

Ausgabe 2025

# Das Gestalterbank Magazin

# Gemeinsam Perspektiven schaffen

So stärken wir die Vielfalt unserer Region.

 **Volksbank eG**

Die Gestalterbank



**Liebe Mitglieder,  
liebe Kundinnen und Kunden,  
liebe Leserinnen und Leser,**

herzlich willkommen zur neuen Ausgabe unseres GestalterbankMagazins. Wir freuen uns, Ihnen erneut spannende Einblicke in unsere Arbeit, unsere Werte und unsere Verbundenheit mit der Region geben zu dürfen. Blicken wir auf das Jahr 2024, sehen wir ein Jahr, das weltweit wie auch hierzulande von tiefgreifenden Ereignissen gekennzeichnet war. Die Weltpolitik können wir als regionale Genossenschaftsbank nicht grundlegend verändern. Was wir jedoch tun können – und tun wollen –, ist, unseren Beitrag zur Stabilität und Verlässlichkeit vor Ort zu leisten. Wir möchten ein Partner sein, der Perspektiven schafft und sichert.

Mit dem entschiedenen Schritt hin zum Niederlassungsprinzip haben wir unsere Strategie konsequent geschärft: Nicht abstrakte Geschäftsgebiete, sondern die Regionen, in denen wir leben und arbeiten, bilden den Mittelpunkt unseres Handelns. Wir wollen für unsere Mitglieder und Kunden ein Integritätsanker sein – ein Ort des Vertrauens, der Orientierung und wirtschaftlichen Rückhalts.

**Ein starkes Zeichen: die neue Region Rhein-Wehra.**

Besonders freut es uns, dass wir diesen Anspruch nun auch gemeinsam mit der Region Rhein-Wehra mit Leben füllen dürfen. Diese Region beeindruckt nicht nur durch ihre landschaftliche Schönheit und wirtschaftliche Kraft, sondern vor allem durch die Menschen, die mit Leidenschaft gestalten und Verantwortung übernehmen.

**Miteinander gestalten: Engagement, das verbindet.**

Dieses Magazin widmet sich in besonderem Maße den Menschen vor Ort. Im Kapitel Regionales erleben Sie, wie stark bürgerschaftliches Engagement, Ehrenamt und gemeinschaftliches Wirken unsere Regionen prägen. Es sind Initiativen wie der „HerzenssachePreis“ oder unser vielfältiges Sponsoring, durch die wir als Bank nicht nur beobachten, sondern aktiv begleiten und fördern. Von erfolgreichen Unternehmenspartnerschaften bis hin zu veränderten Spargewohnheiten – etwa im Rückblick auf 100 Jahre Weltpartag – zeigen wir Ihnen auf den folgenden Seiten: Die Welt verändert sich. Und wir verändern uns mit.

**Was Sie in diesem Magazin also erwartet? Perspektiven.**

Stimmen aus der Belegschaft, Einblicke von Kundinnen und Kunden, Erfahrungen unserer Nachwuchskräfte. Dieses Magazin zeigt, was uns als Gestalterbank ausmacht: Zuhören, verstehen, mitgestalten – Perspektiven schaffen. Und das – davon bin ich überzeugt – ist in Zeiten wie diesen ein besonders wertvoller Beitrag.

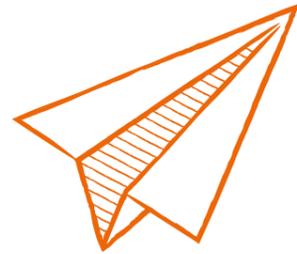
Ihr  
**Jürgen Gießler**  
Vorsitzender des Aufsichtsrats der  
Volksbank eG – Die Gestalterbank



**Alles im Fluss!** Die Volksbank Rhein-Wehra eG und die Volksbank eG – Die Gestalterbank haben sich zur Fusion entschlossen. Von der neu gewonnenen Stärke und dem Zugewinn an Kompetenz und langfristiger Perspektive profitieren Mitarbeitende und Kundschaft vor Ort in den nun fünf Regionen. **Erfahren Sie mehr ab S. 8.**

v.l.n.r. Harry Sprenger, Claudio Fusaro, Carola Mülhaupt, Andrea Stoll, Sven Bauknecht

# Aus dem Inhalt



**We + Euro = Wero**  
Einfach blitzschnell Geld überweisen:  
Wie praxistauglich ist der europäische  
PayPal-Herausforderer wirklich?  
**Privatkunden ab S. 82**



44

**Wir und der Wald**  
Was der Wald für uns und unser  
Klima leistet, erfahren Schülerinnen  
und Schüler der Schauenburgschule  
Urlaffen beim Klimabildungsprojekt –  
natürlich im Wald.  
**Nachhaltigkeit ab S. 42**



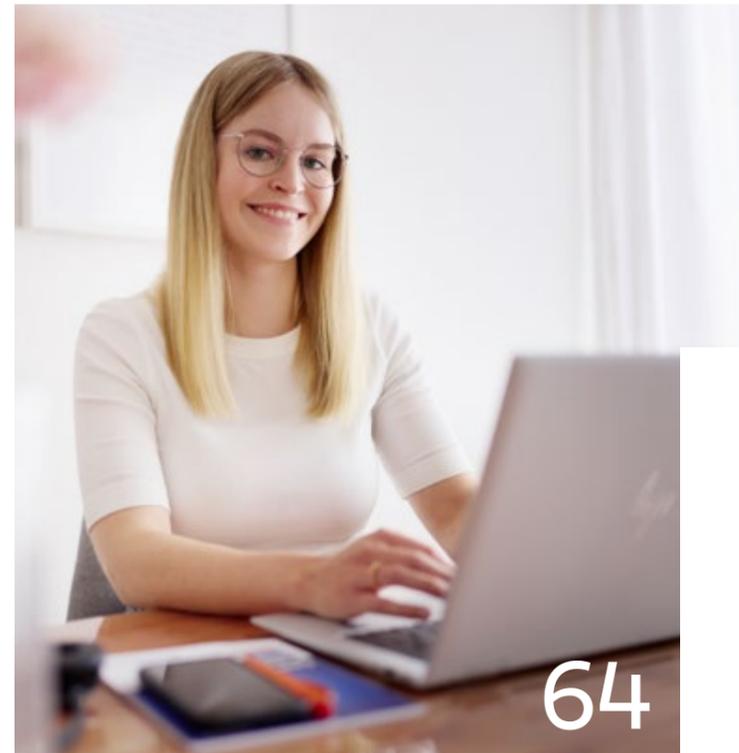
28

**Mit der Gestalterbank  
in ein neues Vereinskapitel**  
Der FC Wallbach ASV e.V. setzt auf  
smarte Kamera-Technologien.  
**Regionales ab S. 14**



49

**Was macht eigentlich unser  
Nachhaltigkeitsmanager?**  
Jan Hansen gibt Einblick in sein  
umfangreiches Themengebiet.  
**Nachhaltigkeit ab S. 42**



64

**Zukunftsgestalter im Portrait**  
Was schätzen unsere Mitarbeiter an ihrer Arbeit? Und  
wie strukturieren sie ihren Tag? Echte Insider-Tipps!  
**Employer Branding ab S. 54**



16

**Mittendrin: Ein Spieltag bei den  
Black Forest Panthers**  
Basketball in Villingen-Schwenningen  
lebt – und wie! Wir erleben einen  
Spieltag hautnah und lassen uns  
von der Begeisterung mitreißen.  
**Regionales ab S. 14**



74

**Krise? Herausforderung?  
Gelegenheit!**  
Mit Weitblick, Geschäfts-  
sinn und Hartnäckigkeit  
bewegt sich die Maier  
Haushaltspflege GmbH  
durch den steten Wandel  
– und das erfolgreich seit  
über 150 Jahren.  
**Firmenkunden ab S. 68**

INTERVIEW AUF S. 78

*»Wir glauben an  
die Innovations-  
kraft hier. Die Idee  
ist, Start-ups und  
etablierte Unter-  
nehmen unter einem  
Dach zu vereinen,  
damit sie sich gegen-  
seitig inspirieren  
und voneinander  
profitieren.«*

Florian Appel, Geschäftsführer  
von Black Forest Innovation  
hat große Ziele.  
**Firmenkunden ab S. 68**



v.l.n.r. Daniel Hirt, Irmgard Sachsenmaier, Alexander Müller, Nicolas Mayer

*Liebe Mitglieder,  
Liebe Kundinnen und Kunden,  
Liebe Leserinnen und Leser,*

**auch in 2024 erlebten wir wieder eine Welt, die dem Begriff VUCA sehr nahekam.**

VUCA, das steht für Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Ambiguität. Alles Faktoren, die uns Menschen, wenn sie geballt auftreten, eher überfordern, als mit einem guten Gefühl zurücklassen. Ja – unsere Welt ist deutlich unsicherer geworden. Und damit sind nicht nur der Begriff der äußeren und inneren Sicherheit für Leib und Leben gemeint, sondern auch und insbesondere: weniger Verlässlichkeit, weniger Planbarkeit und weniger Vorhersehbarkeit.

Umso wichtiger ist es, dass wir die Dinge pflegen, die uns Sicherheit geben und die noch ein Stück Verlässlichkeit ausstrahlen. Das ist natürlich die Familie, das sind Freunde, das ist unser gewohntes Umfeld – und das wollen auch wir als Volksbank eG – Die Gestalterbank für Sie sein.

**Nah. Verlässlich. Für Sie da.**

Wir, als Ihre regionale Bank, Ihre Bank der Region bei uns im Südwesten Baden-Württembergs, tun alles, um der Region, in der wir arbeiten und den Menschen, die in ihr leben, sowie auch den Unternehmen, die in ihr wirtschaften, ein verlässlicher Partner zu sein.

**Zusammenwachsen – für eine starke Zukunft.**

Auch wir haben uns in der VUCA-Welt des vergangenen Jahres behaupten müssen und haben dies erfolgreich getan. Unsere Strategie der Regionalisierung haben wir weiter vorangetrieben und konnten mit der Fusion mit der Volksbank Rhein-Wehra eG in und um Bad Säckingen am Hochrhein einen weiteren wichtigen Partner für unsere gemeinsame Sache begeistern. Die gemeinsame Fusion konnte im Spätherbst abgeschlossen werden und lässt uns nun mit noch mehr Kraft und gemeinsamen Schwung in die Zukunft gehen.

**Heimat gemeinsam gestalten.**

Sehr verehrte Leserinnen und Leser unseres Magazins, Heimat ist eine der verlässlichen Größen, die uns unabhängig von der großen Weltpolitik bleibt. Lassen Sie uns diese gemeinsam pflegen – wir als Volksbank eG – Die Gestalterbank mit all unseren Mitarbeitenden wollen hiervon ein Teil sein und diese, unsere Heimat nach Kräften unterstützen. Wie wir dies tun, können Sie auf den nächsten Seiten an den verschiedensten Beispielen sehen.

**Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen – Ihr Vorstand der Volksbank eG – Die Gestalterbank**

**Alexander Müller  
Daniel Hirt  
Nicolas Mayer  
Irmgard Sachsenmaier**

# Gemeinsam stärker. Gemeinsam startklar.

Wir sind gewachsen – und vereinen nun noch mehr Möglichkeiten, mehr Menschen, mehr Zukunft. Kurz gesagt: Die Volksbank eG – Die Gestalterbank und die Volksbank Rhein-Wehra eG bündeln ihre Kräfte.



Volksbank Rhein-Wehra eG

Vertreterdialoge

15.1. Bad Säckingen

17.1. Dogern

16.1. Rheinfelden

18.1. Bernau

Vertreterdialoge

15.4. Offenburg

10.4. Oberkirch

9.4. Achern

22.4. Villingen

23.4. Donaueschingen

24.4. Singen

Volksbank eG – Die Gestalterbank

**M**it einer Bilanzsumme von 13,99 Milliarden Euro, 131.500 Mitgliedern und 267.000 Kundinnen und Kunden zählt die fusionierte Bank zu den größten Genossenschaftsbanken Baden-Württembergs. Dabei hat die Fusion klare Ziele: unsere Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärken, eine erweiterte Marktpräsenz schaffen und eine verlässliche Zukunft für Mitglieder, Kundschaft und Mitarbeitende sichern. Von der Ortenau mit Offenburg, Achern und dem Renchtal über den Schwarzwald, die Baar und den Hegau bis zum idyllischen Hotzenwald rund um Bad Säckingen – das Geschäftsgebiet ist heute so vielseitig wie seine Menschen. Und durch die Gliederung in unsere fünf Regionen können wir nun noch gezielter auf die Bedürfnisse vor Ort eingehen. Übrigens: Die Fusion wurde mit einer überwältigenden Mehrheit beschlossen: 99,49 % der Vertreterinnen und Vertreter der Gestalterbank und 81,0 % der Stimmen aus Rhein-Wehra waren dafür – ein klares Signal für unsere gemeinsame Zukunft.



„Mehr Menschen, mehr Know-how, mehr Möglichkeiten: Mit einem noch größeren Team können wir unsere Kundinnen und Kunden noch besser begleiten. Rhein-Wehra ist durch die Nähe zweier Länder geprägt – diese Grenzlage bringt wirtschaftliche Stärke und kulturelle Vielfalt mit sich. Die Fusion ist ein echter Gewinn – für uns als Bank, für unsere Mitglieder und für die gesamte Region.“

Claudio Fusaro,  
Regionalmarktleiter Schwarzwald



„Für uns aus der Region Rhein-Wehra ändert sich vor allem eines: Wir gewinnen dazu! Wir bleiben Teil einer eigenständigen, regional verankerten Bank, profitieren aber gleichzeitig von einem erweiterten Angebot und der Stärke eines größeren Netzwerks. Die Nähe zur Region und der persönliche Kontakt bleiben bestehen – ergänzt durch noch mehr Expertise und Möglichkeiten.“

Carola Mülhaupt,  
Regionalmarktleiterin Rhein-Wehra

„Eine größere Bank bedeutet für unsere Kundinnen und Kunden eine noch individuellere Beratung und passgenauere Produkte. Wir können aus einem erweiterten Portfolio schöpfen und noch gezielter auf Wünsche und Bedürfnisse eingehen. Gleichzeitig ergeben sich für uns als Mitarbeitende neue Entwicklungsmöglichkeiten in einem starken, wachsenden Unternehmen.“

Sven Bauknecht,  
Privatkundenberater in Laufenburg



„Ich freue mich darauf, neue Kolleginnen und Kollegen kennenzulernen und gemeinsam mit ihnen unsere Bank weiterzuentwickeln. Besonders spannend finde ich den Austausch mit Expertinnen und Experten, die bereits im Devisenhandel mit der Schweiz tätig sind. Das bringt frisches Know-how und neue Perspektiven – und gleichzeitig lernen wir eine spannende und wunderschöne neue Region und ihre wirtschaftlichen Besonderheiten kennen.“

Harry Sprenger,  
Regionalmarktleiter Hegau

„Die Fusion stärkt unsere Marktposition, ohne dass wir unsere regionale Verbundenheit aufgeben. Wir bleiben eine Bank, die nah an den Menschen ist – und können gleichzeitig unseren Mitgliedern und Kundinnen und Kunden noch mehr bieten. Ich freue mich, in einem erweiterten Team mit tollen neuen Kolleginnen und Kollegen zusammenzuarbeiten.“

Andrea Stoll,  
Privatkundenberaterin in Villingen



# Wir wachsen zusammen.

## Roadtrip durchs Geschäftsgebiet.

„Ihr werdet immer größer, wie wollt ihr da noch regional bleiben?“

Kolleginnen und Kollegen aus ganz unterschiedlichen Bereichen und Regionen treffen sich über WIPE – unserem internen Pendlernetzwerk – und erleben gemeinsam, was es heißt, als große Bank lokal präsent zu bleiben. Fünf Etappen. Fünf Fahrten. Und viele echte Gespräche.

### Etappe 1 – Villingen → Singen

Mit Sarah Link & Oleg Winter

#### Zwischen Fastnacht und Fehlfahrt – ein charmanter Start in die Roadtour

Was passiert, wenn Kommunikation und IT gemeinsam starten – und dabei im E-Auto Premiere feiern? Klare Sache: Sie sorgen für einen unterhaltsamen Start unserer Road-Tour. Warum Teamgeist bei Sarah Link und Oleg Winter großgeschrieben wird und wie eine große Regionalbank dazu beiträgt, erzählen sie auf der ersten Etappe – mit viel Humor, ehrlichen Einblicken und einer Portion Improvisation.

### Etappe 2 – Singen → Bad Säckingen

Mit Philipp Mazukel & Sebastian Fußnegger

#### Von der Mitfahrgelegenheit zum Perspektivwechsel

Philipp Mazukel, Bereichsleiter Privatkunden, sucht eine Mitfahrgelegenheit nach Bad Säckingen – und trifft auf Sebastian Fußnegger, einen Kollegen mit dem er sich früher schon das Büro teilte. Aus der spontanen Fahrgemeinschaft wird eine Reise durch Erinnerungen, neue Rollen und große Fragen zur Fusion mit Rhein-Wehra: Wie wächst ein Team zusammen? Was bedeutet Regionalität in einer großen Bank? Zwei Kollegen, ein Gespräch – und viele gute Gründe reinzuschauen.

### Etappe 3 – Bad Säckingen → Achern

Mit Linda Däuble, Melda Deniz & Dahlya El-Gazi

#### Drei Frauen, ein E-Auto – und ein Beat für die Region

Diese Etappe bringt PS und frischen Wind in die Gestalterbank: Grafikdesignerin Linda Däuble sowie die Auszubildenden Melda Deniz und Dahlya El-Gazi berichten von ihren ersten Monaten nach der Fusion, wie sie den Austausch mit anderen Standorten wahrnehmen und den Möglichkeiten, die sich durch die Fusion für sie ergeben. Dazu wird unterwegs kurzerhand gerappt und gebeatboxt. Reinschauen lohnt sich.

### Etappe 4 – Achern → Offenburg

Mit Tobias Gaiser & Melanie Ruf

#### Zwischen Heimatgefühl und Zukunftsvisionen – unterwegs im Herzen der Region

Wenn ein echtes Urgestein der Beratung und eine vielseitige Operations-Expertin gemeinsam auf Tour gehen, wird's hautnah und ehrlich. Tobias Gaiser kennt Achern wie seine Westentasche, Melanie Ruf bringt den Blick aufs große Ganze mit – und gemeinsam sprechen sie auf der Fahrt nach Offenburg über Wandel, Zusammenhalt und den Charme dezentraler Teams. Ein Gespräch über die leisen und die lauten Veränderungen in der Gestalterbank.

#### Wenn Marketing auf Immobilien trifft, wird die Fahrt durchs Geschäftsgebiet zum Erlebnis

Jochen Rügner, kreativer Kopf und Hüter der Kunstsammlung, und Dieter Dreher, Bereichsleiter Immobilien, nehmen uns mit von Offenburg nach Villingen. Vom Lieblingskunstwerk bis zur Bedeutung einer ganzen Brezel: Diese Etappe steckt voller Anekdoten, Humor und ehrlicher Wertschätzung. Ein würdiger Abschluss unserer Roadtour – mit einem Augenzwinkern und ganz viel Gestalterbank.

### Etappe 5 – Offenburg → Villingen

Mit Jochen Rügner & Dieter Dreher

Und Action! Alle Videos zu unserem Road-Trip jetzt auf YouTube anschauen:





# Regionales

- 16 **Mittendrin** – Ein Spieltag mit den Black Forest Panthers.
- 24 **Eltern im Gaming Universum** – Wie die Eltern-LAN die digitale Kluft überwindet.
- 28 **Mit der Gestalterbank in ein neues Vereinskapitel** –  
Wie der FC Wallbach mit smarterer Kamera-Technologie neue Wege geht.
- 32 **HerzessachePreis 2024** –  
Diese Menschen, Vereine und Unternehmen sind unsere Preisträger.
- 39 **Von der Heimat geprägt, für die Welt gemacht** –  
Das können unsere neuen Karten im exklusiven Editionsdesign.
- 40 **Der Wille zu helfen** – Unser Spenden und Sponsoring in Zahlen.

**Perspektiven fördern.**  
**Wir stärken Menschen, die unsere Region lebendig halten.**  
**Ob Kultur, Sport oder Soziales – hinter jedem Projekt steckt die Idee, etwas Bleibendes zu bewirken.**

# Mittendrin:

## Ein Spieltag mit den Black Forest Panthers



Nach der Insolvenz der WIHA-Panthers hätte Basketball in Schwenningen Geschichte sein können – doch eine Handvoll Menschen mit Herz und Weitblick entschied sich für einen Neuanfang. Mit neuem Konzept, neuem Namen – und einem klaren Ziel: nachhaltige Nachwuchsförderung und regionale Verwurzelung. Ein Konzept, welches die Gestalterbank als Sponsor unterstützt. Ich bin neugierig und begleite die Profi-Mannschaft einen Tag.

Eine Reportage von Sarah Link



**A**ls ich durch die große Tür der Deutenberghalle in Schwenningen laufe, bin ich etwas nervös. Was mich heute wohl alles erwartet? Vereinzelt hallt bereits das dumpfe Dröhnen eines Basketballs und das Quietschen von Schuhsohlen durch die Halle, während auf der Tribüne gähnende Leere herrscht. Lara Danelutti, eine junge Frau, ihre schwarzen Haare in einem lockeren Zopf gebändigt, empfängt mich mit einem breiten Lächeln. „Warte mal ab, wenn du die Halle heute Abend erlebst“, begrüßt sie mich herzlich und wir setzen uns in die oberste Reihe.

Lara ist die Assistentin der Geschäftsleitung im Verein und hat damit einen völlig anderen Berufsweg eingeschlagen, als erwartet. Studiert hat sie eigentlich Sozial- und Organisationspädagogik: „Ich bin da irgendwie reingerutscht“, lacht sie bescheiden. Ich freue mich, den Verein und die Mannschaft an diesem Morgen mit ihren Augen kennenzulernen – denn tatsächlich ist Laras Leidenschaft schlichtweg ansteckend – und sie weiß auf jede meiner unzähligen Fragen Antwort. Während wir den Blick auf die Spieler unten in der Halle richten, die den Spieltag mit einem lockeren „Shoot-around“ beginnen, sprechen wir über die Entwicklung eines Vereins, der sich von Grund auf neu erfunden hat. Was ich zu diesem Zeitpunkt noch nicht weiß? Am Ende des Tages werde ich Basketball mit völlig neuen Augen sehen: den Augen eines Fans.





Träume, Perspektiven, Zusammenhalt:  
Die Black Forest Panthers bieten Spitzensport  
zum Anfassen und Nacheifern.



## Im Gespräch

mit Lara Danelutti



**Lara, die Panthers gibt es wieder – aber anders als früher. Was hat sich verändert?**

Lara: Alles, ehrlich gesagt. (lacht) Es hat sich ein komplett neuer Verein gegründet, der den Fokus auf Jugend und Nachwuchs legt. Die Leute, die jetzt da sind, sind alle so richtige Herzensmenschen. Die GmbH kümmert sich um die erste Herrenmannschaft, das Zugpferd, zu dem die anderen Mannschaften des Vereins aufschauen können und sehen, wie weit man es bringen kann. Der e.V. kümmert sich um den ganzen Breitensport, die Jugendteams, Amateure und alles drumherum.

**Aktuell habt ihr ab der U10 jeweils eine Mannschaft auf Landes- und Bezirksebene. Sehe ich das richtig, dass ihr junge Talente also früh fördern und Perspektiven bieten wollt?**

Genau das ist unser Anspruch. Wir sind auch sehr froh, Trainer Pascal Heinrichs dafür gewonnen zu haben. Er hat schon in der Pro A gecoacht und bringt gerade im Jugendbereich richtig viel Erfahrung mit. Maxi und Luis sind gerade mal 16 Jahre alt und spielen jetzt in der ersten Mannschaft. Wir wollen, dass Kinder hier einsteigen, dranbleiben – und irgendwann vielleicht selbst in der ersten Mannschaft stehen. Raphael Okolie ist da ein gutes Beispiel: Er hat als Jugendspieler angefangen, war dann in der zweiten Mannschaft und hat jetzt den Sprung in die Erste geschafft.

