

DAS GESTALTERINNENMAGAZIN

THE FUTURE IS FEMALE

AUSGABE 2026

Das GestalterinnenMagazin

Ausgabe 2026

Das Gestalterbank Magazin

Reportage

Die Insel der
außergewöhnlichen
Kinder

Bank der Zukunft

Warum Banking neu
gedacht werden
muss

1,2 Millionen Euro

Was wir gemeinsam
bewegen



Gestalterbank × I am SPECIAL

Das Alienelixier

Die vielleicht verrückteste Kooperation
der Gestalterbank

Das GestalterbankMagazin

 **Volksbank eG**
Die Gestalterbank



Die außergewöhnliche Kooperation auf unserem Titel ist eigentlich nur das neueste Kapitel einer Geschichte, die viele Jahre früher beginnt – mit einer Schnapsidee kurz vor Weihnachten. Andreas Teichmann und Konstantin Nitze wollten ursprünglich nur einen Weihnachtsbaum kaufen. Heute stehen sie mit *I am SPECIAL* für eine der spannendsten Gründerstories der Region. → Zur Titelstory ab S. 40

Liebe Leser:innen

wir leben im Jahr 2026 und dennoch halten sich manche Rollenklischees hartnäckiger als gedacht. Warum eigentlich? Autos, Handwerk, Finanzen = Männersache? Nein. Oder besser gesagt: auch.

Denn am Ende des Tages sollte sich jeder und jede gleichermaßen mit den Dingen beschäftigen dürfen, die ihn oder sie interessieren. Und ebenso gleichermaßen informiert sein, über Themen, die uns betreffen. Leider sprechen die Zahlen eine andere Sprache (Seite 9).

Als Genossenschaftsbank haben wir es uns zum Ziel gesetzt, ein Gewinn für ALLE zu sein. Und da die Realität zeigt, dass Frauen in manchen Bereichen noch nicht gleichberechtigt sind, haben wir den Female Finance Club ins Leben gerufen. Nach unserer ersten Veranstaltung im Jahr 2025 war das Feedback aus der Community eindeutig:

Ja – wir wollen mehr Sichtbarkeit. Und mehr Wissen, das einfach leichter zugänglich ist.

Als Gestalterbank setzen wir uns deshalb in unseren Regionen dafür ein, Wissenslücken zu schließen und die Hürden zu Themen wie Finanzen und Vorsorge zu senken. Frauen können ihre Zukunft selbst in die Hand nehmen. Sie dürfen Entscheidungen treffen, etwas aufbauen und verstehen, was mit ihrem Geld passiert – auch innerhalb einer Partnerschaft oder Ehe. Vielleicht wünschen sie sich manchmal ein bisschen Princess Treatment, aber sie brauchen keinen Prinzen, der sie rettet. Wir können das alle gleich gut – auch wenn es manchmal Überwindung kostet. Unser Appell an euch: Beschäftigt euch bewusst mit Themen wie Sparplänen und Absicherung. Nicht, weil es gerade im Trend liegt, sondern weil Wissen Sicherheit schafft. Die kommenden Seiten bieten euch einen Einstieg in genau diese Themenwelt: mit einem Rückblick auf unsere erste Female Finance Night (Seite 6) – und vor allem mit Frauen aus unserer Region, die auf ganz unterschiedliche Weise inspirieren können (Storytime ab Seite 14).

Und an alle open-minded males da draußen: Auch wenn die Ansprache oft weiblich ist – Inspiration, Wissen und Erfahrungsaustausch sind gendernneutral. Der Blick über den Tellerrand kann euch ebenso bereichern. Also: Welche Rollenklischees wollen wir in diesem Jahr hinter uns lassen? Lasst uns gemeinsam Narrative hinterfragen.

Euer Female Finance Club Team der Gestalterbank

WOMENTY IS A TOOT



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

unsere Zeit verkörpert beständige Veränderung. Künstliche Intelligenz schickt sich an, Menschen in Teilen des Lebens zu ersetzen und zu ergänzen, die Welt-politik wird zunehmend von Macht und weniger von Recht geprägt und all das verändert die Welt, in der wir leben, in zunehmender Geschwindigkeit. Umso wichtiger ist ein verlässlicher Kompass.

