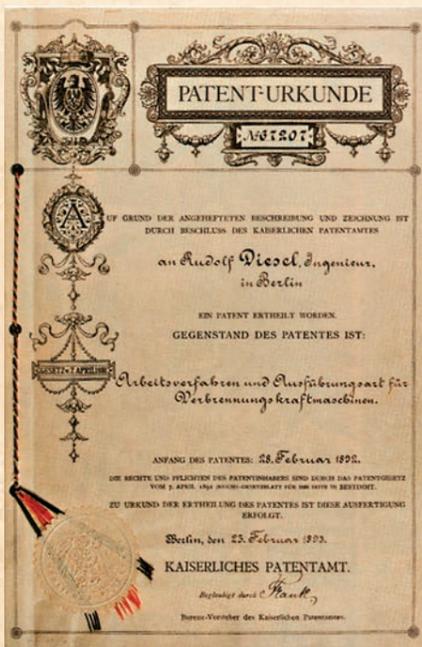
RÜCKBLICK

SPARKASSE-VINTAGE

Was vor 125 Jahren geschah

Wir schreiben das Jahr 1893. Einige sowohl international, als auch lokal bedeutende Ereignisse lassen aufforchen.

In Deutschland, Österreich und Italien wird die **Mitteuropäische Zeit** eingeführt. Vorreiter war Deutschland. Auslöser für die Gleichschaltung soll der Eindruck eines Zunglücks in den Vereinigten Staaten von Amerika gewesen sein.



Die originale Patent-Urkunde, die im Jahr 1893 an Rudolf Diesel ausgestellt wurde.

DER DIESEL-MOTOR WIRD GEBOREN

Im selben Jahr erhält der deutsche Ingenieur und Erfinder **Rudolf Diesel** ein Patent mit der Bezeichnung „Arbeitsverfahren und Ausführungsart für Verbrennungskraftmaschinen“. Aus Diesels Idee für eine „neue rationelle Wärme-kraftmaschine“ entstand in der Folge der Dieselmotor.

ERFINDUNG DES REISSVERSCHLUSSES

In den Vereinigten Staaten von Amerika wird der **Reißverschluss** nach einer Idee von Whitcomb Judson patentiert.

WINNETOU VON KARL MAY

In Deutschland erscheinen die Bände I bis III von **Karl Mays Winnetou-Saga**, die zur beliebtesten Lektüre im deutschsprachigen Raum avancierten.

„BIENNALE“ IN VENEDIG

In Venedig findet erstmals die Ausstellung italienischer Kunst statt, die ab 1895 zu einer internationalen Ausstellung wurde und offiziell **Biennale di Venezia** genannt wurde.

ÄLTESTER FUSSBALLVEREIN ITALIENS

Im selben Jahr entsteht auf der anderen Seite des Stiefels, genauer in **Genua**, mit dem Genoa Cricket and Football Club der erste und damit heute **älteste Fußballverein Italiens**.

ERSTE GOLFERINNEN

Das konservative England erweist sich zeitgleich hingegen als sportlich fort-

schrittlich: In Lytham St Annes wird **das erste weibliche Golfturnier** der Welt ausgetragen

BLACK FRIDAY

Am 5. Mai löst der „**Industrial Black Friday**“ in den USA erhebliche Kursverluste an der New Yorker Börse aus, die besonders Eisenbahnaktien treffen. Die Wirtschaftskrise trifft in der Folge auch den Silbermarkt und entwickelt sich zur „Silber-Panik“.

GEBURTSJAHR DER BANCA D'ITALIA

In Rom wird die **Banca d'Italia** als Aktiengesellschaft aus der Fusion der Banca Nazionale nel Regno, Banca Nazionale Toscana und der Banca Nazionale Credito sowie der Liquidation der Banca Romana gegründet.

MAO WIRD GEBOREN

In Shaoshan erblickt der spätere Revolutionär und Präsident der Volksrepublik China **Mao Zedong** das Licht der Welt.

ERFINDER DER SCHREIBMASCHINE

Für Südtirol von Bedeutung: der Erfinder der Schreibmaschine **Peter Mitterhofer** stirbt.

DIE SPARKASSE VOR 125 JAHREN

Die Geschichte der Sparkasse leitet der Bozner Kaufmann **Johann Kofler** als Präsident die Sparkasse, welche die im Vorjahr beschlossene Währungsumstellung von Gulden auf Kronen erfolgreich durchführt.



Vor 125 Jahren wurde die italienische Notenbank „Banca d'Italia“ geboren (im Bild „Palazzo Koch“, der Hauptsitz in Rom).



Im Jahr 1893 war der Bozner Kaufmann Johann Kofler Präsident der Sparkasse.