**Raphaels Bruder Chris ist diese Saison ebenfalls dabei. Er ist ja einer eurer Vollprofis im Team.**

Chris ist unser Local Hero. Er ist nicht nur sportlich extrem stark, sondern auch ein Vorbild. Dass er trotz anderer Angebote und unserem Abstieg hier geblieben ist, um beim Neuanfang zu helfen, hat uns allen viel bedeutet. Chris steht für das, was wir hier aufbauen wollen: regionale Identität, Verlässlichkeit und eine enge Bindung zum Verein. Und das spüren auch die Fans.

**Der neue Name „Black Forest Panthers“ ist mit seinem regionalen Bezug also kein Zufall?**

Wir sehen uns als Teil der Region – und die soll auch etwas zurückbekommen. Uns war wichtig, dass Basketball hier ein Event bleibt. In der Regionalliga haben viele Teams einfache Schulsportthallen – wir setzen auf ein richtiges Erlebnis: mit LED-Banden, Standkörben, Parkettboden, Live-Stream. Dazu kommen Aktionen wie Halloween-Kostümwettbewerbe, Familientage mit Hüpfburg oder gemeinsame Müllsammelaktionen mit Partnern. Generell sind wir da stark auf Sponsoren angewiesen. Wir wollen Basketball als Erlebnis – nicht nur für unsere Fans, sondern für alle.

**Das Sponsoring der Gestalterbank legt den Fokus ja auf die Jugendarbeit. Was für Erlebnisse bietet ihr da?**

Unsere Spieler gehen regelmäßig in Schulen, wir veranstalten Camps in den Ferien – an Ostern, im Sommer, an Silvester. Da stehen dann die Jungs aus der Ersten auf dem Feld, machen Dribbelübungen mit den Kids, spielen gegen die Lehrer. Auch wenn es cheesy klingt, aber die strahlenden Kinderaugen sind der Grund, weshalb wir das alles machen. Und wir haben noch viele Ideen, wie wir das weiter ausbauen können.

**Hand aufs Herz: Was sind dabei eure größten Herausforderungen?**

Basketball boomt. Wir könnten noch viel mehr machen – aber es fehlt einfach an Hallenzeiten. Fußball, Handball, Volleyball – alle wollen in die Hallen, und wir bekommen nur begrenzte Zeiten. Deshalb träumt unser Geschäftsführer davon, irgendwann eine eigene Halle zu haben.

**Und wovon träumt ihr sportlich?**

**Wollt ihr wieder aufsteigen?**

Unser Ziel ist es, in drei Jahren wieder im Profibereich anzugreifen und in die Playoffs zu kommen. Aber noch wichtiger ist, dass wir nachhaltige Strukturen aufbauen. Wir wollen nicht einfach nur „höher, schneller, weiter“, sondern was Solides für die Zukunft. Und ganz ehrlich? Wenn ich sehe, mit wie viel Leidenschaft hier alle dabei sind – dann bin ich mir sicher, dass wir das schaffen!

**Lara Danelutti leitet die Geschäftsstelle und verantwortet Sponsoring und Marketing bei den Black Forest Panthers.**



Engagement von der Seitenlinie: Pascal Heinrichs führt sein junges Team mit Erfahrung und Leidenschaft.



Im Gespräch mit Pascal Heinrichs

### Als ich am Abend zurückkehre, ist die Stimmung vor Ort eine andere.

Draußen vor der Deutenberghalle zieht sich die Schlange bis auf den Parkplatz. Menschen jeden Alters, viele in Panthers-Trikots, drängen sich an der Kasse. Drinnen füllt sich die Halle. Die Tribüne, Reihe um Reihe bis zur Decke. Kinder rennen ausgelassen umher. Ich bin überrascht, wie nah man beim Basketball am Spielfeldrand sitzen kann. Stimmengewirr liegt in der Luft, auf dem Parkett laufen sich die Spieler warm, während auf den Rängen noch wild über das bevorstehende Spiel spekuliert wird. Plötzlich ertönt die Stimme des Hallensprechers: „Es ist Sonntagabend, kurz vor 17 Uhr – und wir begrüßen den heutigen Gegner in der Deutenberghalle!“ Der Panthers-Song dröhnt aus den Boxen, das Maskottchen – ein schwarzer Panther – hüpfelt aufgeregt am Spielfeldrand, die Lichter gehen aus, die Zuschauer springen auf, Schläge auf einer Marschtrommel donnern im Sekundentakt. Die Panthers betreten das Feld – und die Halle explodiert. Gänsehaut. Ich bin mir sicher: Das also meinte Lara heute morgen. Und sie hatte absolut recht!

### Sprungball – das Spiel beginnt.

Während die Spieler am Vormittag nach dem Shoot-around die kurze Zeit für einen Powernap und Mittagessen genutzt haben, habe ich mich mit den Spielregeln vertraut gemacht. Doch meine Recherche kann mit der Realität nicht mithalten: Ein Spielzug. 24 Sekunden je Angriff. 4 Viertel à 10 Minuten. Die Zusammenfassung liest sich knackig – doch vor meinen Augen spielt es sich noch viel intensiver ab. Da bleibt keine Zeit zum Durchatmen. Die Augen wandern im Takt der schnellen Pässe von links nach rechts, hin und her. Die Marschtrommel aus der eigenen Fan-Riege begleitet das Geschehen – erst leise, dann lauter, schneller, drängender – immer passend zum Spielzug. Die Halle lebt.

Und dann sorgt Chris Okolie für den ersten großen Jubel, als er nach einem perfekten Zuspiel von Maxi Berchdolt mit einem krachenden Dunk das Publikum von den Sitzen reißt. So sieht es also aus, wenn ein Vollprofi und ein 16-jähriger Jugendspieler zusammen auf dem Feld agieren – Chapeau. Und keine Selbstverständlichkeit. Der Sprung vom Jugend- in den Profibereich ist groß. Das Spiel ist schneller, härter – eben eine andere Liga. Der Grund, weshalb Mannschaften, die in der obersten Liga spielen wollen, Profispieler einkaufen müssen. Die Black Forest Panthers zeigen, dass es auch anders geht. Mit fünf Vollprofis, Talenten aus der eigenen Jugend und Spielern der zweiten Mannschaft haben sie ein Team zusammengestellt, das Erfolge einfahren kann. Dahinter steckt eine Menge Arbeit – auf Seiten des Vereins und bei den Spielern, die einen unglaublich straffen Zeitplan stemmen, um Training, Arbeit oder Schule, Jugendförderung und Spieltage unter einen Hut zu bekommen.

Mein Blick fällt auf Trainer Pascal Heinrichs. Ich habe ihn bereits am Vormittag kennengelernt und mich mit ihm unterhalten – daher weiß ich, mit wie viel Herzblut er hinter dieser Mannschaft und dem Konzept, die jungen Nachwuchsspieler im Profiteam zu etablieren, steht. Doch von dem entspannten Mann mit breitem Grinsen, der am Vormittag gerne mal einen Scherz auf den Lippen hatte, ist am Spielfeldrand nichts mehr zu sehen. Er gibt mit schnellen Handzeichen Anweisungen. Jeder Blick, jede Geste bedeutungsvoll. Seine Mimik: fokussiert. →

### Pascal, du bist seit einem Jahr Trainer der Black Forest Panthers. Macht es Spaß?

Pascal: Ne, ist eigentlich blöd – weiß auch nicht, was ich da mache. (lacht) Nein, Spaß beiseite. Es ist eine Herausforderung – aber eine positive. Es geht hier nicht um kurzfristige Erfolge, sondern darum, langfristig etwas aufzubauen und Dinge zu verändern. Aber es geht in die richtige Richtung, deshalb macht es auch Spaß.

### Wie bist du überhaupt Trainer geworden?

Ich war selbst Spieler. Aber schon damals war mir klar: Ich will Trainer werden. Es gab nur keinen klaren Weg dorthin. Jugendtrainer gab es nicht als richtigen Beruf. Ich habe dann nebenbei Jugendmannschaften gecoacht, und als ich aufgehört habe zu spielen, fing es gerade an, dass man den Jugendtrainer hauptberuflich machen konnte. Da war für mich sofort klar, dass ich das machen will. In den Profibereich bin ich dann eher zufällig gerutscht. Und jetzt ist es eine gute Mischung: Wir sind eine professionelle Mannschaft, aber wir haben auch eine starke Jugendarbeit. Das passt für mich perfekt.

### Die Nachwuchsförderung scheint dir besonders am Herzen zu liegen. Warum?

Ja, natürlich! Ich war auch mal jung – vor langer Zeit. (lacht) Ich glaube, man verbindet einfach mehr mit jungen Spielern, die sich entwickeln, als mit Spielern, die nach ein paar Monaten wieder weg sind. Basketball ist eine Randsportart, aber mit guter Arbeit kann man viel erreichen. Wenn ich Kinder sehe, die auf der Straße Körbe werfen, erinnert mich das an mich selbst. Ich hätte mir damals mehr Unterstützung gewünscht – und deshalb will ich heute etwas zurückgeben.

### Dein Team besteht aus Profis und Nachwuchsspielern – unter anderem zwei 16-jährigen. Ist das genau deine Strategie, den Nachwuchs mit einzubinden und Perspektiven aufzuzeigen?

Ja, absolut. Ich glaube, das war in den letzten Jahren eines der Probleme: Nachwuchsarbeit wurde gemacht, aber es wurde nicht gezeigt, dass diese Spieler auch den Sprung in die erste Mannschaft schaffen können. Das ist aber entscheidend. Der Verein will das, und ich will das auch. Hier gibt es genug basketballbegeisterte Kinder und Jugendliche – und es gibt nichts Schöneres für die Spieler, aber auch für die Fans, wenn sie sehen: „Da spielt einer von uns, einer aus der Region!“

### Apropos Region. Die Panthers tragen den Schwarzwald im Namen. Fühlst du dich der Region verbunden?

Ich komme aus Kirchzarten, das ist definitiv Schwarzwald. Meine Familie kommt zu jedem Spiel. Ich möchte hier langfristig etwas aufbauen. Natürlich könnte ich das auch woanders, aber es gibt mir noch einmal eine extra Motivation, wenn ich weiß: Das ist meine Heimat. Und es ist einfach ein schönes Gefühl, für sein Zuhause zu arbeiten.





## Die zweite Halbzeit bringt die Entscheidung.

Mannschaftskapitän Pauli, der quirlige Point Guard, zeigt unfassbare Körperkontrolle. Er dribbelt, wird bedrängt, rutscht aus – und steht im selben Moment wieder auf, ohne den Ball zu verlieren. Ich frage mich, was in der Halbzeit besprochen wurde, denn die bis dahin starke gegnerische Mannschaft kann plötzlich nur noch schwer mithalten. Ein Spielzug später. Freiwurf für die Panthers: Pauli nimmt Maß. Er geht in die Knie, springt – der Ball segelt in einer perfekten Kurve durch die Luft. Für eine Sekunde wird es still. Kein Geräusch. Kein Atemzug. Dann rauscht der Ball durch den Korb. Die Zuschauer springen jubelnd von den Plätzen auf. Es gibt kein Halten mehr. Die Panthers nutzen jede Lücke und der Gegner bricht ein. Es regnet Körbe. Und mit dem Schlusspfiff steht es 87:70 für die Black Forest Panthers.

## Familiär. Nah. Magisch. Basketball nach dem Schlusspfiff.

Und ein weiteres Mal an diesem Abend komme ich aus dem Staunen nicht heraus: Der Schlusspfiff scheint gleichzeitig ein Startschuss für die jüngsten Fans zu sein. Sie springen von den Tribünen nach unten und stürmen das Spielfeld. Manche tragen Panthers-Trikots, die ihnen bis zu den Knien reichen, andere halten ihren eigenen Basketball in den Händen – bereit, ihn mit den Unterschriften ihrer Lieblingsspieler zu verzieren. Ihre Augen leuchten, ihre Stimmen überschlagen sich vor Aufregung. Die Spieler empfangen sie mit offenen Armen. Sie knien sich hin, damit die Kleinsten ihnen stolz ihre Filzstifte entgegenstrecken können. Hände werden geschüttelt, Fotos gemacht, immer wieder hört man ein „Danke!“ oder ein ehrfürchtiges „Boah, du warst heute richtig gut!“. Währenddessen beginnt im Hintergrund der routinierte Abbau. Vereinsmitarbeiter fahren die Körbe langsam nach unten, das Parkett wird wieder abgebaut. Doch in der Halle dauert die Magie des Moments noch an. An der Seitenlinie bleibt Lara kurz stehen, verschränkt die Arme und blickt zufrieden auf das Geschehen. „Solche Abende zeigen uns, warum wir das alles machen“, sagt sie mit stolzer Stimme, während auf der Anzeigetafel über ihr noch immer das Ergebnis leuchtet: 87:70.

## Im VIP-Zelt treffe ich zum Abschluss die Spieler.

„Heute war klar: Wenn wir vorne mitspielen wollen, müssen wir so ein Spiel gewinnen“, sagt Mannschaftskapitän Pauli mit seiner unverkennbaren österreichischen Färbung in der Stimme. „Aber genau solche Spiele sind gefährlich. Besonders mit unserer jungen Mannschaft. Da ist kein Sieg ein klarer Sieg.“ Mit Mitte 20 ist es für Paul Isbetcherian die erste Saison im Ausland – und damit ging bereits ein kleiner Traum für ihn in Erfüllung, verrät er mir. Dabei kann er es sich durchaus vorstellen, weiter bei den Panthers zu spielen, „bevorzugt in einer höheren Liga“, lacht er und stellt klar: „Der Verein ist gerade dabei, was Großes aufzubauen. Es ist schön zu sehen, wenn jetzt da der Maxi auf dem Spielfeld steht, ein eigenes Gewächs. Ich glaube, das muss das Ziel sein vom Verein. Das dauert. Da muss man auch Geduld haben. Und dann wieder zurück zur alten Stärke finden.“

Zwei, die diese „alte Stärke“ des Vereins schon miterlebt haben, gesellen sich gerade zu uns: die beiden Okolie-Brüder, Chris und Raphael. Für die beiden gebürtigen Villinger-Schwenninger ist es ein besonderes Jahr – ihr erstes gemeinsames in der Heimat. „Es hat sich einfach ergeben. Ich habe mit Chris geredet, und er meinte: ‚Komm, eine Saison wäre schon cool.‘ Und jetzt pushen wir uns gegenseitig“, sagt Raphael. Chris, der als Vollprofi in den vergangenen Jahren viel Spielerfahrung im Ausland gesammelt hat, ergänzt: „Du kennst hier so viele Leute privat. Das ist was ganz anderes, als wenn du irgendwo spielst, wo du niemanden kennst. Aber es ist auch ein bisschen Druck – du willst für deine Leute abliefern.“ Heute hat das geklappt. Und die strahlenden Kinderaugen, die nach dem Spiel aufblicken, sind für ihn die schönste Belohnung: „Guck mal, das hier hat mir heute die kleine Leni geschenkt“, sagt er und zeigt mir ein selbstgemaltes Bild mit einer Widmung. „Sowas ist echt heftig. Das zeigt doch, dass es ankommt, was wir tun.“

Pascal kommt dazu, fragt, ob mir das Spiel gefallen habe. Natürlich! Auf meine Frage, ob er zufrieden sei, grinst er nur: „Wenn ein Coach zufrieden sein kann – dann ja.“ Und die Ansprache in der Kabine? „Das verrate ich nicht“, sagt er mit einem Augenzwinkern. Da ist er wieder: der Trainer mit dem entspannten Lächeln im Gesicht. Ich grinse ebenfalls und lasse meinen Blick ein letztes Mal durch den Raum schweifen. Die Jungs stehen beisammen, reden, lachen. Lara flitzt schon wieder fleißig von A nach B. Eigentlich sieht es aus, wie eine große, vertraute Familie bei einem Familienfest, schießt mir der Gedanke in den Kopf. Und damit verabschiede ich mich.



## Warum dieses Sponsoring für mich nun einen ganz besonderen Stellenwert hat?

Es ist nicht nur der Sport auf dem Feld, der diesen Verein auszeichnet. Es ist das, was abseits des Parketts passiert. Die Spieler besuchen Schulen, bringen Kindern das Dribbeln bei, helfen ihnen bei ihren ersten Würfeln auf den Korb. Kurz gesagt: Dieses Team bringt eine Halle zum Beben, reißt Erwachsene vor Euphorie von den Bänken und gibt Kindern Motivation, Hoffnung, Träume. Dieser Verein beweist, dass es nicht immer große Spieler-Transfers braucht, um erfolgreich zu sein. Manchmal reicht es, an die eigene Region zu glauben – und an die Menschen, die in ihr aufwachsen. Für mich haben die Panthers heute mehr als einen Sieg geholt. Sie haben bewiesen, dass Basketball hier verdient eine Heimat hat. Go Panthers! ■



So sieht Jugendförderung aus: Kinder, Basketball, strahlende Gesichter. Film ab.





# Eltern im Gaming-Universum:

Wie die Eltern-LAN die digitale Kluft überwindet



Echte Gamer sind große Individualisten und so gibt es eine Vielzahl ganz individueller Steuermöglichkeiten und Tastaturbelegungen. Ein Klassiker in vielen Games ist es aber, mit den Tasten W,A,S,D die Spielfigur nach vorne, hinten, rechts oder links zu steuern, während gleichzeitig die rechte Hand an der Maus für die Orientierung im Raum und für weitere Aktionen genutzt wird.

Es ist Freitagnacht. Auf den Monitoren huschen Bilder umher, Tastaturen klackern, Headsets sitzen fest auf den Köpfen. Während die einen in einem epischen Shooter um den Sieg kämpfen, kämpfen andere noch mit den Grundlagen: „WASD ... was nochmal? Wie dreht sich die Kamera? Ach je, ...“

## Willkommen bei der Eltern-LAN.

Was beinahe wie ein gewöhnlicher Gaming-Abend klingt, ist in Wahrheit ein Leuchtturmprojekt des Schiller-LAN e.V. – mit einer klaren Mission: Eltern sollen verstehen, was ihre Kinder an Videospiele fasziniert. Das Erfolgsrezept? „Wir setzen sie einfach selbst vor den Bildschirm“, sagt Jonas Kallfaß, Gründer und Vorstandsvorsitzender des Vereins.

## Der Weg raus aus der Schule.

Die Wurzeln des Vereins reichen zurück ins Jahr 2015. Damals organisierten Jonas und seine Freunde eine LAN-Party in der Mensa ihres Gymnasiums. „Unser Informatiklehrer erzählte uns, dass es das früher schon mal gab – aber komplett gescheitert ist“, erinnert sich Jonas. Also nahmen sie die Sache selbst in die Hand. Diesmal richtig.

Mit einem Konzept, das Medienpädagogik mit Gaming verband, überzeugten sie die Schulleitung – und widerlegten das Vorurteil, dass LAN-Partys nur ein Vorwand zum Zocken seien. „Wir wollten zeigen, dass Gaming mehr ist. Technik, Organisation, Gemeinschaft – das alles gehört dazu.“ Und die erste Schiller-LAN wurde zum vollen Erfolg.

Doch die Begeisterung, die sie am eigenen Gymnasium entfachten, stieß bei anderen Schulen auf Ablehnung. „Das Schiller-Gymnasium hat uns sehr viele Türen geöffnet, die andere tendenziell verschlossen hielten. Wir durften an anderen Schulen nicht einmal Werbung machen. Viele hatten einfach Angst, dass wir nur ein Shooter-Turnier veranstalten“, erinnert sich Jonas an die ersten Hürden. Erst mit der Vereinsgründung 2018 wird die Arbeit endgültig professionalisiert und Kinder außerhalb der eigenen Schule angesprochen.



## Eltern und Gaming: Warum das Gespräch mit den Kindern scheitert.

Mit der Vereinsgründung erwacht auch die Idee zur Eltern-LAN zum Leben. „Viele Eltern sehen, dass ihre Kinder vom Gaming fasziniert sind – aber sie verstehen das, warum? nicht. Und da kommen wir ins Spiel“, erklärt Jonas. Wie? Die Eltern schlüpfen selbst in die Rolle der Spieler. Mal erleben sie, wie es ist, in „Fortnite“ durch ein rasantes Battle zu springen, mal testen sie intuitivere Spiele, die Jonas und sein Team extra für Einsteiger ausgewählt haben. „Die größte Hürde ist oft nicht das Spiel selbst, sondern die Steuerung: Maus und Tastatur gleichzeitig zu benutzen, ist für viele schon eine große Challenge.“

Ein Konzept, das großen Anklang findet. Jetzt soll es weiterentwickelt werden. Jonas resümiert: „In den letzten Jahren hat sich gezeigt, dass die meisten Eltern die Veranstaltungen vor allem nutzen, um Fragen zu stellen. Sie stehen zu 80 Prozent der Zeit mit uns oder mit Medienpädagogen zusammen und diskutieren über Themen wie Spielzeiten, Altersfreigaben oder Jugendschutz – statt wirklich selbst zu spielen.“ Die Idee: Die Eltern-LAN könnte künftig aufgeteilt werden in Info-Abende, bei denen es nur um Fragen geht – und in Gaming-Events, bei denen Eltern und Kinder gemeinsam spielen. Denn oft sind es genau diese gemeinsamen Momente zwischen Eltern und Kindern, die in Familien nicht stattfinden. „Viele Kinder haben keine Lust, ihren Eltern zu erklären, warum sie ein Spiel so toll finden oder es ihnen zu zeigen. Wenn eh schon schlechte Stimmung herrscht, ist die Hürde zu groß“, weiß Jonas. „Und die Eltern wiederum sind unsicher, weil sie sich in der digitalen Welt nicht auskennen und reagieren dementsprechend. Dadurch entsteht eine Lücke.“





**„Und die Eltern wiederum sind unsicher, weil sie sich in der digitalen Welt nicht auskennen und reagieren dementsprechend. Dadurch entsteht eine Lücke.“**

Diese Kluft zu schließen, ist und bleibt das große Ziel. Ein paar Jahre nach Vereinsgründung jedoch unter geänderten Rahmenbedingungen. „Gaming hat sich verändert“, betont Jonas. „Früher war der PC der zentrale Ort zum Spielen – zuhause, am Schreibtisch. Heute sind Games auf dem Handy immer und überall dabei. Ich habe das Gefühl, dass wir mit unseren klassischen Videospielen immer mehr in eine Nische rücken. Und Eltern sind da oft komplett abgehängt. Wir müssen sie in diese Welt mitnehmen, damit sie verstehen, was ihre Kinder bewegt. Bedeutet für unsere Eltern-LAN: Wir müssen künftig auch mehr auf Mobile Games eingehen.“

### Sponsoren-Power als entscheidender Faktor.

Das Feedback der Eltern zur Eltern-LAN: grandios. Doch die Umsetzung solcher Veranstaltungen erfordert weit mehr als nur Rechner und gute Absichten. „Bei der ersten Eltern-LAN haben wir unsere eigenen Rechner mitgebracht – aber das war ein Riesending und unfassbar viel Improvisationsgeschick. Das Equipment muss da sein und dann muss man innerhalb weniger Stunden eine ganze Rechnerflotte aufsetzen – auf Rechner, die im Zweifel enorm unterschiedlich sind und vielleicht erst noch Updates installieren.“

Heute steht fest: „Ohne Sponsoren wie die Gestalterbank könnten wir das nicht mehr stemmen.“ Neben laufenden Fixkosten ist zum Beispiel die Bereitstellung der Gaming-PCs ein großer Kostentreiber. „Einer unserer Sponsoren stellt uns PCs zur Verfügung, wenn sie gerade nicht auf Messen im Einsatz sind. Das ist genial – aber nicht garantiert. Wenn wir die Rechner nicht bekommen, müssen wir sie mieten. Das ist teuer, aber natürlich qualitativ top.“ So kann der finanzielle Aufwand für eine einzige Eltern-LAN schnell in die Höhe schießen.