Als Genossenschaftsbank ist dieser Kompass für uns klar ausgerichtet: an unseren Mitgliedern, an unseren Kundinnen und Kunden – und an der Region, in der wir zu Hause sind. Unser Auftrag ist es nicht, kurzfristige Trends zu bedienen, sondern langfristige Perspektiven zu schaffen.

Dieses Magazin erzählt genau diese Geschichten.

Geschichten von Menschen, die aus Überzeugung handeln. Die etwas Eigenes aufbauen – mit Mut, mit Kreativität und mit einem klaren Blick für das, was wirklich zählt. Vom handwerklich geprägten Familienunternehmen bis hin zu neuen, unkonventionellen Konzepten, die zeigen, wie viel Energie in einer guten Idee stecken kann. → **Firmenkunden ab S. 52**

Es sind aber nicht nur unternehmerische Wege, die uns beeindruckten. Es sind auch die Initiativen, die dort ansetzen, wo gesellschaftlicher Zusammenhalt entsteht – und die ans Herz gehen: bei Kindern und Familien, in Bildungsprojekten, in der Verantwortung für unsere Umwelt. Sie alle leisten einen Beitrag, der weit über das Einzelne hinausgeht. → **Regionales ab S. 6**

Gleichzeitig geben wir Einblicke in unsere eigene Arbeit. Wir zeigen, wie individuelle Lösungen entstehen – etwa in der Geldanlage oder in der Art, wie wir Kommunikation heute neu denken: näher, verständlicher und regional verankert.

→ **Privatkunden ab S. 64**

Als Genossenschaftsbank ist genau das unser Fundament. Wir gehören nicht anonymen Märkten, sondern unseren Mitgliedern. Wir glauben nicht an Lösungen von der Stange, sondern an Lösungen, die passen. Und wir glauben nicht daran, dass wirtschaftlicher Erfolg losgelöst von gesellschaftlicher Verantwortung funktioniert. Unser Auftrag ist ein anderer: Wir wollen Entwicklung ermöglichen – langfristig, partnerschaftlich und nah an den Menschen.

Genossenschaft bedeutet für uns: gemeinsam unsere Heimat zu gestalten.

Nicht Distanz, sondern Partnerschaft.

Nicht kurzfristiger Erfolg, sondern nachhaltige Entwicklung.

Wir laden Sie ein, diese Perspektive mit uns zu teilen.

Ihr Aufsichtsrat und Vorstand der Gestalterbank

Jürgen Giebler

Alexander Müller

Daniel Hirt

Nicolas Mayer

Irmgard Sachsenmaier

Aus dem Inhalt



Die Insel der besonderen Kinder
Unsere Stiftungen fördern Projekte,
die ans Herz gehen.
Stiftungen ab S. 20



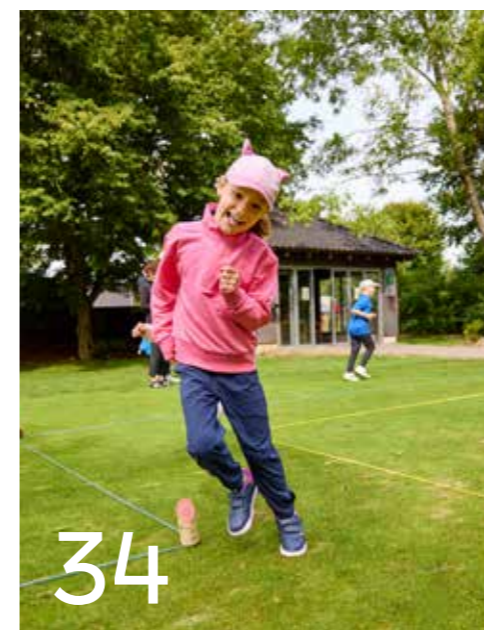
Über Geld spricht man nicht:
Über eine gute Geldanlage
sollte man sprechen.



Mensch statt Marke
So stellt sich die Gestalterbank
für die Zukunft auf.
Privatkunden ab S. 68



**„Es müssen gute Menschen sein. Freundlich,
offen. Alles andere kann man lernen.“**
Wie die Quattländer GmbH dem
Fachkräftemangel begegnet.
Firmenkunden ab S. 52



Mathe, Sport und Biologie
Drei Angebote für Kinder und Familien,
die den Alltag erleichtern.
Für Familien ab S. 34



HerzessachePreis 2025
Ausgezeichnete
Menschen & Projekte.