VERONA UND UMGEBUNG

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 und in den ladinischen Tälern, sind in dieser Ausgabe die zehn Filialen der Sparkasse in und um Verona an der Reihe. Stellvertretend für das Einzugsgebiet steht die berühmte Arena von Verona (Foto in der Mitte).



Von links Michele Ferrari, Ilaria Strambini (Leiterin), Inge Campe, Silvia Negrini, Marco Salvadori und Simone Campedelli.

Ilaria Strambini: „Die Hauptsitz der Sparkasse in Verona befindet sich in der Via **Porta Nuova**, die ihren Namen von dem monumentalen Stadttor ableitet, das zwischen 1532 und 1540 entstand.“



Von links sitzend Michela Montana und Micaela Colombari, stehend Enrico Podavini, Angelo Romeo (Filialleiter) und Alberto Venanzio.

Angelo Romeo: „Unsere Filiale befindet sich im **Palazzo Bau-ly** in der Nähe von Veronafiere, der führende Veranstalter von Messen und Events in Italien. Bedeutend ist die Weinmesse **Vinitaly**, die heuer von 130.000 Besuchern aus 143 Ländern besucht wurde.“



Von links Ester Capobelli, Giorgia Biasi und Alex Bazzoli (Leiter).

Alex Bazzoli: „Der Stadtteil **Borgo Venezia** in Verona ist berühmt für die so genannten Casa di Giulietta mit dem bekannten Balkon, der viele Besucher anlockt, die die Orte von Shakespeares Klassiker Romeo und Julia hautnah erleben wollen.“



Von links Davide Franchini, Elisa Facinani, Piercarlo Buzzi, Emanuele Brutti (Filialleiter) und Stefano Lorenzi.

Emanuele Brutti: „Historisches Symbol von **Villafranca** ist die Scaligerburg aus dem Jahr 1202, deren Türme mit Steinen aus dem Triumphbogen für den römischen Kaisers Tiberius erbaut wurden. Heute ist sie beliebter Veranstaltungsort für Freiluft-Shows und Konzerte.“



Von links Laura Fracasso, Andrea Diego Giaccon, Stefania Girelli (Leiterin) und Francesca Bellomi.

Stefania Girelli: „Die antike Villa d'Acquarone ist ein Juwel von **San Martino Buon Albergo**. Der historische Komplex aus dem 17. Jahrhundert thront auf einem Hügel im Grünen inmitten eines 300 Hektar großen Parks mit einer von jahrhundertalten Zypressen gesäumten Allee.“



Claudio Mercurio: „In **Bussolengo** ist der Parco Natura Viva einen Besuch wert, mit Safari (zu besichtigen mit dem eigenen Auto), Aquaterrarium, tropischen Gewächshaus und Dinosaurierareal mit lebensgroßen Modellen.“

Von links (stehend) Claudio Mercurio (Filialleiter) und Mara Stevanoni, (sitzend) Valentino Antolini und Maria Troiani.



Francesca Zanolli: „**San Pietro in Cariano** gilt als die Heimat des berühmten Valpolicella Weines, der in der Welt für sein renommiertestes Produkt, den Amarone bekannt ist. Diesen kannten und schätzten schon die alten Römer.“

Von links (hinten) Vittorio Donizetti und Ivan Frigali, (vorne) Francesca Zanolli (Filialleiterin) und Paolo Marchesini; es fehlt Giorgia Fraccaroli.



Von links Cristiano Dalvecchio, Sara Danieli, Morena Coniglio (Filialleiterin) und Alberto Castagna

Morena Coniglio: „Symbol von **Negrar** ist die monumentale Sonnenuhr, die 7 Meter hoch ist und einen Durchmesser von 5 Metern aufweist. An der Spitze gibt es eine Art Segel, welche die Windrichtung zeigt. Außerdem zeigt sie die Äquinoktien sowie die Sommer- und Winter-sonnenwende.“



Von links Fabio Monastero, Michele Verona, Simonetta Rossignoli, Gianmarco Lincetti (Filialleiter) und Simone Barbieri.

Gianmarco Lincetti: „Auf der Piazza della Libertà in **Legnago** befindet sich der Torrione, der als Symbol der Stadt gilt. Der riesengroße Turm war Teil der Stadtmauer und diente als Kerker.“



Von links Lorenza Colato, Alessandro Gariggio (Filialleiter), Marta Meneghello und Ivonne Geier; es fehlt Laura Benedetti.

Alessandro Gariggio: „In **San Giovanni Lupatoto** lohnt es sich, den Parco all'Adige oder auch Parco del Pontoncello zu besuchen. Beide Parkanlagen stehen in der Gunst der Besucher ganz oben.“