Auch die Schiller-LAN, die nach einem Jahrzehnt wohl als festes Event in der Gaming-Szene Offenburgs bezeichnet werden kann, könnte ohne externe Unterstützung kaum überleben. „Wir wollen den Ticketpreis niedrig halten, damit eine Teilnahme attraktiv bleibt“, sagt Jonas. Dank Sponsoren gelingt es bisher, für 20 Euro nicht nur einen Gaming-Abend, sondern auch Essen, Getränke und eine eigene Mocktail-Bar anzubieten. „Wenn man alles zusammenrechnet – Starkstrom, Technik, Mietkosten, Versorgung – dann könnten wir das ohne Partner nicht zu diesem Preis anbieten.“



**„Unser Ziel ist es, noch mehr Eltern zu erreichen, das Konzept der Eltern-LAN weiterzuentwickeln und vielleicht auch in andere Städte zu bringen.“**

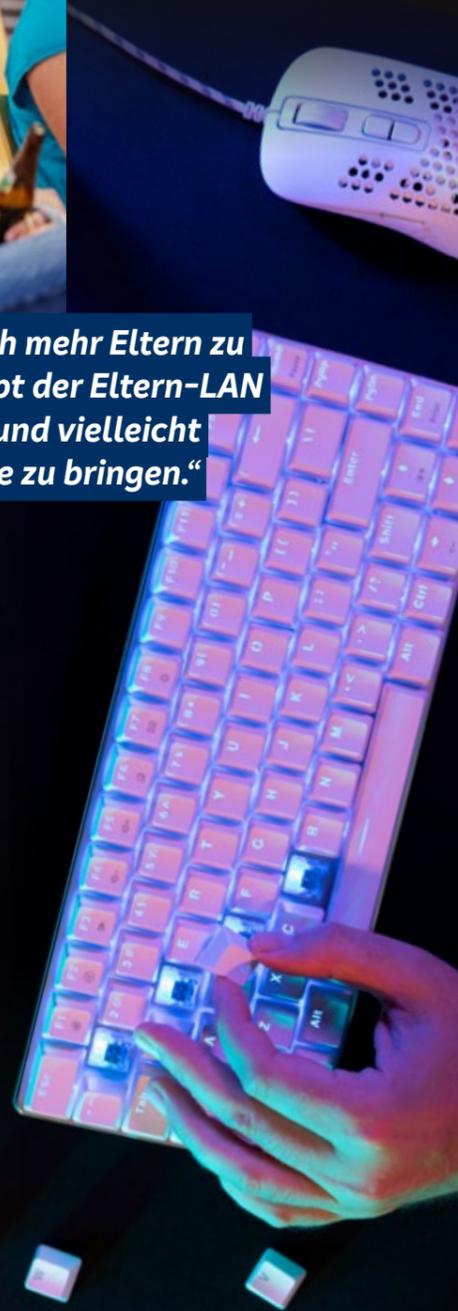
Neben Hightech-Equipment punktet bei den Spielerinnen und Spielern der Schiller-LAN übrigens vor allem die frisch gebackene Pizza. „80 Pizzen in einer Stunde. Und jeder bekommt seinen Wunschbelag und die Pizza direkt an den Platz geliefert“, strahlt Jonas zufrieden.

### Große Träume für die Zukunft.

Am Ende eines Gesprächs mit Jonas bleibt das Gefühl von Begeisterung: hinter diesem Verein steckt weit mehr als nur ein gut organisiertes Gaming-Event. Es ist eine gewachsene Gemeinschaft und eine große Portion Teamgeist. „Viele sagen nach der Schule, dass sie den Kontakt halten wollen – wir tun es wirklich.“ Denn: Alle Gründungsmitglieder sind noch aktiv dabei. Und auch der Nachwuchs ist gesichert: „Wir haben viele junge Mitglieder, die frischen Wind und wirklich viel Motivation mitbringen. Ich muss diese Motivation nur halten, das ist das Wichtige. Der Rest läuft von allein.“

Und Jonas selbst? Steht im Januar zur Wiederwahl als Vorsitzender. Ein Rückzug ist nicht geplant. „Solange ich motiviert bin, mache ich weiter“, sagt er – und träumt schon von der Zukunft. „Irgendwann eine LAN in der Oberreinhalle mit hunderten Teilnehmern – das wäre doch der Wahnsinn.“ Aber nicht nur das Wachstum ist ihm wichtig. Auch die inhaltliche Arbeit soll sich weiterentwickeln. „Unser Ziel ist es, noch mehr Eltern zu erreichen, das Konzept der Eltern-LAN weiterzuentwickeln und vielleicht auch in andere Städte zu bringen.“

Denn eines ist klar: Die Welt des Gamings wird nicht kleiner – sie wird größer, schneller und komplexer. Je früher Eltern sich mit dieser Welt auseinandersetzen, desto besser können sie ihre Kinder begleiten. „Gaming kann verbinden. Und genau dabei wollen wir helfen.“ ■





## Mit der Gestalterbank in ein neues Vereinskapitel

Wie der FC Wallbach ASV e.V.  
mit smarter Kamera-Technologie  
neue Wege geht



**E**in Donnerstagabend in Wallbach, einem Ortsteil von Bad Säckingen. Auf dem Fußballplatz ist die erste Mannschaft mitten im Training. Spieler sprinten über den Rasen, ein Pfiff, dann erklärt der Trainer die nächsten Spielzüge, gibt Korrekturen – das übliche Bild. Doch bald wird über all dem ein stiller Beobachter das Geschehen aus einer ganz neuen Perspektive verfolgen: Eine KI-gesteuerte Kamera, in mehreren Metern Höhe am Spielfeldrand montiert bringt Hightech ins Spiel. Der FC Wallbach ASV e.V. schlägt damit ein neues Kapitel auf – dank der Unterstützung der Gestalterbank, die das Projekt als Sponsor finanziert. Die Staige-Kamera bringt modernste Technik in den Amateurfußball: automatische Spielaufzeichnungen, Live-Streams, Highlight-Clips und smarte Analysen – in Echtzeit, gesteuert durch künstliche Intelligenz.

### Tradition trifft Zukunftsdenken.

Der FC Wallbach wurde 1927 gegründet. In zwei Jahren steht das 100-jährige Jubiläum an und schon jetzt laufen die ersten Weichenstellungen für das Jubiläum. „Die Einführung der Kamera ist für uns ein wichtiger Schritt“, sagt Andreas Weber, 1. Vorstand. „Unser Trainer kann den Jungs genau zeigen, was gut war – und woran gearbeitet werden muss. Das hebt unsere Trainingsqualität auf ein neues Level.“ Gemeinsam mit Christian Albiez, dem 2. Vorstand, leitet er seit zwei Jahren die Geschicke des Vereins. „Wir sind zwar noch relativ neu im Vorstand, aber im Verein seit vielen Jahren verwurzelt – als Spieler, Trainer oder in anderen Funktionen“, sagt Albiez. „Jetzt möchten wir unsere Erfahrung nutzen, um dem Verein neue Impulse zu geben – organisatorisch, technisch und auch im täglichen Miteinander.“ →



„Wir möchten unsere  
Erfahrung nutzen, um dem Verein  
neue Impulse zu geben – organisatorisch,  
technisch und auch im täglichen  
Miteinander.“

## Ein starkes Zeichen für den Amateurfußball.

Schon im Vorjahr wurde ein Mähroboter angeschafft, jetzt folgt die nächste Investition in technisches Equipment. Ohne die Unterstützung der Gestalterbank wäre dieses Projekt nicht realisierbar gewesen. „Wir finden es supertoll, dass wir solch eine Chance bekommen haben“, sagt Weber. „Die Volksbank hat uns schon immer gut unterstützt – dass das jetzt auf diesem Level weitergeht, freut uns natürlich besonders.“

Die Staige-Kamera ist ein echtes Multitalent: Mit einem 180-Grad-Weitwinkel nimmt sie das gesamte Spielfeld auf, die KI folgt automatisch dem Spielgeschehen – ganz ohne Kameramann. Spiele lassen sich live verfolgen oder später abrufen, Spielanalysen und Highlight-Videos erstellt die Software automatisch. „Als wir davon hörten, haben wir uns sofort informiert“, so Weber. „Da war schnell klar: Das ist Profi-Technologie – entwickelt mit Bundesliga-Clubs wie Dortmund. In der Region gibt es zwar andere Kamerasysteme, aber diese Staige-Kamera mit ihrem Analysetool ist ein echtes Highlight. Für einen Amateurverein wie uns eine absolute Topsache.“ Die Begeisterung ist spürbar: „Am 7. April steht die Software-Schulung an. Wenn alles glattläuft, sehen wir die ersten Aufnahmen vielleicht schon beim nächsten Heimspiel“, freut sich Albiez.

## Und was sagen die Skeptiker dazu?

Natürlich gab es zunächst auch kritische Stimmen. „Früher ging's doch auch ohne – klar, dieser Klassikerspruch fiel“, erzählt Albiez und lacht. „Zum Glück aber in kleinem Ausmaß. Und als wir zeigen konnten, was die Kamera leistet und welchen sportlichen Nutzen sie bringt, waren auch die leisen Zweifel schnell ausgeräumt.“

Besonders Trainer Ismael Palit, verantwortlich für die erste Mannschaft, sieht großes Potenzial. Albiez erklärt: „Er ist sehr technikaffin, hat schon häufiger mit dem Handy gefilmt und Szenen in die WhatsApp-Gruppe der Mannschaft gestellt – mit Kommentaren wie: ‚Schaut euch das mal an.‘“ Die neue Technik hebt das Ganze nun auf ein völlig neues Niveau. „Die Staige-Kamera ist eine ganz andere Hausnummer – vor allem wegen der Software“, weiß Albiez und führt aus: „Wir sind überzeugt, dass sich das auch auf die Motivation der Spieler auswirkt – weil sie gezielter arbeiten und ihre Entwicklung direkt nachvollziehen können. Und natürlich sind wir gespannt, wie schnell sich die neuen Möglichkeiten auf dem Platz bemerkbar machen – sei es in der taktischen Abstimmung, der Raumaufteilung oder in konkreten Spielsituationen.“

## Mehr als nur Spielanalyse.

Zunächst liegt der Fokus klar auf der sportlichen Nutzung – vor allem soll die Kamera bei der ersten Mannschaft zum Einsatz kommen. Doch auch das Vereinsleben kann davon profitieren. „Ob besondere Spielszenen bei der Weihnachtsfeier, Zusammenschnitte zum Saisonabschluss oder ein ‚Tor des Monats‘ – wir haben viele Ideen“, sagt Christian Albiez. Andreas Weber ergänzt: „Freunde und Fans können die Spiele jetzt überall live verfolgen – das bringt Nähe, auch wenn man mal nicht am Platz sein kann. Auch Highlight-Zusammenfassungen könnten künftig auf unserer Website laufen. Diese Art der Aufzeichnung eröffnet im Amateurbereich neue Möglichkeiten und stärkt das Gemeinschaftsgefühl im Verein.“

Langfristig soll die Technik fester Bestandteil des Trainingsbetriebs werden. „Aber das braucht Zeit und ist ein Prozess, der sich über das Jahr hinweg entwickeln wird“, so Albiez. „Wenn sich der Trainer richtig reingefuchst hat und es dann regelmäßig im Training zum Einsatz kommt, wird es sich Schritt für Schritt etablieren.“

Na, das lassen wir uns doch nicht zweimal sagen. Wir bleiben dran und erfahren in einem Jahr, wie das Resümee des FC Wallbach zur smarten Technik ausfällt. ■

Fortsetzung folgt ...

„Die Staige-Kamera ist ein echtes Multitalent: Mit einem 180-Grad-Weitwinkel nimmt sie das gesamte Spielfeld auf, die KI folgt automatisch dem Spielgeschehen.“



# Der HerzenssachePreis: Engagierte Menschen sichtbar machen.

13.000 Euro für sozial und ökologisch handelnde Personen.

Das sind die Gewinner:innen des HerzenssachePreis 2024.



Ein Preisträger 2024: Gemeinsam leben und arbeiten im Herzen des Schwarzwalds n.e.V.

4



„Unser Ziel bleibt unverändert,“ erklärt Nicolas Mayer, Vorstand der Volksbank eG – Die Gestalterbank. „Mit dem HerzenssachePreis möchten wir eine Kultur der Wertschätzung fördern und das Engagement von Menschen sichtbar machen, die sich auf herausragende Weise für ihre Mitmenschen und die Natur einsetzen.“ Bereits zum achten Mal in Folge zeichnet die Gestalterbank Menschen, Vereine, private Initiativen und Unternehmen aus, die sich auf besondere Weise für soziale und ökologische Belange stark machen. Die Preise in den beiden Kategorien ökologisch und sozial – dotiert mit 7.000 Euro je Region, in Summe somit 14.000 Euro – wurden von einer unabhängigen Jury vergeben. Ausgeschüttet wurden in diesem Jahr jedoch nur 13.000 Euro, da für den Schwarzwald-Baar-Hegau zu wenig Bewerbungen im Bereich des ökologischen Engagements eingingen. „In Summe hatten wir so viele Bewerbungen wie noch nie. Nur in dieser speziellen Kategorie leider nicht“, erklärt Nicolas Mayer, der in diesem Jahr Teil der Jury war.

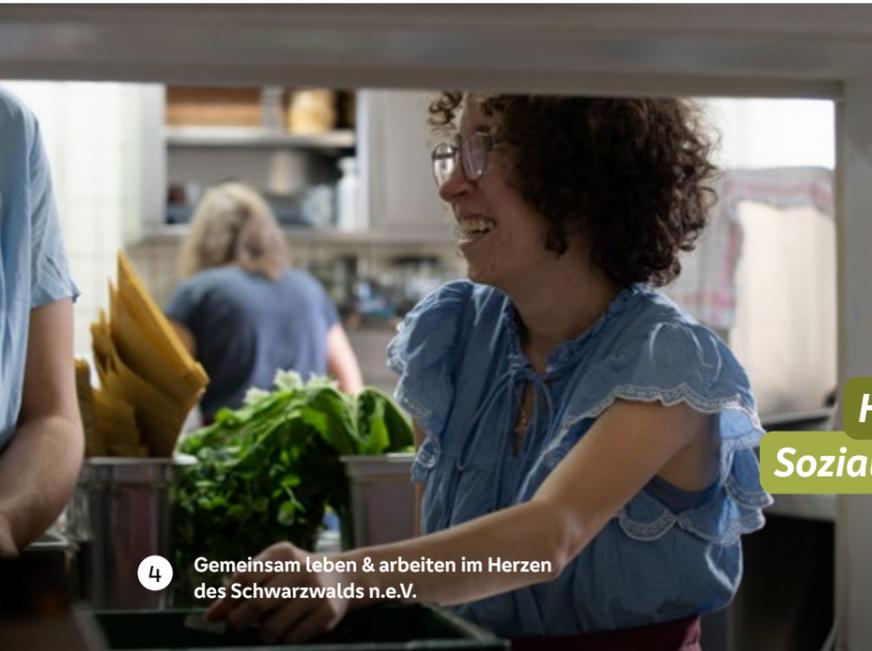
## Gemeinsam für eine Kultur der Wertschätzung

Mit dem HerzenssachePreis möchte die Volksbank eG – Die Gestalterbank nicht nur bestehendes Engagement würdigen, sondern auch Menschen inspirieren, sich in ihrer Region einzubringen. Der Preis ist ein Zeichen der Anerkennung und motiviert zur Nachahmung, indem er positive Beispiele in den Vordergrund rückt und eine Plattform für gesellschaftlich relevante Projekte schafft.

## Die neue Schirmherrin des HerzenssachePreises

Thekla Walker MdL, die baden-württembergische Ministerin für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft, ist seit 2024 die Schirmherrin für den HerzenssachePreis. Sie übernimmt damit das Amt des verstorbenen Bundestagspräsidenten a.D. Dr. Wolfgang Schäuble.

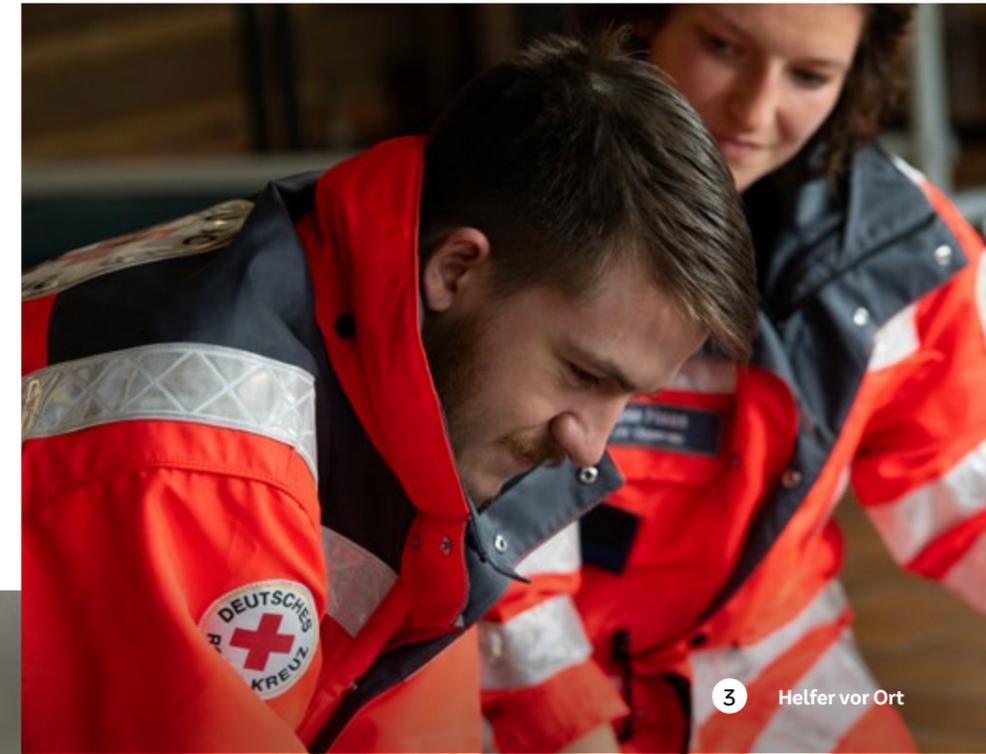




4 Gemeinsam leben & arbeiten im Herzen des Schwarzwalds n.e.V.



1 Jobsclub VS e.V.



3 Helfer vor Ort

**HerzenssachePreis 2024**  
**Soziales Engagement**

„Mir ist es ein großes Anliegen, dass engagierte Menschen die verdiente Wertschätzung und Anerkennung erfahren. Mit ihrem Engagement verbessern sie nicht nur das Leben ihrer Mitmenschen, sondern bereichern unsere Gemeinschaft enorm. Sie haben eine wichtige Vorbildfunktion für unsere Gesellschaft und ermutigen auf diese Weise viele weitere Menschen und Unternehmen, sich für soziale und ökologische Projekte und Belange ein-zusetzen. Mit der Übernahme der Schirmherrschaft des HerzenssachePreis möchte ich einen Beitrag dazu leisten, auf dieses inspirierende Engagement aufmerksam zu machen.“

Schirmherrin Thekla Walker, MdL

**Jobsclub VS e.V. 1**  
**1. Platz SBH, 2.500 Euro**

Das KAVI-Projekt des Vereins unterstützt geflüchtete Menschen durch Arbeits- und Ausbildungsplatzvermittlung dabei, sich in die Gesellschaft zu integrieren und ihnen so neue Perspektiven zu eröffnen.

**Matthias Vogt 2**  
**1. Platz Ortenau, 2.500 Euro**

Vor 10 Jahren begann alles mit einer verlorene Fußballwette: Matthias musste den Nikolaus für das Kind eines Kollegen spielen. Diese Geste entwickelte sich zu einer Tradition – mehr noch, zu einem ehrenamtlichen Engagement. Jedes Jahr seit nunmehr 10 Jahren sammelt Matthias Vogt zur Weihnachtszeit Geld für benachteiligte Kinder in der Region.



HerzenssachePreis



2 Matthias Vogt

**Helfer vor Ort 3**  
**2. Platz Ortenau, 1.000 Euro**

Die ehrenamtlichen Mitglieder der „Helfer vor Ort“ Gruppe leisten seit April 2017 einen bedeutenden Beitrag zum Schutz der Bevölkerung in und um Oppenau. Die freiwilligen Ersthelfer unterstützen bei Notfällen parallel zum Rettungsdienst. Ihre professionellen Erste-Hilfe-Maßnahmen, wertvolle Minuten vor dem Eintreffen des Rettungswagens, können dabei lebensentscheidend sein.

**Gemeinsam leben & arbeiten im Herzen des Schwarzwalds n.e.V. 4**  
**2. Platz SBH, 1.000 Euro**

Das Inklusionsprojekt zur Unterstützung von Menschen mit Handicap, mit dem Ziel, diese auf dem Arbeitsmarkt zu integrieren. Der Verein betreibt den Naturgasthof Ölmühlen, in dem kaltgepresste Öle und regionale Lebensmittel produziert werden. Zwei Menschen mit Handicap sind bereits fest angestellt, ein weiterer in einem Praktikum mit Aussicht auf Festanstellung.





5 City Cleaners Germany

**City Cleaners Germany 5**  
**1. Platz SBH, 2.500 Euro**

Aktive Reduktion von Zigarettenstummel- und Müllverschmutzung durch die regelmäßige Organisation von gemeinsamen Sammelaktionen in der Region. Gründerin Miriam Steup: „Ich möchte in einer sauberen, gesunden und müllfreien Welt leben. Obwohl wir keine Kinder haben und nach dem Motto ‚nach uns die Sintflut‘ leben könnten, wünsche ich mir auch für künftige Generationen eine gesunde Natur.“

**KauFRAU Sch Mädelsflohmmarkt 6**  
**2. Platz Ortenau, 1.000 Euro**

Seit 2019 organisieren Diana Vogt-Bruder, Simone Gmeiner, Lena Blümle, Susanne Göckel und Daniela Müller in Stadelhofen den nachhaltigen Mädelsflohmmarkt „KauFRAU Sch“. Ihr Ziel ist es, eine Begegnungsstätte für alle Generationen zu sein, und durch Wiederverwendung gut erhaltener Kleidung einen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit zu leisten. Der Verkaufserlös unterstützt zu 100 % den Förderverein für krebskranke Kinder e.V. Freiburg i.Br. – so konnten bisher bereits über 15.000 Euro gespendet werden.



6 KauFRAU Sch Mädelsflohmmarkt

**Verein jung & alt für gegenseitige Hilfe e.V. 7**  
**1. Platz Ortenau, 2.500 Euro**

Der Verein fördert die gegenseitige Unterstützung und Selbsthilfe für Menschen mit Demenz und setzt dabei insbesondere auf Nachbarschaftshilfe und häusliche Betreuung. Das Repair Café ist dazu die perfekte Ergänzung. Es bietet eine sinnvolle Beschäftigung für Ruheständler und fördert generationenübergreifendes Lernen. Ältere und jüngere Menschen lernen voneinander unter dem Motto „Gemeinsam reparieren statt wegwerfen“. Damit setzt der Verein ein Zeichen gegen die Wegwerfmentalität und die Schnelllebigkeit in der Gesellschaft.



7 Verein jung & alt für gegenseitige Hilfe e.V.

HerzenssachePreis 2024

Prestige-Preis für Unternehmen



Ortenau  
Landwirtschaftsbetrieb Sonnenhof

Alois Huschle hat seinen Betrieb 2021 auf die regenerative Landwirtschaft umgestellt, beteiligt sich stark an der Wissensvermittlung dieser klimaresilienten Praktik und setzt sich täglich dafür ein, landwirtschaftliche Denkweisen zu erneuern. Wir finden: Diese Leistung verdient große Wertschätzung und Anerkennung.

Schwarzwald-Baar Hegau  
Wood I like

Das Modeunternehmen produziert nachhaltige Kleidung aus Holzfasern. Klingt gut – und wird noch besser: denn mit ihrer umweltfreundlichen Herstellung, einem eigenen Aufforstungsprojekt, sowie innovativen Details geht das Unternehmen mit großem Beispiel in der Modebranche voran.