Impressum

Herausgeber

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

Chefredaktion / Verantwortlich im Sinne des §7 LPG BW

Sarah Link, Volksbank eG – Die Gestalterbank
Am Riетtor 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 zwei14.de

Fotos

Wilhelm Media wilhelm-media.com
Benedikt Spether benedikt-spether.de
HagenFotoDesign GbR diehagens.com
Roland Sigwart sigwart-photo.de
Basic Media – Kristian Basic

Produktion

Müller Offset Druck, Villingen-Schwenningen

Hinweis

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

Die personenbezogenen Angaben entsprechen dem
Stand vom 31. Mai 2026. Änderungen nach diesem Zeit-
punkt sind möglich.

Was wir gemeinsam bewegen

Für unsere Regionen

1.292.539,96 €

Eine Zahl, die für sich genommen wenig erzählt – und doch für unzählige Geschichten steht.

2025 hat die Gestalterbank in ihrem Geschäftsgebiet Projekte unterstützt, die Bildung ermöglichen, Gemeinschaft stärken und Perspektiven schaffen.

Große Initiativen und kleine Impulse, langfristige Partnerschaften und schnelle Hilfe: Gemeinsam entsteht daraus Wirkung, die bleibt.



- 08 **Spenden & Sponsoring** – Wir fördern Gemeinschaft
- 20 **Stiftungen** – Hier entstehen Chancen
- 26 **Reportage** – Die Insel der außergewöhnlichen Kinder
- 34 **Für Familien** – Drei Beispiele für unser Engagement

Offenburg



20.000 Euro Unterstützung für das DRK Appenweier

Wenn Hilfe nicht warten kann

Ein Motorschaden legt das Einsatzfahrzeug lahm – und damit einen wichtigen Teil der Notfallversorgung vor Ort. Für die rund 40 ehrenamtlichen Helferinnen und Helfer des DRK Appenweier bedeutet das: Einsätze können nur eingeschränkt gefahren werden, Hilfe verzögert sich.

Die Reparaturkosten liegen bei rund 20.000 Euro – eine enorme Herausforderung für den Verein. Um schnell reagieren zu können, übernimmt die Gestalterbank mit 10.000 Euro direkt die Hälfte der Kosten. Denn gerade im Bevölkerungsschutz zählt jede Minute. Wenn Technik ausfällt, steht oft mehr auf dem Spiel als nur ein Fahrzeug – es geht um Sicherheit, Verlässlichkeit und die Fähigkeit, im Ernstfall schnell helfen zu können.

SPONSORING

Das Running Team Ortenau organisiert einen besonderen Abend

Die Region läuft gemeinsam

Laufen, Begegnung und gemeinsames Erleben: Die Laufnacht bringt Menschen unterschiedlichster Altersgruppen zusammen und stärkt das Wir-Gefühl in der Region.



SPENDEN

1.800 Euro Deutschlandstipendium Hochschule Offenburg

Perspektiven fördern

Mit dem Deutschlandstipendium unterstützt die Gestalterbank seit vielen Jahren Studierende in der Ortenau auf ihrem Bildungsweg. Mit 1.800 Euro übernimmt sie dabei ein vollständiges Stipendium für eine Person – ergänzt durch den Bund, sodass Studierende monatlich insgesamt 300 Euro erhalten.

Gefördert werden leistungsstarke und engagierte junge Menschen, die Verantwortung übernehmen und ihre Zukunft aktiv gestalten wollen. Die Unterstützung schafft Freiräume – für Studium, Entwicklung und neue Perspektiven.

2.500 Euro Lebenshilfe Offenburg-Oberkirch

Raum für Kreativität und Teilhabe

Zum 60-jährigen Jubiläum unterstützt die Gestalterbank das Projekt „Kunst für ALLE“. Menschen mit und ohne Behinderung machen gemeinsam Kunst – angeleitet von Künstlerinnen, Künstlern und Kunsttherapeuten. Ein Projekt, das zeigt, wie kreative Prozesse verbinden und echte Teilhabe ermöglichen.



SPONSORING

Der SchillerLAN e.V. vereint LAN-Party und Gaming Education in der Region

Digitales Miteinander erleben

Gaming, Austausch und Gemeinschaft – von der Schiller-LAN über die Eltern-LAN bis hin zu spannenden Gaming-(K)nights platziert der Verein das Thema Gaming in der Region und in der Gesellschaft – mit Spaß und Mehrwert.

Schwarzwald-Baar



S P E N D E N

Hilfe nach dem Altstadtbrand in Villingen

Wenn Zusammenhalt sichtbar wird

Der Brand erschüttert die Region – doch ebenso stark ist die Reaktion. Unmittelbar nach dem Vorfall reagiert die Gestalterbank: Noch am selben Tag wird gemeinsam mit dem DRK-Ortsverein ein Spendenkonto eingerichtet. Innerhalb kürzester Zeit beteiligen sich zahlreiche Menschen aus der Region, um den Betroffenen zu helfen. Um dieses Engagement weiter zu stärken, stockt die Gestalterbank die eingegangenen Spenden um zusätzliche 10.000 Euro aus eigenen Mitteln auf. Ein klares Zeichen dafür, Verantwortung zu übernehmen, wenn es darauf ankommt. Abrundend gab es zum 19. Villingener Stadtlauf als besonderen Akt der Wertschätzung noch einen Spendenscheck an die Freiwillige Feuerwehr Villingen. Mit der Zuwendung würdigte die Bank den herausragenden Einsatz der ehrenamtlichen Kräfte..

„Die Bilder aus der Altstadt haben uns alle tief getroffen. Es war für uns keine Frage, schnell zu helfen“

Alexander Müller,
Vorstandsvorsitzender Gestalterbank

S P O N S O R I N G

Blackforest Panthers

Basketball mit Strahlkraft

Tempo, Leidenschaft und echter Teamgeist: Die Black Forest Panthers haben sich in dieser Saison bis in die Playoffs gespielt und begeistern mit ihrem Auftritt auf dem Feld.

Besonders stark: Gleich fünf Jugendspieler sind Teil des Profikaders – ein Beweis dafür, wie konsequente Nachwuchsarbeit Zukunft schafft.

Lady Wings

Frauenpower auf dem Eis

In Schwenningen hat Eishockey eine besondere Bedeutung. Mit den Wild Wings ist der Sport fest in der Region verankert – und genau hier setzen auch die Lady Wings ein starkes Zeichen.

Mit Leidenschaft, Teamgeist und großem Einsatz stehen sie für ambitionierten Fraueneishockeysport und entwickeln sich kontinuierlich weiter. Dabei geht es nicht nur um Leistung auf dem Eis, sondern auch um Sichtbarkeit und Identifikation.



S P E N D E N

Klinikum Villingen-Schwenningen

Versorgung verbessern

Eine Dokumentenkamera unterstützt die Arbeit im sensiblen Bereich der Geburtshilfe und verbessert Abläufe im Alltag.

Projektförderung

Schulen und Initiativen fördern

Von Abizeitung bis Schulprojekt – Unterstützung, die direkt bei jungen Menschen ankommt. Zum Beispiel an die Realschule Donaueschingen: Eine Schul-AG macht sich auf den Westweg: Von Pforzheim nach Basel. Und verbindet Bewegung, Natur und persönliche Entwicklung.



Im Geschäftsgebiet



Weihnachtsbaumschmücken in den Filialen

40 Bäume. 40 Ideen. Ein gemeinsames Leuchten.

Jahr für Jahr lädt die Gestalterbank Kindergärten aus der Region ein, ihre Filialen in der Adventszeit zu gestalten. 2025 waren es 40 Einrichtungen – und damit 40 ganz eigene kleine Weihnachtsgeschichten.

Mit viel Fantasie und Liebe zum Detail entstanden Bäume, die nicht nur Räume verschönern, sondern Menschen verbinden. Jede teilnehmende Einrichtung erhielt eine Spende von 250 Euro. Eine Geste, die unterstützt – und gleichzeitig Wertschätzung ausdrückt für die tägliche Arbeit in den Kindergärten.

Dabei entsteht die eigentliche Wirkung darüber hinaus: in Begegnungen, im gemeinsamen Erleben und in dem Gefühl, Teil von etwas Größerem zu sein.