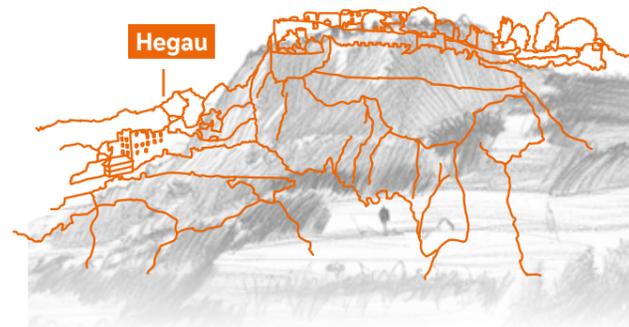


Alle Gewinner live erleben?  
Gerne doch! Hier geht's zu den Videos unserer Preisträger.



Achern

Offenburg



Hegau



Rhein-Wehra

Schwarzwald Baar



Neue Karten

Von der Heimat inspiriert,  
für die Welt gemacht.

Wir machen unsere Regionen zu alltäglichen Begleitern. Mit der neuen girocard VISA Debit tragen unsere Kundinnen und Kunden ab sofort ein Stück Heimat bei sich – ganz egal, wo sie gerade bezahlen.

5 Regionen – 5 Editionsarten.

Aus einem charakteristischen Merkmal einer Region wird ein prägnantes Highlight auf unserer neuen girocard. Motive, die unsere Heimat repräsentieren.

Sieht gut aus – und kann viel:

- **Weltweit einsetzbar:** Ob in Deutschland, Europa oder darüber hinaus. Die girocard VISA Debit ist überall dort einsatzbereit, wo VISA akzeptiert wird.
- **Echtzeit-Transparenz:** Jede Abbuchung wird direkt auf dem Girokonto sichtbar – volle Kontrolle, jederzeit.
- **Sicheres Bezahlen:** Dank modernster Sicherheitsstandards, inklusive Kontaktlos-Funktion und 3D-Secure für Online-Zahlungen.
- **Flexibel unterwegs:** Bargeldlos zahlen, Geld abheben und Online-Shopping – alles in einer Karte.





501.955 €

**Sponsoring-Projekte**

Jedes Jahr erreichen uns über 1.000 Anfragen – von kleinen Vereinen bis zu großen Herzensprojekten. Alle mit einem gemeinsamen Ziel: unsere Region stärken. Und genau das ist gelebte Genossenschaft.

131.328  
Mitglieder

**Unsere DNA**  
*Der Wille zu helfen.*

**Das haben wir gemeinsam möglich gemacht.**

Der Unterschied einer Genossenschaftsbank zu anderen Banken? Wir sind mehr als ein Finanzpartner. Wir gehören unseren Mitgliedern und handeln nach dem Prinzip „Was einer allein nicht schafft, das schaffen viele“. Jedes Mitglied unserer Bank unterstützt aktiv unsere Spenden- und Sponsoringprojekte. Natur, Bildung, Kultur und natürlich das Vereinsleben – eben all das, was unsere Regionen so charmant und lebendig hält. Die Regionen sind voll guter Ideen und Projekte – mit unseren Mitgliedern unterstützen wir sie.

tsd studio, Bruno Justo Pego / unsplash

550.000 €

**Spendengelder**

Sparen, gewinnen und Gutes tun! Je Gewinnspars los fließen 7,50 € auf das eigene Sparkonto, 2,50 € in die monatliche Verlosung – und ein Teil davon unterstützt soziale Projekte in der Region.

2024 durfte die Gestalterbank insgesamt 550.000 Euro treuhänderisch für unsere Gewinnsparer verteilen.

160.000 €  
*Quartalstopf*

- **Natur und Umwelt**
- **Bildung und Jugendförderung**
- **Soziales**
- **Kunst, Kultur und Tradition**

Pro Quartal wurden Vereine und Projekte aus dem jeweiligen Teilbereich mit insgesamt 40.000 Euro unterstützt.

**1.242 Einzelspenden**  
in den Regionen:

Achern	Renchtal	Offenburg	Rhein-Wehra	Schwarzwald	Baar	Hegau
81.420 Euro	58.254 Euro	79.228 Euro	36.107 Euro	123.413 Euro	71.261 Euro	77.443 Euro



# Wir und der Wald

Ein Klassenzimmer unter freiem Himmel



**Der Boden ist weich, die Luft duftet nach Moos und frischem Holz.** Ein Rascheln in den Baumwipfeln – vielleicht ein Eichhörnchen? Fernab von Mathebuch und Kreidetafel erleben die Schülerinnen und Schüler der Schauenburgschule Urloffen heute einen ganz besonderen Tag. Denn beim neuen Klimabildungsprojekt der Gestalterbank wird die Schulbank gegen einen Exkurs in die Natur getauscht.

„Wir und der Wald“ – ein Bildungsangebot für Grundschulen bestehend aus vier aufeinander aufbauenden Teilmodulen.

#### MODUL 1

Produkte aus dem Wald:  
**Brauchen wir den Wald?**

#### MODUL 2

Der Wald als unser Kapital:  
**Wie wächst der Wald?**

#### MODUL 3

Der Wert des Waldes:  
**Wie wertvoll ist der Wald?**

#### MODUL 4

Den Wald erhalten: **Was kann der Wald und was können wir für ihn tun?**



### Lernen zwischen Blättern und Baumkronen

Im Rahmen des Klimabildungsprojekts „Wir und der Wald“ lernen die Kinder spielerisch, wie wertvoll der Wald für uns alle ist. Klar, er ist Heimat für Tiere, sorgt für saubere Luft und liefert Holz – aber wer wusste schon, dass er auch als natürliche Klimaanlage funktioniert? Oder dass in so mancher Zahnpasta Stoffe aus dem Wald stecken? Gemeinsam mit speziell geschulten Waldpädagoginnen und Waldpädagogen erkunden die Kinder, wie ein Baum wächst, warum nachhaltige Forstwirtschaft so wichtig ist und was jeder Einzelne tun kann, um den Wald zu schützen. Das Beste daran: Es gibt keine Noten – dafür umso mehr Aha-Momente.

### Ein nachhaltiger Beitrag für unsere Region

Die Initiative wurde in Kooperation mit der Schutzgemeinschaft Deutscher Wald (SDW) entwickelt. Ziel ist es, Kinder für den Wald zu begeistern und sie zu ermutigen, Verantwortung für ihre Umwelt zu übernehmen. Die Gestalterbank übernimmt dabei alle Kosten inklusive Unterrichtsmaterialien für die teilnehmenden Schulen. Insgesamt 138 Schulen im gesamten Geschäftsgebiet wurden 2024 eingeladen, mitzumachen – 33 Klassen haben zugesagt. „Der Wald ist eine unserer wichtigsten natürlichen Ressourcen – ein Ort der Erholung, aber auch ein unverzichtbarer Klimaschützer“, erklärt Jan Hansen, Nachhaltigkeitsmanager der Gestalterbank. „Mit unserem Bildungsprojekt wollen wir Kinder schon früh für den Erhalt dieser wertvollen Lebensräume sensibilisieren. Denn was man versteht und schätzt, das schützt man auch.“

### Mehr als nur ein Tag im Grünen

Das Bildungsprogramm besteht aus vier Modulen, die sich rund um die Bedeutung des Waldes drehen. Jedes Modul bringt den Kindern spielerisch näher, warum der Wald so wichtig ist – und wie wir ihn für kommende Generationen bewahren können. Mit jedem Modul wächst ein Waldposter heran, welches im Klassenzimmer auch langfristig an die Erkenntnisse des Projektes erinnern soll. Eine tägliche Inspiration, dass jeder Einzelne einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leisten kann. Und, dass Klimaschutz genau dort beginnt, wo wir leben: in unseren Schulen, unseren Wäldern und vor allem in unseren Köpfen. ■



Wir haben die Klasse mit der Kamera begleitet. Film ab.

## Klimaschutz braucht Vorreiter – nicht nur Follower.



**GestalterMoor**  
Ein Minister packt an

Das GestalterMoor in Bad Dürkheim wurde zur politischen Bühne: Bundeslandwirtschaftsminister Cem Özdemir besuchte die Renaturierungsfläche, um sich persönlich ein Bild von diesem wichtigen Klimaschutzprojekt zu machen. Begleitet von Moor-Experten und Wissenschaftler:innen der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) erlebte er, warum Moore wahre Klimaretter sind – und griff selbst beherzt zum Hammer, um eine Rückhaltestelle im Moor zu stützen.

Als Gestalterbank engagieren wir uns aktiv für die Renaturierung dieser wertvollen Ökosysteme. Im GestalterMoor bringen wir Wissenschaft, Kommunen und Landwirtschaft an einen Tisch, um gemeinsam nachhaltige Lösungen zu finden. Ein Erfolg, der auch in der Politik Anklang findet: Der Minister zeigte sich beeindruckt von der Zusammenarbeit vor Ort – ein starkes Zeichen dafür, dass Klimaschutz Hand in Hand funktioniert.



Große Ehre für einen unserer langjährigen Partner: Der Haslachhof in Löffingen wurde mit dem Bundespreis für ökologischen Landbau ausgezeichnet!

Der Hof wurde 1969 als Nebenerwerbsbetrieb gegründet. Seitdem ist der Betrieb auf über 470 Hektar angewachsen und um zahlreiche Bereiche erweitert worden. Warum nun diese Auszeichnung? Familie Wiggert beeindruckt mit nachhaltiger Kreislaufwirtschaft, innovativer Landwirtschaft und echter Leidenschaft für den Ökolandbau. Bedeutet konkret: Schwerpunkte auf den Ackerbau und Grünland, Mutterkuhhaltung sowie erneuerbare Energieerzeugung. Der Hof versorgt 4.000 Löffinger Bürgerinnen und Bürger mit Strom – mit Mist aus dem Stall.

Seit 2021 unterstützen wir das Projekt „Blühende Felder“, das auf dem Haslachhof großflächig Lebensräume für Bienen und Insekten schafft. Ein starkes Zeichen für gelebte Nachhaltigkeit – und ein verdienter Preis für einen besonderen Hof!



Ausgezeichnet nachhaltig:

**Haslachhof**  
Löffingen

**Blühende Felder**  
HASLACHHOF - BLÜHPATENSCHAFT



### Initiative „Klimapositive Waldwirtschaft“ – Wir sind Premiumpartner.

**Wälder sind wahre Multitalente:** Sie speichern CO<sub>2</sub>, liefern wertvolles Holz, schützen das Klima und bieten Lebensraum für unzählige Tiere, Pflanzen, Pilze und Mikroorganismen. Damit das so bleibt, braucht es kluge Konzepte – und genau hier setzt die Initiative Klimapositive Waldwirtschaft an. Die engagierte Bewegung aus Ohlsbach in der Ortenau setzt sich aktiv für einen klimastabilen Wald ein. Die Botschaft: „*Unser Wald kann mehr – dank einer klimapositiven Waldwirtschaft.*“

Wir stehen hinter dieser Mission und freuen uns, sie als Premiumpartner aktiv zu fördern. Doch nur wenn wir heute handeln, bleibt der Wald mit all seinen zukunftssichernden Eigenschaften auch morgen erhalten.

Mehr über die Initiative unter:  
[klimapositive-waldwirtschaft.de](http://klimapositive-waldwirtschaft.de)



### Die Gestalterbank ist Deutschlands erste EMAS-zertifizierte Volksbank.

**Nachhaltigkeit mit System:** Die Gestalterbank hat als erste Volksbank deutschlandweit die EMAS-Zertifizierung erhalten – das anspruchsvollste Umweltmanagementsystem der EU. Damit verpflichtet sich die Bank zu messbaren Umweltzielen, streng überwachten Maßnahmen und kontinuierlicher Verbesserung im betrieblichen Umweltschutz. Herzstück der Initiative ist das Umweltteam, das mit Ideen und Maßnahmen die nachhaltige Transformation der Bank vorantreibt – gemeinsam mit allen Mitarbeitenden. Durch das EMAS-System spart die Bank Ressourcen, senkt Emissionen und zeigt gesellschaftliche Verantwortung. „Die Zertifizierung ist für uns Ansporn und Verpflichtung zugleich, Nachhaltigkeit aktiv zu gestalten“, betont Vorstand Daniel Hirt.

## Nachgefragt: Welche Themen beschäftigen Jan Hansen, unseren Nachhaltigkeitsmanager?

1.

### Menschenrechte & Lieferketten

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz verpflichtet Unternehmen, ihre Lieferketten auf Menschenrechtsverstöße zu prüfen – ein komplexes Thema, das auch kleinere Betriebe betrifft.

2.

### Nachhaltigkeitsbericht = Jahresabschluss

Nach EU-Vorgaben (CSRD) müssen Unternehmen detaillierter über ihre Nachhaltigkeitsleistungen berichten – eine Herausforderung für Banken und Mittelständler.

3.

### Doppelte Wesentlichkeitsanalyse

Wie beeinflusst unser Wirtschaften Mensch & Umwelt? Welche Risiken und Chancen ergeben sich? Eine neue Denkweise für Unternehmen.

4.

### EU-Taxonomie & nachhaltige Kredite

Welche unserer Finanzierungen sind „grün“? Banken müssen Kapitalströme in nachhaltige Projekte lenken – da ist noch Luft nach oben.

5.

### Klimarisiken transparent machen

Neben der Bonität wird jetzt auch Nachhaltigkeit bewertet. Ein neuer „VR-ESG-RisikoScore“ zeigt, wie klimafit Unternehmen sind.

9.

### Sinn vermitteln & Themen koordinieren

Nachhaltigkeitsmanagement funktioniert nur als Gemeinschaftsaufgabe. Jeder trägt seinen Teil bei. Deshalb müssen wir die Zukunftsfähigkeit von Wirtschaft und Gesellschaft gemeinsam gestalten. Als Nachhaltigkeitsmanager behält man das stets im Blick.

8.

### Innovationen zur CO<sub>2</sub>-Reduktion

Wir unterstützen gezielt Technologien, die zur Dekarbonisierung beitragen. Ein Beispiel ist Pyrolyse: In einem Forschungsprojekt der Hochschule Offenburg wird u. a. in Kooperation mit Betrieben aus der Region erforscht, wie organische Abfälle zu Pflanzenkohle verarbeitet werden können. Die Gestalterbank ist im Projektbeirat aktiv.

7.

### Nachhaltigkeit ist Transformation

Soziales Engagement ist wichtig, aber der größte Hebel liegt bei unseren Firmenkunden. Wir unterstützen aktiv die nachhaltige Transformation der Wirtschaft.

6.

### Biodiversität im Fokus

Nach dem Klimawandel das nächste große Thema: Ohne Artenvielfalt keine Lebensgrundlagen. Die Bank engagiert sich mit Projekten wie dem GestalterMoor und Blühpatenschaften.

# Das Hochwasser- risiko steigt

Wie Gebäude vor Extremwetter-Gefahren geschützt werden können.

getty images / unsplash

„Der Wetter-Wahnsinn geht weiter!“ ++++  
„Unwetterwarnung: Apokalyptische Regen-  
mengen verursachen Hochwasser“ ++++  
„Modelle außer Rand und Band“

Es ist Ende Mai 2024 und die Medien überschlagen sich mit diesen und ähnlichen Artikeln. Die Wetterextreme nehmen zu – auch in Baden-Württemberg. Ob im Schwarzwald, entlang des Rheins oder im Hegau: In den vergangenen Jahren haben Starkregen und Hochwasser immer wieder große Schäden verursacht. Für Hausbesitzer stellt sich nun also die Frage, wie sich Gebäude gegen die zunehmenden Wetterrisiken absichern lassen – sowohl baulich als auch finanziell.

**Wetterextreme auf dem Vormarsch – auch in der Region.**

Stürme, sintflutartige Regenfälle und Hochwasser haben in den vergangenen Jahren in Deutschland massive Schäden hinterlassen. Die steigenden Temperaturen und die damit verbundenen klimatischen Veränderungen begünstigen diese Entwicklung. Auch Baden-Württemberg gehört zu den Bundesländern mit einer hohen Hochwassergefährdung. Besonders entlang des Rheins, der Kinzig oder der Wutach kann es nach starken Regenfällen zu Überschwemmungen kommen. Steile Hänge und versiegelte Flächen im Schwarzwald lassen Wasser schnell abfließen, sodass Flüsse und Bäche rasant anschwellen.

Zuletzt haben die Hochwasserereignisse im Frühjahr und Sommer 2024 gezeigt, dass selbst kleinere Gewässer in kurzer Zeit über die Ufer treten können. Die Folgen sind überflutete Straßen, vollgelaufene Keller und erhebliche Schäden an Gebäuden und Infrastruktur. Nach dem ersten Schock steht dann schnell die Frage im Raum: Wer kommt für diese Schäden auf – besonders, wenn sie das eigene Zuhause betreffen?



## Elementarschadenversicherung als Schutzschild

Viele Hauseigentümer verlassen sich auf ihre Wohngebäudeversicherung – doch diese greift bei Hochwasser meist nicht. Eine klassische Police deckt in der Regel nur Schäden durch Sturm und Hagel ab. Das bedeutet: Während Orkan Sabine zwar die Dächer abdeckte, sorgte am Ende der eindringende Starkregen für sogenannte „Durchnässungsschäden“ am Inventar – und diese sind nicht mit der klassischen Gebäude- und Hausratversicherung abgedeckt. Selbes gilt nach Überschwemmungen und Hochwasser für die überfluteten Keller oder Wassermassen, die meterhoch in den eigenen Wohnräumen stehen.

„Jahrhunderthochwasser treten inzwischen alle paar Jahre auf“, stellt der ehemalige Wirtschaftsminister Robert Habeck nach seinem Besuch in betroffenen Gebieten fest. Der Begriff Jahrhunderthochwasser basiert dabei auf einem hydrologischen Fachbegriff, der die zu erwartende Häufigkeit eines Hochwasserstandes angibt.

*H (für Hochwasser), Q (für Quantität = Menge), Jahreszahl.*

Gängige Warnstufen sind neben dem „Jahrhunderthochwasser“ HQ100 z.B. HQ10 und HQ50 für Wasserstände, die alle zehn oder fünfzig Jahre zu erwarten sind. Klare Sache: Je eher mit Wassermassen zu rechnen ist, desto besser muss der Schutz ausfallen. Genau danach richten sich auch die Kosten für eine Elementarschadenversicherung. Die Prämien für eine solche Versicherung hängen vom Standort des Gebäudes ab. Das sogenannte ZÜRS-Zonierungssystem stuft Regionen in vier Gefährdungsklassen ein:

### • Zone 1: Sehr geringe Hochwassergefahr

seltener als alle 200 Jahre

### • Zone 2: Geringe Hochwassergefahr

alle 100–200 Jahre

### • Zone 3: Mittlere Hochwassergefahr

alle 10–100 Jahre

### • Zone 4: Hohe Hochwassergefahr

mindestens alle 10 Jahre

Für Häuser in hochwassergefährdeten Gebieten kann es schwieriger sein, eine Versicherung abzuschließen.

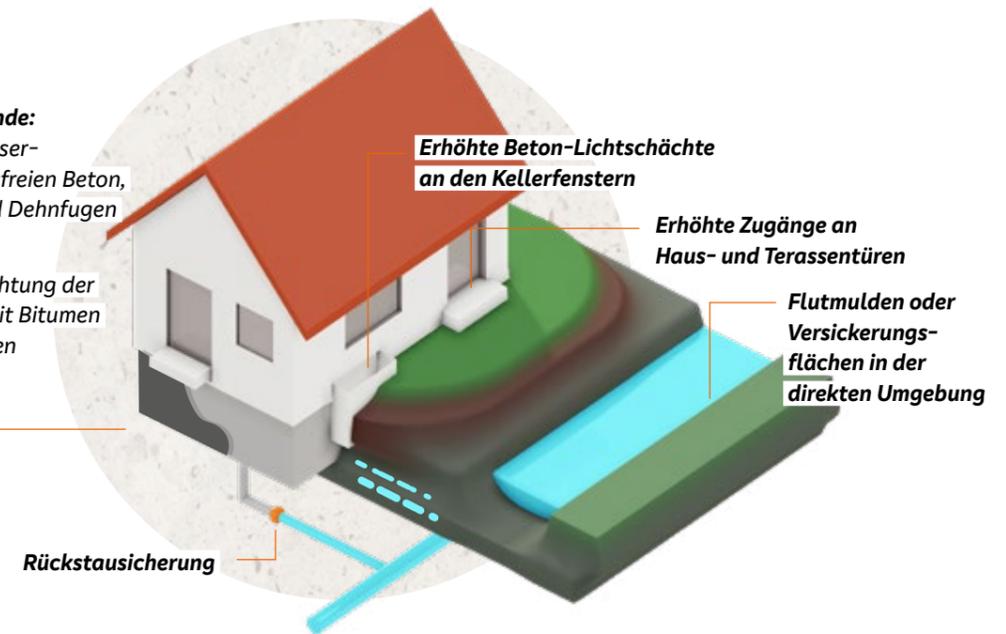
Manche Anbieter setzen bauliche Schutzmaßnahmen voraus oder verlangen höhere Prämien. Umso wichtiger ist es, bereits im Vorfeld für nachhaltige Sicherheit zu sorgen.



Noch mehr spannende Inhalte gibt es auf unserem GestalterbankBlog: [www.gestalterbank.blog](http://www.gestalterbank.blog)

### Kellerboden und -wände:

- Kellerwände aus wasser- undurchlässigem, rissfreien Beton, spezielle Arbeits- und Dehnfugen (Weiße Wanne)
- Dampfdichte Beschichtung der Kelleraußenwände mit Bitumen oder Kunststoffbahnen (Schwarze Wanne)



## Nachhaltige Schutzmaßnahmen für Gebäude

Neben einer finanziellen Absicherung kann auch die bauliche Gestaltung von Gebäuden einen entscheidenden Beitrag leisten. Bei Neubauten empfiehlt es sich, Hochwassergefahren bereits in der Planung zu berücksichtigen. Ein Bau außerhalb von Überschwemmungsgebieten sowie wasserdichte Konstruktionen im gefährdeten Bereich des Gebäudes sind dabei zentrale Aspekte.

Auch bestehende Gebäude können nachträglich geschützt werden. Effektive Maßnahmen umfassen:

- **Hochwasserschutzmauern** und **mobile Barrieren** zur Abschirmung gegen eindringendes Wasser
- **Erhöhte Lichtschächte, Türen und Fenster** zur Vermeidung von Wassereintritt
- **Versickerungsflächen** und **Flutmulden** zur gezielten Wasserableitung
- **Automatische Schutzsysteme**, darunter Klapp- oder Vertikal-schotts, die bei Wasserdruck selbstständig schließen

Ein weiteres Problem stellt der Rückstau aus der Kanalisation dar. Während intensiver Regenfälle kann das öffentliche Kanalsystem überlastet sein, wodurch Wasser in Gebäude zurückgedrückt wird. Eine effektive Lösung bieten Rückstauklappen und Abwasserhebeanlagen, die verhindern, dass Wasser aus Toiletten oder Abflüssen ins Haus eindringt.

### Vorsorge als Beitrag zur Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit bedeutet nicht nur Klimaschutz, sondern auch Anpassung an die veränderten Bedingungen. Der Schutz vor Extremwetter ist eine zentrale Herausforderung für die kommenden Jahrzehnte. Jeder, der sein Gebäude widerstandsfähiger gegen Hochwasser und Starkregen macht, trägt nicht nur zum Werterhalt der eigenen Immobilie bei, sondern entlastet auch Rettungsdienste, Versicherungen und Kommunen. ■



„Wie so oft im Leben gilt auch und besonders im Umgang mit Extremwetter-Ereignissen: **Vorsicht ist besser als Nachsicht.** Neben baulichen Maßnahmen und der richtigen Absicherung ist es wichtig, aktuelle Wetterwarnungen im Blick zu behalten. Das Bundesamt für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe bietet auf seiner Website umfassende Informationen zu Unwettergefahren und dem richtigen Verhalten im Ernstfall. Ein Blick lohnt sich.“

Jan Hansen, Nachhaltigkeitsmanager

# Employer Branding

- 55 **Arbeitsalltag unplugged** – 5 Mitarbeitende. 7 Fragen. Viele Erkenntnisse.
- 58 **Zukunftsgestalter-Portrait:** Madeleine hat auf's richtige Pferd gesetzt.
- 62 **Warum Gestalterbank?** – Luca und Madeline erzählen ihre Geschichte.
- 66 **Nachgefragt bei unseren Azubis** – Was ist an Vorurteilen über eine Bank wirklich dran?



*Arbeitsalltag unplugged:  
Ein Tag unserer Mitarbeiter  
im Schnelldurchlauf.* →

**Fünf Kolleginnen und Kollegen.** Fünf Abteilungen. Fünf ganz persönliche Tagesabläufe – vom Eventmanagement bis zur Zahlenakrobatik. Wir haben nachgefragt: Kaffee oder Tee? Teamplayer oder Einzelgänger? Joggingrunde oder Netflix zum Feierabend? Wer wissen will, wie vielfältig das Arbeitsleben bei uns wirklich ist, bekommt hier einen ehrlichen Blick hinter die Kulissen.





**Nicolas Panter**

Zukunftsgestalter seit 2009

Als Teamleiter im Zahlungsverkehr halte ich gemeinsam mit meinem Team die Abläufe am Laufen, bin Ansprechpartner für Mitarbeiter und Kunden und unterstütze sie bei neuen und weiterentwickelten Zahlungsverkehrsprozessen.



**Marissa Binz**

Zukunftsgestalterin seit 2020

Im Risikocontrolling der Gestalterbank messe, analysiere und überwache ich Erträge und Risiken – und bereite die Ergebnisse so auf, dass Vorstand und weitere Bereiche damit fundiert planen und steuern können.



**Sebastian Mangold**

Zukunftsgestalter seit 2021

Als Unternehmenskundenberater begleite ich Firmen bei finanziellen Fragestellungen, entwickle individuelle Finanzierungslösungen und unterstütze sie bei Investitionen – immer mit Blick auf eine partnerschaftliche Beratung.



**Milena Haas**

Zukunftsgestalterin seit 2015

Ich bin Milena, 27 Jahre alt und seit zehn Jahren bei der Gestalterbank. Nach Stationen im Bereich Zahlungssysteme bin ich heute im Eventmanagement tätig und plane und betreue unsere Events in unserem Geschäftsgebiet in der Ortenau.



**Nathalie Barten**

Zukunftsgestalterin seit 2021

Im Facility Management kümmere ich mich um unsere vermieteten Liegenschaften sowie um die Organisation rund um Postein- und -ausgang und die Bestellungen innerhalb der Gestalterbank.



**Dein Morgenritual?** >

Ohne Kaffee kann der Tag unmöglich starten.

Der Kaffee am Morgen darf niemals fehlen. Dann mache ich mich mit Terminen und Aufgaben für den Tag vertraut.

Gassi gehen mit dem Hund und dann direkt los.

Am Morgen kümmere ich mich um mein Kätzchen Nala. Spielen, füttern, ... Meistens so lange, dass ich dann in Stress gerate und direkt los muss zur Arbeit.

Auf jeden Fall Kaffee, um in Ruhe in den Tag zu starten.

**Dein Job in 3 Emojis:** >



**Ein typischer Arbeitstag – kurz & knapp?** >

Abwechslungsreich, spannend & man erlebt jeden Tag mal etwas Neues.

Ein typischer Arbeitstag ist bei mir voller Meetings, Austausch und gefüllt mit Bearbeitung und Koordination diverser Fachthemen.

Abwechslungsreich, herausfordernd, spannend, interessant, anstrengend.

Kein typischer Arbeitstag. Oft jongliere ich mehrere Events gleichzeitig, entwickle Konzepte für Eventformate und bin im Austausch mit Dienstleistern. Und: kurz & knapp kann ich definitiv nicht!

Es ist abwechslungsreich und anstrengend aber macht seeeeehr viel Spaß.



**Teamarbeit oder solo unterwegs?** >

Auf jeden Fall Teamarbeit. Durch die unterschiedlichen Standorte, funktioniert es nur mit viel Kommunikation und Zusammenarbeit.

Nicht einfach zu beantworten, aber Teamarbeit überwiegt: Bei Themen in Einzelarbeit bin ich auf Input von anderen angewiesen – andersherum liefere ich auch nur einen Teil zu einem Gesamtbild.

Grundsätzlich eher Einzelarbeit aber mit vielen Schnittstellen zu Kollegen und Kunden.

Mein Motto: Teamwork makes the dream work. Ohne die Unterstützung meines Teams und die enge Zusammenarbeit mit den Fachbereichen wären die Veranstaltungen nicht so erfolgreich.

Wir sind zu zweit und ergänzen uns super. Ob dabei Teamarbeit oder Einzelarbeit überwiegt, kann man nicht genau sagen.

**Deine Mittagspause?** >

Normalerweise gehe ich in Offenburg mit Kollegen und Freunde essen. Im Homeoffice gehe ich auch mal joggen und koche danach etwas.

Wenn ich in der Bank bin, verbringe ich die Mittagspause mit einigen Kollegen: Wir haben etwas zu Essen dabei, sitzen zusammen und unterhalten uns.

In der Küche/Aufenthaltsraum in Singen essen und anschließend eine Runde Darts mit Kollegen spielen.

Am Liebsten mit einem Chai Latte im Bistro unter den Pagoden in Offenburg.

Mit meinem Kollegen zusammen zuerst essen und dann eine Runde laufen.

**Schon Nachmittag?! Dein Umgang mit Deadlines:** >

Am besten die Aufgaben bereits zuvor priorisieren, um nicht in solche Situationen zu kommen.

Ich versuche frühzeitig Erinnerungstermine im Kalender zu setzen. Wenn ich nicht mehr weiß, wo mir der Kopf steht, gönne ich mir ein paar Minuten, sortiere meine Gedanken und schreibe eine neue, priorisierte ToDo-Liste. Alles, was nicht superdringend ist, muss warten.

Frühzeitig einen Überblick über die Deadlines verschaffen und regelmäßig hinterfragen was gerade am wichtigsten ist.

Struktur ist das A und O – mit guter Vorbereitung und Koordination ist alles so getaktet, dass ich Prioritäten setzen und Deadlines einhalten kann. Natürlich kann es auch mal stressig werden, dann ziehen wir gemeinsam die Kuh vom Eis.

Ich setze mich selbst extrem unter Druck. Was muss das muss :-D



**Feierabend – und jetzt?** >

Fußball, Fitness oder wenn der Tag zu stressig war, auch einfach mal auf die Couch liegen, Nichtstun und entspannen.

Ich gehe draußen eine Runde spazieren. Die frische Luft und die Natur helfen mir abzuschalten, mich zu entspannen und meine Gedanken nach einem stressigen Tag zu ordnen.

Beim Joggen kann ich wunderbar den Tag Revue passieren lassen und den Kopf ausschalten.

Entweder gehe ich ins Fitnessstudio oder mache einen Spaziergang, um den Kopf freizukriegen und neue Energie zu tanken.

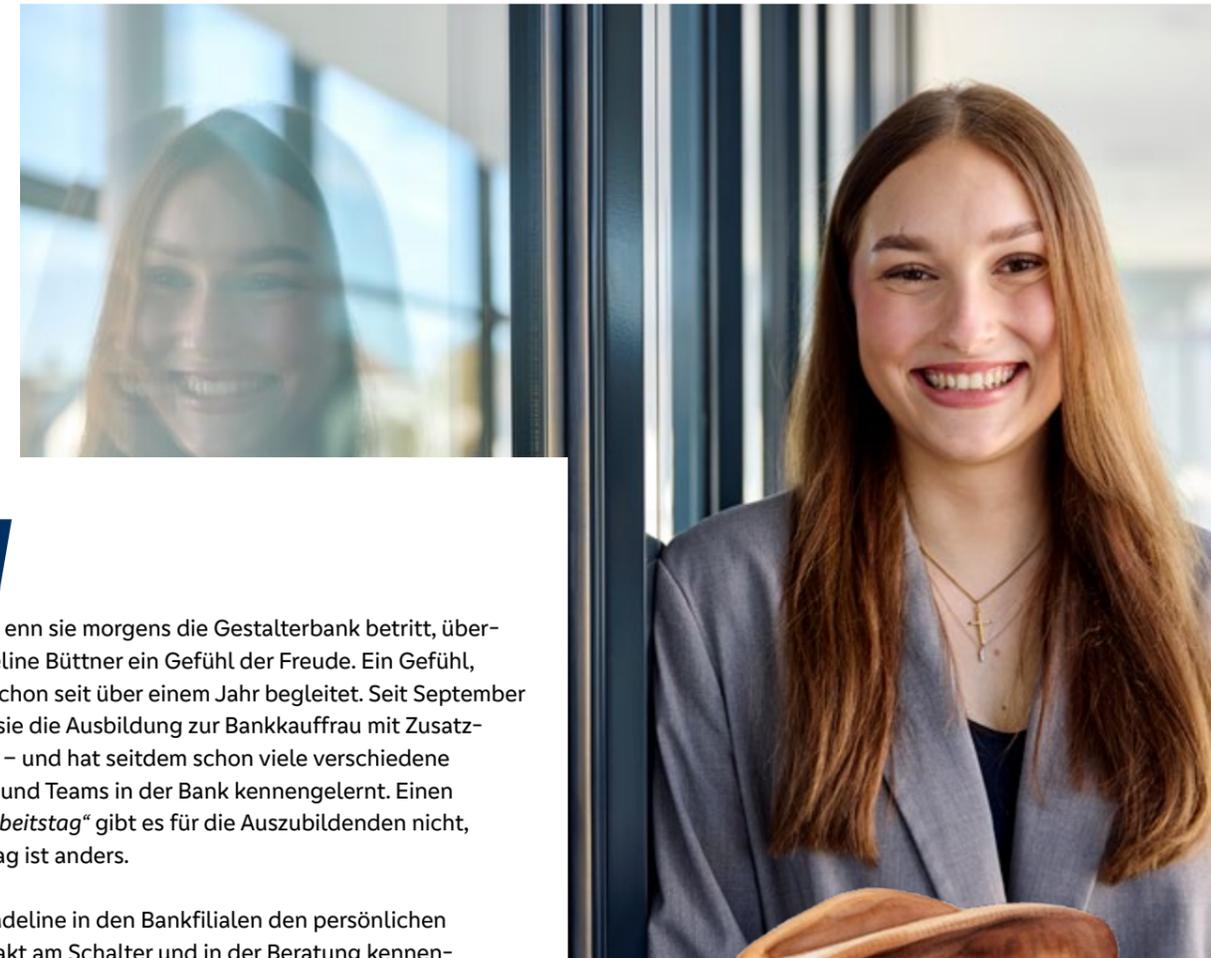
Ab ins Gym und runterkommen.



Aufs richtige  
Pferd gesetzt

Madeline Büttner hat die passende  
Ausbildung für sich gefunden.

Illustration: Adobe Firefly



**W**enn sie morgens die Gestalterbank betritt, überkommt Madeline Büttner ein Gefühl der Freude. Ein Gefühl, das sie nun schon seit über einem Jahr begleitet. Seit September 2023 macht sie die Ausbildung zur Bankkauffrau mit Zusatzqualifikation – und hat seitdem schon viele verschiedene Abteilungen und Teams in der Bank kennengelernt. Einen „typischen Arbeitstag“ gibt es für die Auszubildenden nicht, denn jeder Tag ist anders.

Nachdem Madeline in den Bankfilialen den persönlichen Kundenkontakt am Schalter und in der Beratung kennenlernen durfte, durchläuft sie jetzt nach und nach alle anderen Abteilungen. Dazu gehören zum Beispiel die Marketingabteilung, die Vermögensbetreuung oder auch die Kreditabteilung. Hier lernt Madeline nicht nur, wie die verschiedenen Bereiche zusammenspielen, um ein erfolgreiches Tagesgeschäft zu gewährleisten, sie darf auch überall mit anpacken, in Eigenverantwortung an Projekten arbeiten und vor allem: immer Fragen stellen. „Bisher wurde ich ausnahmslos in jeder Abteilung super aufgenommen, überall arbeiten nette und sympathische Menschen, die einem mit Freude ihre Tätigkeiten erklären, einem alles zeigen und viel beibringen – sogar in den Abteilungen, die später keine Auszubildenden übernehmen“, freut sich Madeline über die Zusammenarbeit mit ihren Kolleginnen und Kollegen.

Das Gefühl, an der richtigen Stelle gelandet zu sein, hatte Madeline schon im Vorstellungsgespräch. Die Mischung aus theoretischem Wissensaufbau und der vielseitigen Praxiserfahrungen haben ihr die Entscheidung am Ende leicht gemacht. Besonders schätzt sie die Möglichkeit, wirklich alle Bereiche einmal zu durchlaufen und die verschiedenen Tätigkeitsfelder kennenzulernen. „Nach der Schule wollte ich zuerst eine Ausbildung im sozialen Bereich machen. Ich habe über Grundschullehramt nachgedacht oder hätte mir auch vorstellen können, Erzieherin zu werden. Aber je länger ich mich mit dem Thema



Das ganze Portrait inklusive Videomaterial gibt es auf unserem Karriereportal.



Ausbildungsberufe auseinandergesetzt habe, desto mehr hat mich die Bankausbildung angesprochen. Hier habe ich den persönlichen Kontakt zu den Menschen, kann aber auch viel Wissen aufbauen und mich weiterentwickeln. Ein reiner Bürojob wäre für mich auch nicht infrage gekommen – ich mag den Kundenkontakt und es macht mir Spaß, Menschen zu helfen“, erklärt Madeline. Auch Madelines Kolleginnen und Kollegen beschreiben sie als hilfsbereit, intelligent und als sehr offenen Menschen. Mit ihrer sympathischen und freundlichen Art hat Madeline in der Bank schon echte Freundschaften geschlossen: „Ja, die Gestalterbank ist zwar meine Arbeitsstelle und ich verdiene hier meinen Lebensunterhalt, aber eigentlich sind wir hier wie eine Familie.“ Das hat sie dann doch etwas überrascht, denn obwohl das Geschäftsgebiet der Bank mittlerweile sehr groß ist und Madeline schon in vielen Filialen und Teams in ganz Baden-Württemberg unterwegs war, fühlt sie sich überall gleichermaßen willkommen und wertgeschätzt: „Bänker sind gar nicht so konservativ wie man vielleicht denkt, sondern einfach ehrliche Menschen.“ Überhaupt gibt es ein paar Punkte, die sich Madeline in einer Bank anders vorgestellt hat, zum Beispiel in Sachen Dresscode. Der ist nämlich gar nicht so konservativ und eingestaubt. Kostüm und Krawatte sieht man in der Gestalterbank selten. Madeline kann hier ihrem eigenen Stil treu bleiben.

Außerhalb der Bankwelt trägt Madeline oft Jeans, Boots und Hut, denn sie ist Westernreiterin. Seit sie drei Jahre alt ist, verbringt sie jede freie Minute im Stall. Gestartet hat sie mit „Reining“, einer Disziplin, die oft als „die Dressur des Westernreitens“ bezeichnet

„Ein reiner Bürojob wäre für mich auch nicht infrage gekommen – ich mag den Kundenkontakt und es macht mir Spaß, Menschen zu helfen.“



„Es geht immer um die Kommunikation auf Augenhöhe. Man muss sich ganz auf sein Gegenüber einlassen – bei Pferden ist das genauso wie bei Menschen.“

wird, obwohl sie mit der klassischen Dressur im Reitsport nur wenig gemein hat. Beim Reining führen Reiterin und Pferd gemeinsam präzise Bewegungen aus, die ihren Ursprung in der Arbeit mit Rindern haben. Schnelle Drehungen oder abrupte Stopps aus dem Galopp erfordern genaue Kommandos, Reaktionsgeschwindigkeit und ein ausgeglichenes Temperament – sowohl im als auch unter dem Sattel. Madeline trainiert deshalb am liebsten mit den typischen Westernpferden, den American Quarter Horses, denn „sie lassen sich von nichts erschrecken, sind mutig, neugierig und sie haben vor nichts Angst“. Die Erfahrungen aus dem Westernreiten kann Madeline auch im Arbeitsalltag einbringen, denn sie sieht durchaus Parallelen zwischen ihrem Hobby und ihrer Ausbildung: „Es geht immer um die Kommunikation auf Augenhöhe. Der Umgang muss stimmen, es braucht Respekt und wenn man erfolgreich sein will, muss man sich ganz auf sein Gegenüber einlassen – bei Pferden ist das genauso wie bei Menschen.“ Da es Madeline grundsätzlich leichtfällt, sich auf neue Situationen einzustellen, kann sie ihre persönlichen Stärken auch im Bankalltag gut nutzen. Sie ist im Kundenkontakt heute selbstbewusst, stets zuvorkommend und aufmerksam. Dabei kann sie sich immer auf ihr Umfeld verlassen. In der Gestalterbank fühlt sich Madeline bestärkt. Wenn sie in einen neuen Bereich kommt, kann sie jederzeit Fragen stellen, es wird nie langweilig und sie lernt fürs Leben – nicht nur Finanzwissen, sondern auch, was es bedeutet, Teil einer Gemeinschaft zu sein. Mittlerweile sind die anderen Azubis zu echten Freundinnen und Freunden geworden und auch mit langjährigen Mitarbeitenden der Gestalterbank hat Madeline schon Freundschaften geknüpft. Besonders schätzt sie den ehrlichen und aufrichtigen Umgang im Team.

Madeline weiß noch nicht, in welchem Bereich der Bank sie nach ihrer Ausbildung arbeiten möchte, aber sie freut sich schon heute auf die Gespräche mit den Kundinnen und Kunden. Schön wären die Firmenkundenberatung oder auch die Immobilienfinanzierung, denn sie träumt davon, Menschen dabei zu unterstützen, ihre Träume zu verwirklichen und sie zu begleiten. So sieht sie sich auch als Zukunftsgestalterin – als Begleiterin und Beraterin, die sich ganz auf Ihre Kundinnen und Kunden einlässt. Die neugierig bleibt. Die mutig ist und immer neue Wege und Lösungen findet. ■





**Darum  
sind wir bei der Gestalterbank:**

**Luca Cuttica, 29 Jahre, Private Banking Berater, ist es nicht nur wichtig, dass er seine Kundinnen und Kunden persönlich gut kennt – er legt viel Wert auf ein echtes Vertrauensverhältnis und dafür nimmt er sich Zeit.**

*„Ich denke, es gibt wenige Geschäftsfelder, die so abwechslungsreich sind. Die Einflüsse aus Politik und Wirtschaft sehen wir täglich aktuell in den einzelnen Kursen“,* sagt Luca. Und genau diese Abwechslung macht für ihn den Reiz an seiner Arbeit aus. Jeden Tag erwartet ihn eine neue Ausgangssituation. Dann kommt es darauf an, diese schnell einzuschätzen.

*„Die Chancen zu nutzen und die Risiken einzuordnen – das macht jeden Tag aufs Neue super viel Spaß.“* Und es braucht eine Menge Feingefühl, Wissen und Erfahrung. Das alles bringt Luca nach seinem absolvierten Studium der Kapitalmarkttheorie und mittlerweile fünf Jahren Berufserfahrung im Private Banking mit.

### Was macht eigentlich den Job eines Private Banking Beraters in der Gestalterbank aus?

Luca beschreibt seine beiden Hauptaufgabenfelder so: *„Das erste ist das Relationship Management, also die Beziehung zum Kunden.“* Dabei ist Luca nicht nur wichtig, dass er seine Kundinnen und Kunden persönlich gut kennt – er legt viel Wert auf ein echtes Vertrauensverhältnis und dafür nimmt er sich Zeit.

*„Das zweite Thema ist, den Kunden in allen Lebensphasen kompetent und gut zu beraten.“* Dass Luca als Berater Eigeninitiative zeigt, ist für ihn selbstverständlich. Für seine Termine und seine fachliche Kompetenz bereitet sich Luca Cuttica gut vor. Oft hat er nachmittags Kundentermine und kann diese vormittags im Homeoffice entsprechend planen und Unterlagen bereitstellen. So spart er Fahrtwege und damit Zeit. Tage ohne Präsenztermine verbringt er auch mal ganz im Homeoffice. Luca schätzt die Freiheiten, die er in der Gestaltung seiner Arbeitszeiten hat.

**„Unter Work-Life-Balance verstehe ich vor allem die Gestaltungsfreiheit meiner Arbeitszeit“,**

sagt er zufrieden. So bleibt ihm auch genug Zeit, seinen Hobbies und Interessen nachzugehen. Denn: Luca ist ein echter Motorsportfan. Eine Leidenschaft, der er auch selbst auf der Straße nachgeht. Sein ganzer Stolz: seine Kawasaki-Maschine. Wenn nachmittags keine Termine mehr anstehen, schnappt er sich die Motorradausrüstung und den Helm und startet den Motor. *„Am liebsten bin ich auf den Straßen im Schwarzwald unterwegs, eigentlich in unserem ganzen Geschäftsgebiet.“* Auf seinen Ausfahrten kann Luca die Natur richtig genießen und abschalten. Besonders gerne fährt er übrigens im Regen ... ■

**Warum Luca gerne im Regen fährt und welche Rolle Erfahrung und ein gutes Bauchgefühl in seinem Leben einnehmen? Die ganze Story lesen Sie hier:**



*„Die Chancen zu nutzen und die Risiken einzuordnen – das macht jeden Tag aufs Neue super viel Spaß.“*



Darum

sind wir bei der Gestalterbank:

**Madeleine Blessing, 30 Jahre, Firmenkundenberaterin freut sich jedes Mal aufs Neue über das große Vertrauen, das ihre Kunden ihr entgegenbringen. Viele betreut sie schon seit Jahren, sie ist „ein echtes Kind der Gestalterbank“.**

Eine herzliche Begrüßung und ein freundliches Lächeln hat Madeleine Blessing immer dabei, wenn sie einen ihrer Kunden besucht. Heute darf sie in einem Unternehmen, das sie betreut, eine neue Investition besichtigen. Ganz schön laut ist es in der Produktionshalle, wo ihr Kunde stolz erklärt, was die gerade in Betrieb genommene Maschine alles kann. Die neue Maschine ist für das Unternehmen nicht nur eine Investition in die Zukunft, sondern auch das Ergebnis einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit der Volksbank eG – Die Gestalterbank. Madeleine Blessing betreut den Betrieb jetzt schon viele Jahre und als Firmenkundenberaterin in Donaueschingen ist sie die erste Ansprechpartnerin, wenn es um einen Investitionsbedarf geht. *„Dieser Termin ist eigentlich die Belohnung für meine Arbeit. Ich freue mich besonders, wenn ich meine Kunden vor Ort besuchen kann und das Ergebnis unserer Zusammenarbeit sehe. Meistens handelt es sich um neu finanzierte Objekte oder Maschinen für Werkstätten, Produktionshallen oder manchmal auch landwirtschaftliche Betriebe.“*

**Mit dem Beginn ihres dualen Studiums vor zehn Jahren wurde sie ein fester Teil des Teams in der Firmenkundenberatung.**

Seitdem hat sie schon viele Unternehmerinnen und Unternehmer beraten und es macht ihr auch heute noch Spaß, immer wieder neue Geschäftsmodelle kennenzulernen. Die enge Zusammenarbeit mit den Unternehmen bedeutet für Madeleine Blessing aber auch viel Vorarbeit. Die finanzielle Situation eines großen Firmenkunden ist nicht unbedingt immer sofort

*„Ich freue mich besonders, wenn ich meine Kunden vor Ort besuchen kann und das Ergebnis unserer Zusammenarbeit sehe.“*



durchschaubar. Daher sind die Analysen von Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen und sonstigen Aufstellungen wichtiger Bestandteil ihrer täglichen Arbeit, um die finanzielle Stabilität und Liquidität eines Unternehmens beurteilen zu können. Nur so kann sie im direkten Austausch mit den Kunden dafür sorgen, dass mit einer bevorstehenden Investition alles glatt läuft.

**Als Zukunftsgestalterin möchte Madeleine immer einen Schritt voraus sein.**

Ihr Erfolgsrezept: innere Balance. Für den körperlichen Ausgleich rollt Madeleine gerne die Yogamatte aus. Ob morgens zuhause oder in der Mittagspause im Yoga-Studio – mit Bewegung, Atmung und Meditation bekommt sie den Kopf wieder frei. So bewahrt sie nicht nur im Alltag, sondern auch im Job immer die Balance und bleibt gelassen.

Ob diese Ausgeglichenheit das Geheimrezept dafür ist, immer ein Lächeln auf den Lippen zu haben? Vielleicht, denn Madeleine findet: *„Zukunftsgestaltung sieht man die Freude an der Arbeit an.“* ■

**Herzlichen Glückwunsch, Madeleine!** Zum Zeitpunkt unseres Portraits noch Firmenkundenberaterin, hat Madeleine nun bereits den nächsten Schritt in ihrer Karriere genommen: Sie ist seit 2025 Leiterin Gewerbekunden.

**Warum Madeleine im Homeoffice ein echtes Kontrastprogramm fährt und wie das aussieht? Die ganze Story lesen Sie hier:**



# „Arbeiten in einer Bank: Nur mit Anzug und Krawatte!“ **Wirklich?!**



## Unsere Nachwuchskräfte nehmen Banker-Vorurteile unter die Lupe.

**Vorurteil**  
„Banken ziehen einem nur das Geld aus der Tasche!“

**Ela Bostan**  
In Wirklichkeit arbeiten wir darauf hin, die finanziellen Ziele und den Erfolg unserer Kunden zu fördern. Unser Erfolg hängt davon ab, dass wir gemeinsam mit unseren Kunden nachhaltige und profitable Lösungen entwickeln. Wenn unsere Kunden gewinnen, gewinnen auch wir – denn langfristige Partnerschaften und die Zufriedenheit unserer Kunden sind für uns die Grundlage eines erfolgreichen Geschäfts. 💰🌟

**Lisa Eckert**  
Banker legen Geld von Kunden sinnvoll an und möchten natürlich, dass der Kunde der Bank so treu wie möglich ist. Deswegen wollen Banker auch immer wissen, ob und wie viel und wo es noch anderes Geld gibt. 💡👉

**Vorurteil**  
„Banker sind arrogant und superreich!“

**Madeline Büttner**  
Ich durfte in jeder Abteilung herzliche, interessierte und kollegiale Verhältnisse kennenlernen. Die Kollegen und somit „Banker“ sind also nicht wie gedacht distanziert – im Gegenteil: Es haben sich tiefgründige und schöne Freundschaften gebildet und ich weiß, dass man mir Gehör schenkt – ganz egal, mit welchem Anliegen ich zu meinen Kollegen komme. ❤️

**Lisa Eckert**  
Der Bank-Job ist ein Job, für den man meiner Meinung nach etwas selbstbewusster wirken darf, um zum Beispiel anspruchsvolle Kunden zu überzeugen. 😊

**Adrian Efler**  
Ich bin es nicht. (noch nicht 😊)

**Vorurteil**  
„In der Bank arbeiten nur Mathe-Genies!“

**Adrian Efler**  
Angst vor dem Dezimalsystem sollte man nicht haben. Aber der Umgang mit Geld setzt erstmal keine tiefgreifende Graphentheorie oder Analysis voraus. Der Dreisatz ist hingegen doch schon sehr hilfreich. Tatsächlich wird in vielen Bereichen aber vor allem Menschenkenntnis gebraucht.

**Jakub Yildiz**  
In Wirklichkeit erledigen Taschenrechner und Computer die meisten Rechenaufgaben. Banker müssen eher wirtschaftliche Zusammenhänge verstehen und strategisch denken, statt ständig mit Zahlen zu jonglieren.

**Đorđe Ilić**  
Klar, Kopfrechnen kann nicht schaden – aber ganz ehrlich? Wir nutzen eher Beratungstalent, Kommunikationsgeschick und digitale Tools als den Satz des Pythagoras. 😊

**Vorurteil**  
„Banker tragen immer Anzug und Krawatte!“

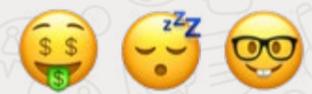
**Adrian Efler**  
Nicht alle, nicht immer. Es hängt von der Tätigkeit ab. Grundsätzlich gilt: schick, gepflegt und seriös. Banken bieten und brauchen vor allem Vertrauen. Die Kleidung sollte also dem Anlass entsprechend sein. Overdressed gibt es nicht – underdressed dagegen schon.

**Helena Mick**  
Das stimmt so nicht ganz. Die Bank hat keinen strengen Dresscode mehr – heißt aber nicht, dass Hoodies jetzt gern gesehen werden. Aber ein Anzug ist keine Pflicht bei uns.

**Vorurteil**  
„Kaffee ist dein bester Freund!“

**Adrian Efler**  
Ja. Aber ein Tee tut es auch ... oder eine heiße Schokolade. ☕🍫

**Helena Mick**  
Dem kann ich persönlich nur zustimmen. An Tagen, an denen man durchgehend am Schreibtisch sitzt, ist es einfacher, die ein oder andere Tasse mehr zu trinken. 😊



**Vorurteil**  
„Eure Arbeit ist voll eintönig und langweilig!“

**Adrian Efler**  
Das ist subjektiv. Ich finde die Arbeit sehr spannend und anderes dagegen langweilig. Wer die Arbeit unnötig findet, sollte daran denken, wie oft er am Tag Geld nutzt, in welcher Form er es nutzt und wie oft er sich darauf freut, wenn das nächste Gehalt wieder bequem auf dem Konto gutgeschrieben wird. Ohne den Banker müsste er sein Gehalt in Form einer anderen Handelsware abholen, lagern, schützen und verwalten. Das geht theoretisch – aber dann bleiben weniger schöne freie Sonntage am See.

**Helena Mick**  
Ganz im Gegenteil! Bei über 700 Anwendungen bei uns in der IT – der Großteil selbst gepflegt – gibt es bei uns IMMER etwas Neues zu lernen! Auch „Standard“-Aufgaben wie Hotline und Tickets sind jedes Mal anders und bringen immer neuen Input in das Arbeitsleben. 😊

**Đorđe Ilić**  
Überhaupt nicht! Je nach Abteilung kann es richtig abwechslungsreich sein – in der Firmenkundenbetreuung besucht man Kunden vor Ort, in der Immobilienabteilung geht's auf Besichtigungen, und auch sonst gibt's immer neue Herausforderungen. Ich hätte nie gedacht, wie vielseitig der Job sein kann! 😊

**Vorurteil**  
„Jeder Azubi fängt am Schalter an.“

**Adrian Efler**  
Bei mir war das so – und es war eine super Gelegenheit, gleich zu Beginn viele unterschiedliche Vorgänge beobachten zu können. Aber man kommt dann auch schnell in andere Abteilungen und kann überall mal reinschnuppern und lernen. Teilweise ist man nur eine Woche an einem Ort, da es so viele Abteilungen und unterschiedliche Tätigkeiten in einer Bank gibt. Manche sind nah am Menschen, andere haben viel Homeoffice-Potenzial.

**Đorđe Ilić**  
Nope! Ich bin direkt in der Marktfolge Firmenkunden gestartet – statt Bargeld zu zählen, ging's für mich direkt um Finanzierungsanfragen und Kreditprozesse. Heißt: Auch ohne tägliches Kundengespräch kann man von Anfang an viel Verantwortung übernehmen!

**Vorurteil**  
„IT-ler verlangen bei Problemen immer einen Neustart!“

**Helena Mick**  
Kurzer Hinweis: Wir können das „Augenrollen“ des Mitarbeiters über das Headset ganz genau hören, wenn wir um einen Neustart des Laptops bitten! 😊 Dennoch muss der Mitarbeiter in 90% aller Fälle zugeben, dass der Neustart des Rechners das jeweilige Problem gelöst hat. „Starten Sie bitte einmal den Rechner neu“ ist nicht nur einfach eine leere Phrase, sondern oft der Schlüssel zur Lösung.

**Vorurteil**  
„Bald gibt's keine Jobs mehr in der Bank – alles wird automatisiert.“

**Đorđe Ilić**  
Klar, vieles wird digitaler, aber genau deshalb braucht's uns Menschen mehr denn je! Kein Algorithmus kann eine individuelle Beratung oder kreative Lösungen ersetzen. Gerade in der Kundenberatung und im Firmenkundengeschäft zählt Persönlichkeit – die Bank der Zukunft ist digital, aber vor allem auch menschlich!



- 70 „Das Pferd war's nicht – aber der Ort hat mich nie losgelassen.“ –  
So wird das Reitzentrum Frese heute in dritter Generation geführt.
- 74 Krise? Herausforderung? Gelegenheit! –  
Die Maier Haushaltspflege GmbH nutzt den Wandel.
- 78 „Wir wollen, dass Start-ups in der Region bleiben.“ – Im Interview mit Florian Appel,  
Geschäftsführer der Black Forest Innovation.

# Firmenkunden

Architekturvisualisierung BFI Campus Offenburg | Walbel & Walbel Architektur

Perspektiven sichern.

Wir unterstützen Menschen, die etwas bewegen wollen. Was dann entsteht, ist so unterschiedlich wie die Persönlichkeiten dahinter – von Wachstum bis Wandel, von Tradition bis Neuanfang.

„Das Pferd war's nicht  
- aber der Ort hat  
mich nie losgelassen.“

Seit drei Generationen begleitet die Gestalterbank Familie Frese. Eine Partnerschaft, die sich wie ein roter Faden durch die Familiengeschichte zieht, die mitgewachsen und geblieben ist. Und die zeigt: Hinter diesem Idyll steckt viel Beharrlichkeit.

Wir sprechen mit Tim Frese über seinen unerwarteten Weg in die Verantwortung, über mutige Entscheidungen – und wie wirtschaftlicher Erfolg aus Heimatverbundenheit entstehen kann.



**O**b Pferdenarr oder nicht – Sie kennen sicher dieses typische Wiehern, das fast wie ein herzhaftes Lachen klingt. Genau so wird man auf dem Reiterhof Frese auf den Immenhöfen begrüßt. Wohnhaus, Stallungen, Reithalle, Koppeln, so weit das Auge reicht. Wer hier auf den Hof fährt, ertappt sich unweigerlich bei einem tiefen Seufzer: Was für ein Idyll.

*Draußen hört man das Rumpeln von Gummi auf Kies. Tim Frese fährt mit dem Anhänger vors Haus – bis obenhin beladen mit Holzlatten. Die Jeans staubig, Stroh auf dem Pullover. Es ist Mittagszeit und damit bereits alle Pferde versorgt, die Boxen gemistet. Die erste Arbeit getan. Mit einem zufriedenen Lächeln im Gesicht steigt Tim aus und klopf sich die Jeans sauber.*

**Herr Frese, Sie führen den Reiterhof nun in der dritten Generation. Ich nehme an, die Nachfolge stand von Kindesbeinen an fest?**

Ganz im Gegenteil (*lacht*). Ich bin hier aufgewachsen, aber ich bin kein Reiter – nie gewesen. Ich hatte beruflich auch eine ganz andere Richtung eingeschlagen, hab studiert und war in Zürich. Aber irgendwann kommt man an den Punkt, wo man sich fragt: Was passiert mit dem, was die Familie aufgebaut hat? Und obwohl ich kein Pferdenschmied bin, bin ich mit diesem Ort verbunden. Das war stärker als alles andere.

**Sie sind also kein Pferdenarr und haben sich dennoch für ein Leben auf dem Pferdehof entschieden. Wie trifft man eine solche Entscheidung?**

Das kam mit der Zeit. Ich habe gesehen, was meine Eltern hier geschaffen haben, was meine Großeltern nach dem Krieg aufgebaut haben, die im Grunde keine Ahnung von der Landwirtschaft hatten. Ich wollte nicht, dass dieses Lebenswerk einfach verschwindet. Ich habe gemerkt, dass es nicht nur eine unternehmerische Entscheidung ist, sondern eine emotionale.

Und ich wusste: Wenn ich das hier mache, dann mit vollem Einsatz. Das ist kein Job, den man halbherzig macht. Der Betrieb läuft 365 Tage im Jahr. Die Pferde wollen immer versorgt werden, egal ob Sonntag oder Weihnachten. Diese Verantwortung spürt man. Und dafür habe ich mich bewusst entschieden.

*Tim zeigt auf den neu gebauten Stall. Modern, luftig, auf das Wohl der Tiere ausgerichtet. Eine junge Frau mit blondem Pferdeschwanz legt dort gerade einer braunen Stute die Satteldecke auf. ‚Casy Quick‘, sagt das Halfter. ‚Ob sie auch ‚quick‘ ist? Da ist noch Luft nach oben‘, lacht sie, zieht den Sattelgurt fest und klopf liebevoll den Hals des prachtvollen Tieres.*

**Und diesem Verantwortungsgefühl haben Sie auch direkt Taten folgen lassen. Erst letztes Jahr haben Sie eine große Investition getätigt: ein neuer Stall.**

Wir haben hier schon immer investiert. Früher standen zehn Pferde auf dem Hof, heute sind es rund 50. Dazwischen gab's mal noch 5000 Hühner. Klar – die Summen sind größer geworden, die Verantwortung auch. Man muss investieren – auch jetzt, wo eine Krise die nächste jagt. Es braucht natürlich schon auch eine gewisse Zuversicht und Mut, um dann zu entscheiden, ‚der Betrieb braucht es und wir wollen das auch weitermachen‘. Wahrscheinlich war da mehr Bauchgefühl dabei, als gut gewesen wäre. (*lacht*) Aber am Ende hat es sich gelohnt.

**Gelohnt für die Pferde?**

Absolut. Die Anforderungen an die Pferdehaltung sind gestiegen – und das völlig zu Recht. Früher wurden Pferde in Ständern gehalten, angebunden, oft ohne Fenster. Das ist heute zum Glück verboten. Beim neuen Stall war für uns klar: Das Tierwohl steht an erster Stelle. Unsere Boxen haben Frischluft, Tageslicht, Auslauf. Pferde sind Bewegungstiere. Und man darf auch nicht vergessen: Wir haben hier nur Tiere, die Privatpersonen gehören. Für die Besitzer sind diese Tiere quasi Familienmitglieder. Sie geben viel Geld aus und haben hohe Ansprüche. →





„Unser Modell basiert auf Individualität. Das schätzen die Leute, denke ich.“

**Ihre Kundschaft – also die Pferdebesitzer – haben aber sicher ganz unterschiedliche Ansprüche, oder?**

Absolut. Wir haben alles dabei: von ambitionierten Springreitern bis zu entspannten Freizeitreitern. Die einen hätten am liebsten ständig einen Parcours in der Halle, die anderen wollen freie Fläche. Und da müssen wir natürlich gucken, dass wir entsprechende Bedingungen schaffen, damit die Besitzer ihre Pferde gerne in unsere Obhut geben.

.....  
Auf dem Paddock stehen zwei Pferde, ruhig, nah beieinander. Man sieht, dass sie sich gut verstehen. Hier wird nicht einfach eingestallt. Hier wird hingeschaut. Charakter, Temperament, Bedürfnisse – alles zählt. Es ist Arbeit. Es ist Verantwortung.

**Was bedeutet das für Ihren Arbeitsalltag?**

Dass die Schubkarre und die Heugabel mein meistgenutztes Equipment auf dem Hof sind. (lacht) Wir misten zweimal am Tag von Hand, bringen die Pferde raus, füttern, versorgen – das ist viel Arbeit. In anderen Betrieben kann weniger Personal mehr Pferde versorgen, weil vieles automatisiert ist. Wir haben uns aber zum Beispiel bewusst gegen die Aktivstallhaltung entschieden, weil in dieser nachgestellten Herdenhaltung ein höheres Verletzungsrisiko besteht und es für einzelne Tiere auch mehr Stress bedeuten kann. Unser Modell basiert auf Individualität. Viele unserer Pferdehalter haben klare Vorstellungen. Und da geht es nicht nur ums Pferd, sondern auch um Training, Bewegungspläne, Versorgung. All das schätzen die Leute hier, denke ich.

**Wie sorgt ihr dafür, dass das wirtschaftlich tragfähig bleibt – bei diesem Aufwand?**

Indem man breit aufgestellt ist und so das Gleichgewicht hält. Wir haben drei Standbeine: den Pensionsbetrieb, unsere Ferienhäuser und das Reitturnier „Fest der Pferde“. Dieses Konzept, nach einem Plan A noch einen Plan B in der Tasche zu haben, hatte meine Oma schon. Sie hatte dann aber auch immer noch einen Plan C, D und E parat. (lacht) Unser „Fest der Pferde“ ist seit 1996 ein fester Bestandteil. Das Turnier fing damals ganz klein an und hat sich inzwischen zu einer internationalen Veranstaltung entwickelt. Und: es hat 29 Jahre in Folge schwarze Zahlen geschrieben. Aber auch die Ferienhäuser laufen sehr gut und da gibt es noch Potenzial zu erweitern. Der Aufwand ist hier für uns überschaubarer: Die Gäste kommen, kriegen einen Schlüssel, fühlen sich eine Woche wohl – bei den Pferden bist du jeden Tag gefragt.

.....  
In der Küche sitzt Familie Frese – drei Generationen unter einem Dach vereint – am großen Holztisch, zwischen Gebäck und duftendem Kaffee. Die beiden Kinder bekommen Apfelspalten, der Hund bettet den Kopf auf Uschi Freses Fuß. Es riecht nach warmem Holz, nach Stall, nach Leben.

**Bei einer Arbeit 365 Tage im Jahr, bei jedem Wetter, jeder Gemütslage, mehreren Standbeinen, damit es wirtschaftlich bleibt – bereut man da die Entscheidung mal kurz?**

Es gibt Tage, da stehst du um sechs Uhr auf, bist bis abends im Stall, und fragst dich vielleicht kurz: Wofür? Mit einem anderen Berufsweg würde ich mehr verdienen. Beim Nachbarn ist das Gras bekanntlich immer grüner und manchmal nimmt man das Besondere nicht mehr wahr, weil man es jeden Tag sieht. Als Jugendlicher dachte ich auch immer: Wir leben hier in der Walachei. Aber es gibt für mich keinen Ort, der attraktiver wäre.

**1938–1945**

Familie Frese verliert ihren Besitz in Estland und flüchtet nach Deutschland

**1952**

Lastenausgleich: Familie Frese erwirbt das Grundstück auf den Immenhöfen

**1960er**

„Berliner Kinder“ finden in den Ferien Erholung und Spaß auf den Immenhöfen. Das erste Pony zieht ein

**1970er Jahre**

Der Hof dient als Schullandheim

**1980**

Christian Frese übernimmt den Hof in 2. Generation

**Ende 1980er**

Neustart: Das Anwesen wird komplett umgebaut und auf die Pferdeponen umgestellt. Es gibt Platz für 10 Pferde

**1996**

Das erste „Fest der Pferde“ – ein Erfolg

**2019**

Drei Ferienhäuser werden errichtet

**2022**

Tim Frese übernimmt den Hof in dritter Generation

**2024**

Neubau der Stallungen

**2026**

30 Jahre „Fest der Pferde“ – ein Reitturnier von internationaler Bedeutung



Es ist mein Zuhause. Es ist die Geschichte meiner Familie. Die Verbundenheit zum Ort ist schon ganz zentral. Eine Motivation für mich. Ich habe hier auch Freiheiten, sehe meine Kinder jeden Tag schön aufwachsen. Und ich will, dass das weitergeht. Auch aus der Tradition heraus. Vielleicht sind zwei Generationen davor nicht viel, aber ich spüre das.

**Hand aufs Herz: Sind Sie inzwischen doch ein bisschen zum „Pferdemenschen“ geworden?**

Tierfreund war ich definitiv schon immer. Und auch wenn's für mich auch Kamele hätten sein können (lacht) – inzwischen habe ich natürlich eine Verbindung zu den Pferden. Das alles hier, die Landwirtschaft, ist einfach eine spezielle Art zu leben. Das geht nicht ohne Herzblut. Natürlich braucht es am Ende auch wirtschaftliches Denken – aber es hilft, wenn man den Ort liebt.

.....  
Tim steht vom Küchentisch auf. Ein paar Pferde müssen auf die Koppel. Seine Tochter will mit. So viel Zeit muss sein: Schuhe an, Jacke an, und mit einem liebevollen Lachen im Gesicht nimmt Tim sie auf den Arm und geht zurück zur Arbeit. Am Fenster steht sein Vater, eine Hand locker in der Hosentasche. „Wenn Tim morgen sagt: Es geht nicht mehr – dann ist das auch okay“, sagt er leise. Dann huscht tiefer Stolz in seinen Blick: „Aber so wie ich ihn kenne, hat er noch ein paar Ideen.“ ■



Noch mehr Einblick gibt's hier. Video ab.

# Krise? Herausforderung? Gelegenheit!

Wie die Maier Haushaltspflege GmbH jede Veränderung in echten Fortschritt verwandelt.

**Veränderung bedeutet für viele Unternehmen Unsicherheit. Bei der Maier Haushaltspflege GmbH ist das anders. Seit 1873 stellt das Schwarzwälder Familienunternehmen Bürsten, Besen und Alltagshelfer her – und hat dabei so ziemlich jede Form von Wandel erlebt: Weltkriege, Währungsreformen, Digitalisierung.**

Doch statt sich von Krisen ausbremsen zu lassen, hat das Unternehmen sie immer wieder als Antrieb für Veränderung genutzt. Heute steht Maier vor einer neuen Realität: Kaufentscheidungen fallen online – und Markt-giganten wie Amazon setzen ganze Branchen unter Druck. Wie behauptet sich ein Mittelständler in dieser Welt? Wie trifft man mutige Entscheidungen, wenn andere zur Vorsicht raten? Wie viel Wahnsinn ist gesund – und wie organisiert man Wettbewerbsfähigkeit, ohne sich selbst zu verlieren? Geschäftsführer Sebastian Maier gibt klare, ehrliche Antworten – und zeigt, wie aus Herausforderungen echte Chancen entstehen. Und warum am Ende oft nur eine Haltung zählt: „Never give up.“



FIRMENKUNDEN

**Herr Maier, wenn man liest, dass Ihre Firma seit 150 Jahren besteht, denkt man sich: Wow, das ist ein ganz schön langer Atem. Wie bleibt man so lange relevant – besonders in einer Branche, die selten im Rampenlicht steht?**

Indem man nie aufhört. (lacht) Mein Vater hat mir immer gesagt – wie seine Mutter zuvor schon ihm: „Never give up.“ Das klingt vielleicht erstmal einfach. Aber es gab weiß Gott genug Situationen, wo andere gesagt hätten: „Jetzt ist’s vorbei.“ Ich sag’s mal so: Unser Produkt macht im Grunde seit 150 Jahren das Gleiche: Es transportiert Schmutz von A nach B. Aber die Welt hat sich natürlich verändert. Und genau das ist die Herausforderung: Tradition ja – aber nicht in der Romantik sterben.

**Das klingt nach einem Balanceakt: Nicht stehen bleiben, aber trotzdem bei sich bleiben?**

Ganz genau. Natürlich ist unsere Historie imposant – und etwas, was man sich für kein Geld der Welt kaufen kann, wenn man neu anfängt. Aber es ist auch immer wieder eine Herausforderung, diese Tradition in die Moderne zu bringen. Genau das haben die Generationen bisher aber immer ganz gut hingekommen und über die Jahrzehnte unglaublich viel verändert – angefangen beim Vertrieb über IT bis hin zu Logistik und Automatisierung.

Unser Produktionsstandort ist wirklich noch der uralte Standort, der natürlich immer erweitert wurde. Der Logistikstandort ist moderner und am Puls der Zeit. Mein Vater hat da schon früh den Unterschied gemacht. Während damals noch etliche Leute im Büro saßen und Lieferscheine von Hand ausgefüllt haben, hat er schon in eine große IT-Infrastruktur investiert. Da haben alle anderen den Kopf geschüttelt: „Jetzt kauft der Computer, anstatt neue Maschinen.“ Aber genau das hat am Ende die Spreu vom Weizen getrennt.

**Mit der Konkurrenz aus der ehemaligen DDR sind im Schwarzwald ja einige Bürstenfabriken von der Bildfläche verschwunden. Auch Ihr Großvater hat Ihrem Vater Winfried davon abgeraten, die Firma weiterzuführen. Dennoch hat Ihr Vater am Unternehmen festgehalten und die Kehrtwende geschafft. Wie konnte ihm das gelingen?**

Egal, welches Geschäft man betreibt, muss man einen gewissen Wahnsinn mitbringen, für die Sache brennen. Diese DNA hat mein Vater. Er ist eigentlich ein Vorzeigeunternehmer, wie man ihn sich vorstellt, der wirklich morgens aufgewacht ist und zuerst die Firma im Kopf hatte. Und abends war’s der letzte Gedanke. Dabei hat er nicht nur das Produkt gesehen, sondern das ganze Drumherum: Wie krieg ich mein Produkt effizient zum Kunden? Wie bleib ich lieferfähig? Wie bleib ich wettbewerbsfähig? All das hat er wirklich immer mit viel Herzblut gemacht und hat – ich nenn es jetzt mal liebevoll – diesen Wahnsinn in sich getragen. Und vor allem diese Ideen und das Gespür für Trends, um den anderen zu zeigen: „Wir können das besser.“ Deshalb waren wir mit die Ersten, die im Baumarkt-Boom dabei waren und mit den Baumärkten komplett neue Konzepte entwickelt haben. Das war wirklich das Ausschlaggebende, um die Firma dorthin zu entwickeln, wo sie heute ist.

Mal ehrlich: Mein Vater ist heute 70 Jahre alt – nimmt sich natürlich etwas mehr raus –, ist aber trotzdem noch wahnsinnig fit in allen Themen – als würde man mit einem 30-Jährigen sprechen: über KI, über neue Produkte, ...

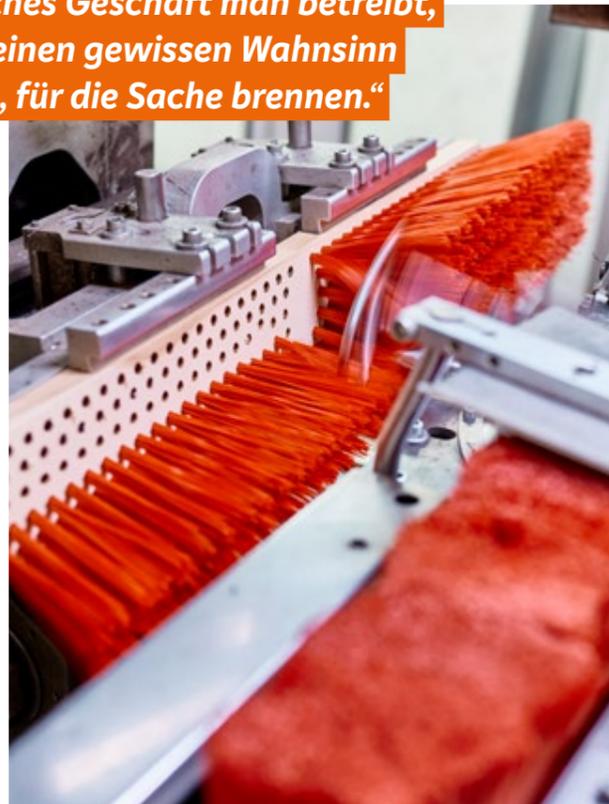
**... über Pandemie, Rohstoffkrise, Digitalisierung? Auch die letzten Jahre waren schließlich turbulent und Ihnen war sicher nicht langweilig.**

Das ist richtig. Man sieht natürlich erst, wenn man den Weg geht, was dann wirklich alles auf einen zukommt. Ich sag immer: Die erste Reihe bei uns kann man nicht simulieren. Da muss man eben Entscheidungen treffen – ob sie schön sind oder nicht. Am besten trifft man mehr gute als schlechte Entscheidungen. Das gehört dazu. Da bin ich reingewachsen. →





**„Egal, welches Geschäft man betreibt, man muss einen gewissen Wahnsinn mitbringen, für die Sache brennen.“**



**Qualität mit Haltung. Seit 1873.**

Seit 1873 produziert die Maier Haushaltspflege GmbH Reinigungsprodukte für den Alltag – heute in fünfter Generation und als einer der führenden Anbieter. In Todtmoos gelingt dabei, was viele nicht mehr für wettbewerbsfähig halten: Hochwertige Produkte made in Germany. Mit digitalen Prozessen – vom Auftragseingang bis zur versandfertigen Palette –, erfahrener Personal und hoher Fertigungstiefe ist die Herstellung sämtlicher Holzprodukte fest am Standort verwurzelt. Mit Stückzahlen, die beeindrucken: Allein die hauseigene Holzspülbürste läuft mit 25.000 Stück pro Tag vom Band. Ergänzt wird die Eigenfertigung durch internationale Handelsware wie Schwämme, Mikrofasertücher oder Wischsysteme. So beliefert Maier Märkte vom Polarkreis bis nach Spanien. Mit den Kernmarken Peggy Perfect (für den Lebensmitteleinzel- und Drogeriehandel) sowie Leo Maier (für den Profi- und Baumarktbereich) gelingt dabei der Spagat zwischen preisbewusstem Einstieg und anspruchsvoller Nutzung. Kurz gesagt: Was als kleine Bürstenmacherei begann, ist heute ein international tätiges Unternehmen mit einer klaren Philosophie: *Qualität, die sichtbar ist – und funktioniert.*



Und auch da gilt wieder: Wer stehen bleibt, verliert. Wir haben trotz aller Herausforderungen investiert – unter anderem letztes Jahr in zwei neue Hochleistungsmaschinen. 1,2 Millionen Euro. Natürlich denkst du da kurz: „Puh.“ Aber wenn du weißt, dass du dadurch die Produktion effizienter, schneller, leistungsfähiger machst – dann ist das keine Ausgabe, sondern ein Schritt in die Zukunft.

**Stichwort Zukunft: Wie begegnen Sie heute der Herausforderung durch Amazon und Co.? Viele Händler leiden massiv unter dem Online-Druck.**

Klar, Amazon ist da. Und natürlich sind wir auch dort präsent. Aber der Punkt ist: Unsere Produkte sind keine Investitionsgüter. Niemand setzt sich abends mit der Familie hin und sagt: „Sollen wir morgen eine neue Spülbürste bestellen?“ Das sind Impulskäufe. Und die finden immer noch auf der Fläche statt – beim Rewe, beim DM, im Bauhaus. Solange dort Menschen unterwegs sind, passiert auch unser Geschäft.

**Was heißt das konkret – wie sichtbar sind Sie in diesen Märkten?**

Wenn Sie zum Beispiel im Bauhaus stehen: Da sehen Sie eine zehn Meter lange, zwei Meter hohe Wand. Im besten Fall ist da alles von uns. Von der günstigen Spülbürste bis zum patentierten Straßenbesen. Und Sie sehen auf einen Blick: Hier ist der Preiseinstieg, hier das Designprodukt, hier die Top-Qualität. Wir bieten für jede Lebensphase etwas – für den Studenten nach der Party, für die Hausfrau mit Sinn fürs Schöne, für den Rentner, der noch weiß, was Rosshaar bedeutet.

**Klingt fast, als begleiten Sie Ihre Kundinnen und Kunden durchs Leben.**

Ja, so klingt das doch gut. Auch wenn's keiner bewusst wahrnimmt. Unsere Produkte sind Mitnahmeartikel – keine iPhones. Aber sie lösen echte Probleme. Und das, finde ich, ist ein ziemlich gutes Gefühl.

**Und wenn irgendwann die Drohne den Einkauf bringt?**

Dann bringen wir unseren Besen eben mit der Drohne. (lacht) Im Ernst: Wir verschließen uns keinem Kanal. Aber unser Hauptgeschäft ist die Fläche, die Impulskäufe. Wir passen uns an. Aber nicht blind.

**Was braucht es also, damit auch die sechste Generation irgendwann übernimmt?**

Gute Frage. Ich habe ja schon einen Sohn – er ist drei Jahre alt und weiß noch nichts von seinem Glück. (lacht) Aber klar: Es braucht Offenheit für Neues. Aber auch Respekt vor dem Bestehenden. Und wie gesagt: „Never give up“ – das ist bei uns mehr als ein Spruch. Es ist ein Prinzip. Es hat uns durch 150 Jahre getragen. Und wenn wir's richtig machen, dann auch durch die nächsten 150 Jahre.

**Vielen Dank, Herr Maier. ■**



**Never give up: Meilensteine der Unternehmensgeschichte**

- 1873 Gründung der Bürstenfabrik durch Alois Maier in Todtmoos
- 1887 Fabrik brennt vollständig ab
- 1891 – 1892 Wiederaufbau
- 1917 Die Bürstenfabrik wird stillgelegt – alle männlichen Arbeiter sind im Krieg
- 1922 Leo Maier übernimmt die Fabrik und führt durch schwere Zeiten
- 1938 Leo Maier Junior führt das Geschäft in 3. Generation fort

- 1963 Erste vollautomatische Stanzenmaschinen erhöhen die Produktion
- 1970 Wettbewerb aus der DDR zwingt Leo Maier fast zur Aufgabe
- 1975 Leo Maier überträgt den Betrieb auf seinen Sohn Winfried – obwohl er ihm davon abrät
- 1975 Ausbau der Produktion – erster Computer mit eigener Logistiksoftware
- 1981 Bezug des Logistikzentrums Murg

- 1991 Peggy-Perfect wird als Marke eingetragen
- 2020 Sebastian Maier übernimmt die Geschäftsführung in fünfter Generation
- 2022 Autarkie: Installation einer PV-Anlage für 1 Mio. Kilowatt. Wärmeversorgung über Abfallspäne der Holzproduktion
- 2023 150 Jahre Haushaltswaren Maier
- 2024 Investitionen in neue Anlagen in Höhe von 1,2 Mio. Euro



## Black Forest Innovation

„Wir wollen, dass Start-ups in der Region bleiben.“



Florian Appel, Geschäftsführer von Black Forest Innovation, über die Herausforderungen und Chancen von Start-ups im ländlichen Raum, die Bedeutung von Netzwerken und warum ein ehrliches Feedback manchmal wichtiger ist als ein Businessplan.



Illustration nach einem Gemälde von Wilhelm Hasemann: Gutachtern mit Bollenhut, 1880 · Portraiffoto: Markus Feger

„Wir drehen jede Geschäftsidee einmal auf links.“

**Herr Appel, Black Forest Innovation gibt es schon lange, aber in den letzten Jahren hat sich das Konzept stark verändert. Was machen Sie heute?**

Ursprünglich war das hier ein klassisches Gründerzentrum, wo Start-ups vor allem günstige Büroflächen mieten konnten. Heute geht es um viel mehr: Wir sind eine Mischung aus Gründerzentrum, Innovationsnetzwerk und Ideenschmiede. Dabei geht es vor allem um inhaltliche Unterstützung: Geschäftsmodelle challengen, strategische Partner finden und Finanzierungsmöglichkeiten ausloten. Unser erfolgreichstes Beispiel ist der Black Forest Accelerator, ein viermonatiges Programm für Start-ups in der Frühphase. Die Teilnehmenden kommen mit einer Idee – und verlassen den Accelerator entweder mit einem funktionierenden Geschäftsmodell oder mit der Erkenntnis, dass sie etwas ändern müssen.

**Sie sagen also, dass viele nicht mit der gleichen Business-Idee aus Ihrem Accelerator-Programm gehen, mit der sie gekommen sind. Warum ist das so?**

Weil die meisten Ideen am Anfang noch nicht wirklich marktfähig sind. Viele holen sich Feedback nur aus dem eigenen Umfeld – aber das ist nicht kritisch genug. Eltern, Freunde sagen natürlich: „Tolle Idee!“. Aber das hilft nicht, wenn am Ende niemand das Produkt kauft. Deshalb fragen wir: Gibt es überhaupt einen Markt? Würde jemand für das Produkt Geld ausgeben? Ist diese Person überhaupt geeignet, ein Unternehmen aufzubauen? Wir fordern heraus – praxisnah. Manchmal reicht es, wenn wir jemanden zum Offenburger Bahnhof schicken und zehn Leute fragen lassen: „Würden Sie das kaufen?“ Wenn da keiner „Ja“ sagt, muss man umdenken.

**Wie kommen die Gründer mit dieser Direktheit klar?**

Ein klares Feedback ist wichtig, das habe ich gelernt. Die kommen, eben weil sie eine ehrliche Einschätzung möchten. Immer vor dem Hintergrund, dass wir nicht allwissend sind. Aber ich habe natürlich hier nochmal 50 andere Start-ups, wo ich auch sagen kann: „Geh mal zu dem, geh mal zu der und geh mit denen ins Gespräch.“

Vielleicht ist das Produkt gut, aber die Zielgruppe falsch. Oder es fehlt eine klare Strategie. Unsere Aufgabe ist nicht, Menschen zu entmutigen – sondern ihnen realistisch zu zeigen, was funktioniert und was nicht. Viele glauben, dass sie als Erstes einen Businessplan schreiben müssen. Ich sage lieber: „Vergiss den Businessplan – finde erst mal einen Kunden, bevor du die nächsten 5 Jahre auf dem Papier planst!“

**„Unser Ziel? Innovation in Offenburg halten und ansiedeln!“**

**Warum liegt Ihnen so viel daran, diese Innovationen in Offenburg zu halten? Viele denken bei Start-ups zuerst an Berlin oder München.**

Das ist richtig, wir sind in dem Bereich als Bundesland nicht gut aufgestellt. Aber auch in Berlin sind ganz viele Luftnummern dabei – die vermarkten es nur besser. Wir tun uns da schwer. Dabei haben wir hier so viele Geschichten: Der Mittelstand im Schwarzwald war schon immer ein Innovations-treiber und wir haben hier beeindruckende Unternehmen, Hidden Champions, Global Player – Partner, die bewusst in der Region sind und auch bleiben.

**Das stimmt allerdings. Viele stumme Erfolgsgeschichten.**

Stumme Geschichten – das gefällt mir. Aber sie zeigen: Gerade hier kann man erfolgreich gründen. Unser Ziel ist es Innovationen in der Region zu halten. Dafür haben wir schließlich ein großes Einzugsgebiet, Hochschulen mit klugen Köpfen, Unternehmen und starke Verbände, die Kooperationen suchen, eine hohe Lebensqualität, ... – und dennoch müssen wir jede Woche erklären, dass Offenburg nicht Offenbach ist. →

**„Wer sich rückblickend nicht für sein erstes Produkt schämt, hat zu lange gewartet.“**

„Früher war der Black Forest Hackathon mehr ein Spaß-Wettbewerb: drei Tage lang Pizza essen und programmieren. Heute ist es eine echte Innovationsplattform.“

**Das Netzwerk in der Region spielt also eine entscheidende Rolle?**

Absolut. Die Innovationskraft muss besser vernetzt werden. Die großen Unternehmen suchen neue Ideen, wissen aber oft nicht, wie sie an Start-ups herankommen. Und die Start-ups wiederum haben tolle Ideen, aber keinen Zugang zur Industrie. Da kommen wir ins Spiel. Wir fokussieren uns gemeinsam mit der Hochschule Offenburg auf Technologie-Start-ups. Da haben wir Unternehmen, Zulieferer, Kunden – da können wir abliefern und die richtigen Leute zusammenbringen. Ein Beispiel ist unser Black Forest Hackathon. Früher war das mehr ein Spaß-Wettbewerb: drei Tage lang Pizza essen und programmieren. Heute ist es eine echte Innovationsplattform. Unternehmen bringen konkrete Challenges ein, Teams entwickeln Prototypen – und wenn's gut läuft, wird daraus ein Start-up oder eine Kooperation mit einem Mittelständler.

„Gründen ist ein Marathon, kein Sprint.“

**Viele Start-ups scheitern dann jedoch an der Finanzierung, heißt es. Wie erleben Sie das in der Praxis?**

Klassische Bankkredite funktionieren für viele junge Unternehmen einfach nicht. Wenn jemand sagt: „Ich mache einen Fahrradladen auf und brauche zehn Räder“, dann hat die Bank Sicherheiten. Aber wenn ein 23-Jähriger eine Softwarefirma gründen will und 200.000 Euro für Entwickler braucht – was soll der als Sicherheit anbieten?

Deshalb brauchen wir andere Modelle. Die Gestalterbank hat sich mit der First Innovation Invest in dem Bereich sehr gut aufgestellt, denkt *out-of-the-box*. Das ist wirklich sehr wichtig. Dennoch: Ich habe noch keinen Gründer erlebt, der eine gute Geschäftsidee hat, und kein Geld bekommen hätte. Wenn du ein gutes Produkt hast, kommst du auch an Geld.

**Man merkt, dass Sie sich mit viel Herzblut für die Existenzgründungen einsetzen. Aber Gründung ist sicher auch ein harter Weg und nicht für jeden etwas?**

Ganz ehrlich? Die meisten unterschätzen, wie anstrengend es ist. Ich sage immer: 50 Prozent unseres Jobs ist Seelsorge. Selbstständig zu werden, Geschäftsführer zu sein, bedeutet, dass du die Person bist, die am wenigsten verdient – wenn du überhaupt etwas verdienst – und am längsten am Schreibtisch sitzt. Und das kann irgendwann in eine andere Richtung gehen ... aber nicht am Anfang. Wir führen daher nicht nur Gespräche über Geschäftsmodelle, sondern auch über persönliche Krisen.

Viele kommen aus einem sicheren Job, kündigen – und stehen plötzlich ohne festes Einkommen da. Beziehungen leiden, Freundeskreise verändern sich. Es gibt Nächte, in denen sie nicht schlafen, weil sie nicht wissen, ob sie nächsten Monat noch da sind. Und ja, manche scheitern. Ich bekomme hier ab und an Post vom Amtsgericht, dass mich darüber informiert, dass ein Start-up Insolvenz angemeldet hat. Und das ist normal. Es gehört dazu, Fehler zu machen und daraus zu lernen. Aber genau das macht es emotional herausfordernd.

### Black Forest Innovation

Unter der Marke „Black Forest Innovation“ (BFI) betreibt die Stiftung für Wirtschafts- und Technologie Offenburg Mittelbaden das Innovations- und Gründungszentrum. Bereits seit über 40 Jahren setzt sich die Stiftung für die Förderung von Start-ups und Innovationen in der Region ein.

Mit Programmen wie dem *Black Forest Accelerator*, dem *Black Forest Hackathon* und dem *Sustainability Forum* unterstützt die BFI Start-ups und Unternehmen dabei, ihre Innovationskraft zu entfalten. Zudem stellt sie moderne Büroflächen und Coworking-Spaces zur Verfügung, um die Zusammenarbeit und den Austausch zu fördern.

Als Tochterunternehmen der Stiftung für Wirtschafts- und Technologieförderung Offenburg-Mittelbaden profitiert die BFI von einem starken Netzwerk und einer soliden Basis, um Innovationen in der Region voranzutreiben. Durch enge Kooperationen mit Wirtschaft, Politik und Wissenschaft trägt sie dazu bei, die Region als attraktiven Standort für zukunftsorientierte Unternehmen zu etablieren.

Mehr Informationen unter:  
[www.bf-innovation.com](http://www.bf-innovation.com)



**Ganz in Holz: Der Neubau im Herzen Offenburgs ist ein starkes Statement für die Innovationsstärke der Region.**



**Neubau: „Ein Zuhause für Innovationen in der Region.“**

**Dennoch glauben Sie an die erfolgreichen Existenzgründungen. Schließlich bauen Sie gerade ein neues Innovationszentrum mitten in Offenburg. Was steckt hinter diesem Projekt?**

Es gibt, würde ich sagen, auch viel mehr positive Geschichten als Negative. Aber mit unserem Neubau machen wir einen wirklich großen Aufschlag in Offenburg. Wir ziehen vom Industriegebiet in die Innenstadt – und das in ein fünfstöckiges Gebäude, das komplett aus Holz gebaut ist. So ein nachhaltiger Holzbau ist einzigartig, das gibt es so nicht. Sogar das Treppenhaus und der Aufzugsschacht sind aus Holz. Aber es ist nicht nur architektonisch spannend, sondern auch ein Statement für die Region. Das zeigt: Wir glauben an die Innovationskraft hier. Die Idee ist, Start-ups und etablierte Unternehmen unter einem Dach zu vereinen, damit sie sich gegenseitig inspirieren und voneinander profitieren. Und die Firmen, die am Markt bereits etabliert sind, sind für uns natürlich auch ein Stück weit ein sicherer Hafen – schließlich müssen wir ja auch ein bisschen was tilgen. *(lacht)*

**Guter Punkt. So ein Bauprojekt kostet sicher eine Menge Geld ...**

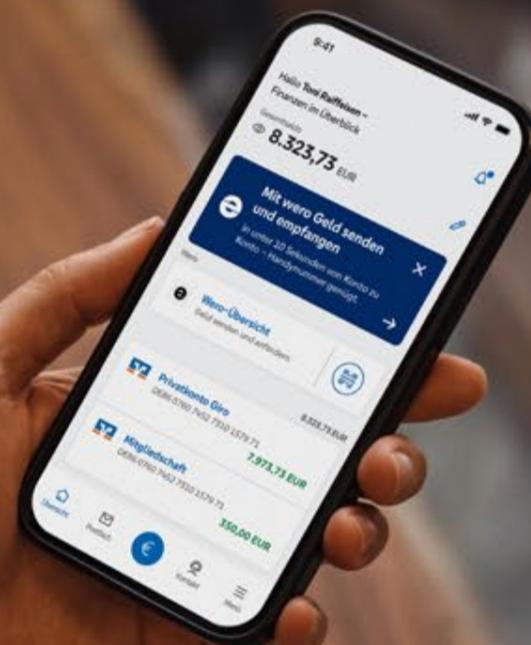
Neben dem Eigenkapital und Zustiftungen der Stadt Offenburg, spielt auch die Gestalterbank eine wichtige Rolle. Das ist eine große Investition, aber wir sind überzeugt, dass sich das lohnt. Die Herausforderung ist: Die Mieten in der Innenstadt sind höher – rund 15 Euro statt 7 Euro pro Quadratmeter wie bisher. Das kann sich nicht jedes Start-up leisten. Deshalb haben wir Stipendienmodelle entwickelt. Firmen können beispielsweise einen Raum sponsern, und mit diesem Geld reduzieren wir die Miete für junge Gründer.

**Ich würde sagen, Sie leben mit diesem Konzept innovative Ideen im Neubau vor. Abschließende Frage: Wenn Sie einem jungen Menschen, der gründen will, einen Rat geben könnten – was wäre das?**

Es gibt keine dummen Ideen. Das Wichtigste ist: So früh wie möglich mit anderen sprechen. Nicht nur mit Freunden oder Familie, sondern mit Menschen, die das Geschäft realistisch beurteilen können. Und dann: Einfach machen! Bevor man tausendmal hoch und runter denkt, teste dein Produkt am Markt. Ich sage immer: „Wenn du dich nicht rückblickend für dein erstes Produkt schämst, hast du zu lange gewartet.“ Denn am Anfang zählt nur eines: Der Mehrwert. Was ist der Grund, weshalb ich für deine Idee Geld ausgeben sollte? ■

- 84 **100 Jahre Weltpartag** – Eine Zeitreise durch die Geschichte des Sparens.  
 88 **Vom Sparbuch zum Smartphone** – So investieren junge Leute heute.  
 90 **We + Euro = WERO**

# Privatkunden



Perspektiven gestalten.

Wir begleiten Menschen, die aus ihren Möglichkeiten mehr machen wollen.

Ob Weltpartag oder digitale Geldanlage – Sparziele wandeln sich, der Wunsch nach Sicherheit bleibt.

# 100 Jahre Weltspartag

## Eine Zeitreise durch die Geschichte des Sparens.

Seit einem Jahrhundert wird am Weltspartag gefeiert, was einst als Tugend galt: das Sparen. Doch wie hat sich dieser besondere Tag über die Jahrzehnte entwickelt? Eine nostalgische Reise durch 100 Jahre Weltspartag.



Zeile	Datum	Auszahlung	Einzahlung	Guthaben	Zeile	Datum	Auszahlung	Einzahlung	Guthaben
1	<b>1924</b> Die Geburtsstunde des Weltspartags	Nach den wirtschaftlichen Turbulenzen des Ersten Weltkriegs wollen Banken das Vertrauen der Menschen zurückgewinnen. Der Weltspartag wird im Oktober 1924 von Delegierten aus 28 Ländern ins Leben gerufen und soll eine Botschaft vermitteln: Sparen sichert die Zukunft – für jeden Einzelnen und für die Gesellschaft. *****			5	<b>1990er &amp; 2000er</b> Digitalisierung verändert das Sparverhalten	Mit dem Aufkommen von Geldautomaten und Online-Banking verliert der persönliche Bankbesuch an Bedeutung. Trotzdem bleibt der Weltspartag eine feste Größe. Wer sein Ersparnis bringt, kann zusehen, wie es gezählt und direkt auf dem Konto gutgeschrieben wird – eine erste Begegnung mit dem „virtuellen“ Banking. *****		
2	<b>1930er &amp; 40er</b> Sparen in Krisenzeiten	Die Weltwirtschaftskrise und der Zweite Weltkrieg stellen das Sparen vor neue Herausforderungen. Geld ist knapp, viele Menschen leben von der Hand in den Mund. Die NS-Regierung nutzt den Tag für ihre eigene Propaganda und erhebt das Sparen nach Kriegsbeginn 1939 zur nationalen Pflicht. 1945 bis 1947 findet in Deutschland kein Weltspartag statt. Erst nach der Währungsreform 1948 gibt es einen Neuanfang für den Weltspartag. *****			6	<b>Heute</b> Eine Tradition bleibt bestehen	Auch wenn sich das Sparverhalten über die Jahrzehnte verändert hat, bleibt der Weltspartag ein Symbol für finanzielles Bewusstsein. Auch die Gestalterbank erinnert noch immer an diesen Tag – zum 100. Jubiläum mit einer großen Weltsparwoche. Eine Tradition, die zeigt: Sparen ist nicht nur eine Notwendigkeit, sondern auch ein Stück Kulturgeschichte. *****		
3	<b>1950er &amp; 60er</b> Wirtschaftswunder und Sparfieber	Mit dem Aufschwung der Nachkriegszeit wird das Sparen wieder populär. Für viele Kinder der Nachkriegszeit ist der Weltspartag einer der spannendsten Tage des Jahres. Mit gut gefüllten Spardosen aus Ton oder Blech geht es zur Bank. Spardosen mit Motiven des Wirtschaftswunders – Autos, Häuser oder Sparschweine – werden zu Sammlerstücken. *****			7				
					8	<b>Fun Fact</b> Welches Land spart am fleißigsten?	***** #1 *****  Die Deutschen gelten als Sparweltmeister! Ihre durchschnittliche Sparquote liegt bei über 11 %. Zum Vergleich: In den USA sparen Menschen oft weniger als 5 % ihres Einkommens.  *****		
4	<b>1970er &amp; 80er</b> Sparen wird zum Familienevent	Der Weltspartag ist mittlerweile mehr als nur eine Bankenaktion – er wird zu einem gesellschaftlichen Ereignis. Familien strömen in die Filialen, es gibt Infoveranstaltungen, Vorträge und Wettbewerbe. In dieser Zeit wandelt sich auch das Sparverhalten: Neben dem klassischen Sparbuch werden erste Sparpläne für größere Anschaffungen oder die Altersvorsorge immer beliebter. *****							

Im Gespräch



mit Thomas Huber

Bereichsleiter Privatkunden

**Hallo Thomas, 100 Jahre Wertsparitag – das ist eine lange Zeit. Deine Einschätzung: Hat sich das Sparverhalten von Kindern und Jugendlichen verändert?**

Ja, definitiv. Das klassische Sparen mit dem Sparschwein hat nicht mehr den Stellenwert wie früher. Junge Leute möchten ihre Wünsche schneller erfüllt haben. Früher hat man gespart und erst dann investiert. Heute investiert man und zahlt dann in Raten zurück. Dieses Denken ist natürlich auch bei den Kindern vorhanden, und deshalb soll jeder Wunsch sofort erfüllt werden. Trotzdem und gerade deshalb hat besonders der Wertsparitag für uns eine große Bedeutung: Er verschafft uns die Möglichkeit, das Thema „Sparen“ an Kinder und Jugendliche heranzubringen und ein Erlebnis zu schaffen. Und wer einmal beim Wertsparitag war und die Gesichter der Kinder gesehen hat – wie begeistert sie schauen, wenn das Geld gezahlt wird –, der spürt, dass der Wertsparitag ein echtes Erlebnis ist. Ich finde das immer wahnsinnig schön zu sehen.

**Warum ist es wichtig, dass Kinder und Jugendliche noch den Umgang mit Bargeld lernen – oder ist es das nicht?**

Noch spielt Bargeld eine Rolle in unserer Gesellschaft und ist deshalb auch für Kinder relevant. Ferner hat das Bargeld auch einen wichtigen Lerneffekt: Kinder lernen mit Bargeld viel stärker, dass Geld endlich ist und dass – wenn man alles ausgegeben hat – nichts mehr verfügbar ist. Ich kenne Lehrer, die aktiv mit Bargeld im Unterricht arbeiten, weil es einfach etwas anderes ist, wenn die Kinder echtes Geld aus der Hand geben müssen. Oft erleben wir, dass Kunden beim Konto kein Gefühl mehr dafür haben, wie viel ihres Geldes weg ist. Beim Bargeld sieht man das sofort, die Ausgaben sind spürbarer, wenn der Geldbeutel leichter wird. Das, was man in der Hand hält, ist etwas anderes als das, was virtuell auf dem Konto ist.

**Ab welchem Alter haben Kinder denn ein Konto – also virtuelles Geld?**

Ab dem Grundschulalter ist es inzwischen eigentlich Standard, dass Kinder eine eigene Bankkarte haben, um damit frühzeitig zu lernen, eigenständig mit ihrem Konto umzugehen.

**Birgt es dann nicht große Gefahren, wenn Kinder früh uneingeschränkt Zugang zu Geldautomaten bekommen?**

Bei uns im Haus gibt es keinen uneingeschränkten Zugang für Kinder und Jugendliche unter 18 Jahren zu einem Konto. Die Kinder dürfen maximal über ihr Guthaben verfügen. Das Konto kann auch nicht ins Minus gehen. Darüber hinaus haben Eltern die Möglichkeit, Verfügungsbeschränkungen einzurichten. Sie können zum Beispiel festlegen, dass ihr Kind maximal 100 Euro am Tag abheben darf – auch wenn mehr Guthaben auf dem Konto ist.

**Eltern – ein gutes Stichwort. Wie sorgen Eltern inzwischen für ihre Kinder finanziell vor? Wir alle kennen wahrscheinlich noch das klassische Sparbuch ...**

Wir erleben heute, dass frühzeitig begonnen wird, eine Vorsorge zu treffen: für das Studium, den Führerschein, Reisen, die erste eigene Wohnung. Diese Vorsorge planen die Eltern aber sehr gezielt, indem sie nicht mehr nur klassische Anlageformen wie Sparbücher wählen. Da sie sich frühzeitig um das Thema kümmern, haben wir längere Laufzeiten für die Vermögensentwicklung – und dafür nutzen viele Kunden über Fondssparpläne auch die Chancen der Aktienmärkte. Oder sie entscheiden sich mit Blick auf die eigenen vier Wände gleich für einen Bauparvertrag. Eltern sorgen also viel bewusster für ihre Kinder vor, wählen langfristige, vernünftige und clevere Ansparformen, die wir unseren Kunden bieten. Übrigens nicht nur die Eltern. Wir erleben es immer mehr, dass sich der Kreis erweitert und auch Großeltern oder Paten moderne Anlageformen wählen, um bei Eintritt der Volljährigkeit eine Vorsorge getroffen zu haben. Zum Beispiel Paten, die eine Vorsorge abschließen, die zum 18. Geburtstag den Führerschein finanzieren soll.

**„Als Genossenschaftsbank liegt uns am Herzen, dass das Thema finanzielle Bildung in den Schulen viel stärker in den Fokus rückt. Kinder müssen lernen, mit ihren eigenen Finanzen umzugehen.“**

Thomas Huber

**Damit wäre für den Nachwuchs ja bestens vorgesorgt. Wofür sparen die Kinder und Jugendlichen selbst? Gibt es da bestimmte „Ziele“?**

Spiele, Spiele, Spiele. Und je älter die Kinder werden, desto mehr rücken auch Veranstaltungen, Reisen und größere Anschaffungen in den Mittelpunkt. Es ist ausgeprägter als früher, dass wirklich ganz konkrete Wünsche vorhanden sind – und die Ansprüche sind natürlich gewachsen. Das spürt man ab einem bestimmten Alter, wenn Themen wie eine Weltreise eine Rolle spielen. Deshalb liegt es uns als Genossenschaftsbank am Herzen, dass das Thema finanzielle Bildung in den Schulen viel stärker in den Fokus rückt. Kinder müssen lernen, mit ihren eigenen Finanzen umzugehen. Dieses Thema „Finanzielle Bildung“ ist über den Wertsparitag hinaus ein wichtiges Anliegen, das wir fördern und bei dem wir glauben, dass es viel mehr und viel früher Berücksichtigung finden sollte.



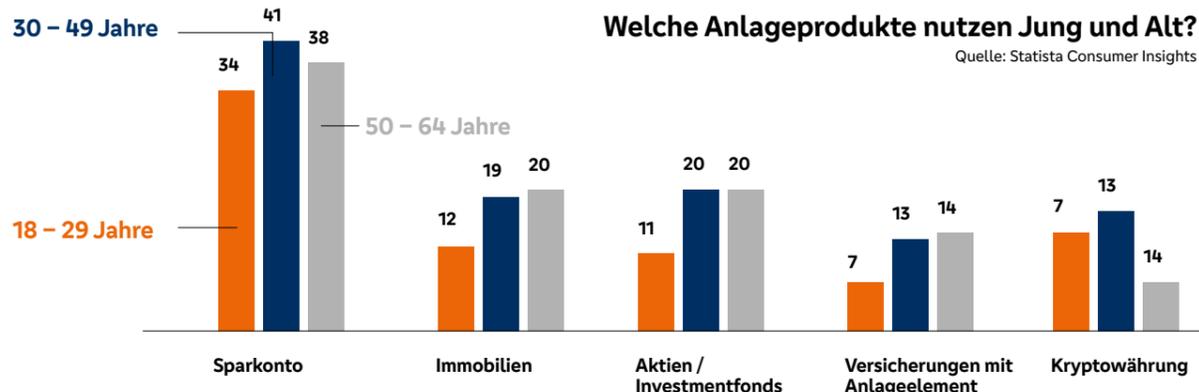
**Nach 100 Jahren ist der Wertsparitag also nach wie vor von großer Bedeutung für die Gestalterbank?**

Der Wertsparitag ist ein wichtiger Beitrag zur finanziellen Bildung – in unserem Fall ist es daher sogar eine gesamte Wertsparwoche. Und bitte nicht falsch verstehen, aber es ist faszinierend zu sehen, wenn Kinder auf einmal anfangen zu weinen. Und zwar in dem Moment, in dem ihr gespartes Geld aus dem Sparschwein genommen wird, um es auf ihr Konto einzuzahlen. Für die Kinder ist das Geld im ersten Moment weg, nicht mehr greifbar. Wie ich eingangs bereits gesagt habe: Das ist real. Und das ist nur ein Bestandteil von vielen am Wertsparitag, weshalb er ein wichtiges Erlebnis ist, um die Bedeutung von Geld und Sparen frühestmöglich zu vermitteln. Viele Mehrwerte und Geschenke gibt es fürs Sparen am Wertsparitag für unsere Kundenkinder ja dann noch zusätzlich. Da macht das Thema gleich noch mehr Spaß – und falls es Tränen gab, sind diese schnell vergessen. ■



# Vom Sparbuch zum Smartphone

Lange Zeit galt das Sparbuch als eine der beliebtesten Geldanlagen in Deutschland. Heute sieht das anders aus. Doch wie genau investieren junge Leute? Ein Blick auf die aktuellen Trends und ihre Risiken – oder Chancen.



**E**s gab eine Zeit, da war das Sparbuch der unangefochtene Klassiker. Oma legte es zur Geburt eines Kindes an, und bis zur Volljährigkeit wuchs darauf ein kleines Polster. So funktionierte Sparen in der Vergangenheit. (Mehr dazu lesen Sie im Artikel zum 100. Jubiläum des Weltspartags.) Und heute? Die Zinsen auf Sparbücher lohnen sich nicht mehr – das ist kein Geheimnis. Und auch diese Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: 2021 besaßen 52,5 % der 14- bis 25-Jährigen noch ein Sparbuch. Drei Jahre später sind es nur noch 34 %. Der Rückgang ist signifikant. Wo wird das Geld nun also stattdessen angelegt?

## Geldanlage per Klick

Die größte Veränderung liegt in der Nutzung digitaler Plattformen. Wer früher Aktien oder Fonds kaufen wollte, musste erst zur Bank gehen oder den Berater anrufen. Heute läuft das mit wenigen Klicks jederzeit und überall vom Smartphone aus. Online-Broker und digitale Plattformen machen es einfach, in Wertpapiere, Fonds oder Anleihen zu investieren – und das oft schon mit kleinen Beträgen. Junge Anleger schätzen diese Flexibilität, auch wenn sie sich manchmal in der riesigen Auswahl an Möglichkeiten verlieren.

## Kryptowährungen – Spekulation mit Zukunft?

Bitcoin, Ethereum und andere digitale Währungen gehören für viele junge Anleger:innen dazu. Doch Kryptowährungen sind eine Achterbahnfahrt: Hohe Gewinne sind möglich – aber ebenso auch hohe Verluste. Wer hier mitmischt, braucht starke Nerven und sollte sich gut informieren. Für die meisten bleibt Krypto daher eher ein Experiment als eine langfristige Strategie.

## Nachhaltige Geldanlagen: sinnvoll investieren

Ein wachsendes Bewusstsein für Umwelt- und Sozialthemen macht sich auch bei der Geldanlage bemerkbar. Viele junge Investoren wollen nicht nur Rendite, sondern auch eine positive Wirkung erzielen. Nachhaltige Fonds, grüne Anleihen und Investitionen in erneuerbare Energien sind daher gefragter denn je. Allerdings sollte man genau hinschauen: Nicht überall, wo „nachhaltig“ draufsteht, steckt auch wirklich Nachhaltigkeit drin. Eine sichere Bank: Gemanagte nachhaltige Fonds. Sie berücksichtigen ökologische, soziale und ethische Kriterien bei der Auswahl der Investitionen.

## Social Media als Finanzberater?

Instagram, TikTok und YouTube ersetzen für viele junge Anleger:innen die klassische Finanzberatung. Sogenannte „Finfluencer“ geben Tipps zu Aktien, Fonds und Sparstrategien. Das kann spannend und lehrreich sein, birgt aber auch Risiken. Denn nicht jeder Influencer ist ein Experte, und manches klingt einfacher, als es ist. Wer hier aufpasst – sich im Idealfall mit einem Berater rückversichert und austauscht – kann jedoch wertvolle Anregungen finden.

## Sicherheit bleibt ein großes Thema

Trotz aller Begeisterung für neue Anlagemöglichkeiten bleibt eines unverändert – zum Glück: Die Sicherheit steht an erster Stelle. Junge Menschen wollen ihr Geld vermehren, aber das Risiko soll überschaubar bleiben. Deshalb setzen viele auf breit gestreute Produkte oder Anlagen mit garantierten Rückzahlungen. Sie wollen Rendite – aber bitte ohne schlaflose Nächte.

**Fazit: Junge Leute setzen auf digitale Lösungen, flexiblere Geldanlagen und vor allem: auf eigene Entscheidungen. Die Zukunft der Geldanlage? Sie liegt eventuell bald nicht mehr im Schließfach der Bank – sondern auf dem Smartphone in den eigenen Händen. Für ruhige Nächte sind erfahrene Experten an der Seite jedoch nach wie vor Gold wert. ■**

## Faktencheck: „Online-Broker“

### Was ist das?

Eine digitale Plattform, über die Wertpapiere wie Aktien, Fonds oder Anleihen gekauft und verkauft werden können. Ein Online-Broker eignet sich besonders für Selbstentscheider, die sich aktiv mit ihren Finanzen beschäftigen wollen.

### Welche Vorteile punkten?

Geringe Kosten, schnelle Abwicklung und eine große Auswahl an Anlagemöglichkeiten (auch international). Viele Broker bieten zudem Sparpläne an, mit denen regelmäßig kleine Beträge investiert werden können.

### Welche Risiken gibt es?

Die große Auswahl kann überfordern, und der einfache Zugang verleitet zu impulsiven Entscheidungen. Zudem gibt es Unterschiede bei den Gebühren, der Einlagensicherung und dem Service. Nicht alle Broker bieten eine persönliche Beratung – fundiertes Wissen ist daher entscheidend.

# We + Euro = Wero

**Eine echte Alternative zu PayPal und Co?  
Die gesamte Gestalterbank hat es getestet.**



**J**eder kennt die Momente: Das Geburtstagsgeschenk wurde gemeinsam bezahlt, die Restaurantrechnung in der Mittagspause vorgestreckt, der spontane Online-Kauf muss schnell beglichen werden. Was nun?

Eine klassische Überweisung: kompliziert. Drittanbieter wie PayPal: etabliert, aber die Daten verschwinden im Ausland. Wero: das neue digitale Bezahlverfahren verspricht „Geld überweisen von Smartphone zu Smartphone in Echtzeit – und das so einfach wie nie.“ Mitarbeitende der Gestalterbank haben Wero getestet. Und Wero konnte punkten. Am Ende nutzten sogar so viele Mitarbeitende Wero, dass wir es bei einem Banken-Wettbewerb in die Top 10 Deutschlands geschafft haben. Höchste Zeit also, unsere Erfahrungen zu teilen.

## DIESE 5 GRÜNDE MACHEN WERO FÜR UNS BESONDERS:

### 1. Geld senden – ohne Umwege, ohne Wartezeit

Mit Wero braucht es keine langen IBANs oder komplizierte Kontodaten. Geld lässt sich mit wenigen Klicks über die Handynummer oder E-Mail-Adresse des Empfängers senden. Das Beste: Es landet direkt auf dem Bankkonto – kein Zwischenkonto, kein Aufladen, keine Verzögerung. Eine echte Alternative für alle, die digitale Zahlungen schätzen, aber ihre Finanzen lieber ohne Umwege verwalten.

### 2. Eine europäische Lösung mit Perspektive

Digitale Bezahldienste gibt es viele – doch sie stammen meist von außereuropäischen Unternehmen. Wero wurde als Teil der European Payments Initiative (EPI) entwickelt, um eine unabhängige und starke Alternative für Europa zu schaffen. Der Startschuss fällt in Deutschland, Frankreich, Belgien, Luxemburg und den Niederlanden. Weitere Länder werden folgen. Ziel ist ein Bezahlstandard, der den europäischen Zahlungsverkehr nachhaltig prägt. Kurz gesagt: Wir sind endlich konkurrenzfähig – und das sollten wir unterstützen.

### 3. Sicherheit auf Bankenniveau

Datenschutz und Sicherheit sind für viele Nutzer ein entscheidender Faktor bei digitalen Zahlungen. Wero setzt hier auf bewährte Bankstandards: Die Anwendung ist in die VR Banking App integriert, Zahlungen erfolgen direkt über das eigene Girokonto und Beträge über 30 Euro müssen zusätzlich über die VR SecureGo plus App freigegeben werden. Keine versteckte Datenweitergabe, keine unerwarteten Gebühren – nur eine transparente, sichere Zahlungslösung.

### 4. Mehr als nur Geld von A nach B schicken

Zum Start ermöglicht Wero Zahlungen zwischen Privatpersonen – sei es das Zurückzahlen geliehener Beträge oder das Teilen gemeinsamer Kosten. Doch das ist erst der Anfang: Wero wird Schritt für Schritt erweitert. Zum Beispiel ist es nun bereits für Kleinunternehmen verfügbar, sodass der Lieblingsbäcker um die Ecke oder der Handwerker schnell und einfach digitale Zahlungen empfangen können. Später folgen weitere Funktionen für den Online-Handel – für ein nahtloses Bezahlerlebnis in ganz Europa.

### 5. Alltagstauglich und intuitiv

Niemand möchte eine komplizierte App für alltägliche Dinge. Wero macht es einfach: Direkt in der VR Banking App zu finden, über die Wero-Kachel oder den „Geld senden“-Button erreichbar, intuitiv bedienbar. Ob per QR-Code, Kontaktabgleich oder direkter Eingabe – wer einmal mit Wero bezahlt hat, wird sich fragen, warum es nicht immer so einfach war. ■

Ausblick 2026

# Was kommt, bleibt spannend!

## Altersvorsorge im Fokus

Rente ist kein Rententhema – sondern topaktuell!  
In der nächsten Ausgabe schauen wir gemeinsam,  
wie Altersvorsorge heute geht.

## Mitglied sein lohnt sich – mehr denn je!

Wir zünden die nächste Stufe unserer  
Vorteilswelt. Exklusive Extras, clevere Services  
und das gewisse Wow ...

## Projekt „Klimapositive Waldwirtschaft“

Frische Luft, klare Haltung – so geht Zukunft.  
Irmgard Sachsenmaier nimmt Sie mit in den Wald.



Olena Bohovik, getty images / unsplash, AdobeStock

AUSBLICK



## Für und mit unseren Regionen.

Sponsoring zum Anfassen und Mitjubeln. Wir zeigen  
wieder, wo wir als Gestalterbank mittendrin sind.



## Neuer Glanz für den HerzenssachePreis

Mehr Emotion, mehr Beteiligung, mehr  
Entscheidungsmacht – für Sie?!  
Denn diesmal stimmen unsere Mitglieder mit ab.

## ... und in der Zwischenzeit?

### GestalterbankNews

### Jeden Monat ein Stück Zuhause im Postfach

Unser Newsletter bringt Ihnen genau die Geschichten, die Sie in unserem  
Magazin so fesseln: Menschen, die etwas bewegen. Ideen, die hängen bleiben.  
Und Neues aus Ihrer Region.

Jetzt abonnieren und nie mehr eine  
gute Geschichte verpassen:

[gestalterbank.de/newsletter](https://gestalterbank.de/newsletter)



## Impressum

### Herausgeber

Volksbank eG – Die Gestalterbank  
Okenstraße 7, 77652 Offenburg  
Am Riettor 1, 78048 Villingen-Schwenningen

### Chefredaktion / Verantwortlich im Sinne des §7 LPG BW

Sarah Link, Volksbank eG – Die Gestalterbank  
Am Riettor 1, 78048 Villingen-Schwenningen

### Redaktion und Koordination

Linda Däuble, Ursula Ketterer, Sarah Link, Alena Restuccia-Maurer,  
Jochen Rügner, Dominic Spinner – alle Volksbank eG – Die Gestalterbank

### Gestaltung

ZWEI14 GmbH | [www.zwei14.de](http://www.zwei14.de)

### Fotos

Wilhelm Media | [www.wilhelm-media.com](http://www.wilhelm-media.com)  
Benedikt Spether | [www.benediktspether.de](http://www.benediktspether.de)  
HagenFotoDesign GbR | [www.diehagens.com](http://www.diehagens.com)

### Produktion

Müller Offset Druck, Villingen-Schwenningen

### Hinweis

*Im Interesse der besseren Lesbarkeit verzichten wir auf geschlechterspezifische Formulierungen. Selbstverständlich sind alle Geschlechter (m/w/d) gleichermaßen gemeint, auch wenn nur eine Form genannt wird.*

*Die personenbezogenen Angaben entsprechen dem Stand vom 01.05.2025.  
Änderungen nach diesem Zeitpunkt sind möglich.*