„40 Kindergärten, 40 geschmückte Weihnachtsbäume – diese Aktion verbindet die Menschen in unserem Geschäftsgebiet auf wunderbare Weise. Sie zeigt, wie lebendig regionale Partnerschaft sein kann.“

Nicolas Mayer, Vorstand Gestalterbank

STAIGE Kamerasysteme für Vereine

Strukturen schaffen, die bleiben

Mit der Unterstützung moderner Kamerasysteme schafft die Gestalterbank neue Perspektiven für Vereine: Spiele werden sichtbar, Leistungen dokumentiert, Gemeinschaft erlebbar – auch über den Platz hinaus. Ob beim SV Oberachern e.V. oder beim FC Königfeld 1954 e.V.: Die STAIGE-Systeme bringen Amateurfußball auf ein neues Niveau. Für Spieler, für Fans – und für alle, die Teil davon sind. So entsteht aus Spenden und Sponsoring mehr als Unterstützung: eine Infrastruktur, die Vereine langfristig stärkt.



Rhein-Wehra



SPENDEN

Sterne des Sports: Bronzestern für den Tennisclub Herten 1985 e.V.

„Ein Platz für alle“

Die „Sterne des Sports“ gelten als wichtigste Auszeichnung für gesellschaftliches Engagement im deutschen Vereinssport. Vergeben vom Deutschen Olympischen Sportbund gemeinsam mit den Volksbanken Raiffeisenbanken, würdigen sie Projekte, die weit über den Sport hinaus wirken.

Als regionale Partnerin begleitet die Gestalterbank den Wettbewerb im eigenen Geschäftsgebiet. 2025 geht der Bronzestern in der Region Rhein-Wehra an den Tennisclub Herten 1985 e.V. – für ein Projekt, das genau das sichtbar macht. In rund 500 Stunden Eigenleistung haben Mitglieder, Unterstützer und Partner einen alten Tennisplatz komplett neu gedacht. Entstanden ist ein offener Bewegungsraum mit Beachtennis, Beachvolleyball, Basketball und Tischtennis.

Das Besondere: Der Platz steht bewusst allen offen – nicht nur Vereinsmitgliedern, sondern auch Gästen, Familien und insbesondere Kindern und Jugendlichen. Sport wird hier zugänglich und gemeinschaftlich gedacht.

Ein Projekt, das zeigt, wie aus Engagement ein Ort entsteht, der verbindet – und warum genau solche Ideen ausgezeichnet werden.





SPENDEN

5.000 Euro
Ski Museum Bernau

Skispringen im Kleinformat

Spielerisch eintauchen in eine große Sportwelt: Im Ski-Köpfer-Museum in Bernau sorgt eine Miniatursprungschanze für Begeisterung. Kinder erleben hier ab sofort den Wintersport auf ihre eigene Weise – inklusiv, kreativ und mit jeder Menge Begeisterung. „Für alles, was wir im Leben erreichen wollen, braucht es eine Vision.“ – Vorstand Alexander Müller bei der Eröffnung der Miniatursprungschanze.

1.500 Euro
Neuer Defibrillator für Herrischried

Im Ernstfall zählt jede Sekunde

Mit der Finanzierung eines Defibrillators wird die medizinische Erstversorgung vor Ort deutlich gestärkt.



1.500 Euro
Street-Workout-Park in Bad Säckingen

Bewegung unter freiem Himmel

Ein neuer Treffpunkt für alle, die sich draußen bewegen wollen – unkompliziert, kostenlos und generationsübergreifend.

5.000 Euro
THW erhält neue technische Ausstattung

Unterstützung für den Ernstfall

Mit einem Gabelstapler wird die Arbeit der Helferinnen und Helfer deutlich erleichtert – ein wichtiger Beitrag für effiziente Einsätze im Hintergrund.

pixels / nikotwisty

de.julianjoist.com



SPONSORING

Trompeterlauf als sportliches Highlight der Region

Wenn Bewegung zur Bühne wird

Mit über 2.500 Teilnehmenden verwandelt der Trompeterlauf Bad Säckingen in eine lebendige Laufstrecke. Sponsoring macht dieses Event in seiner Größe und Qualität erst möglich – und sorgt dafür, dass aus einem Lauf ein Gemeinschaftserlebnis wird.

Badmattenfest bringt Vereine und Menschen zusammen

Ein Fest für alle Generationen

Vom Flohmarkt bis zum Sportturnier: Das Badmattenfest zeigt, wie vielfältig Vereinsleben sein kann – und wie wichtig Veranstaltungen sind, die Begegnung schaffen.

← 2025 bei Badmattenfest dabei: der Musiker Julian Joist aus Bad Säckingen



Achern

SPENDEN

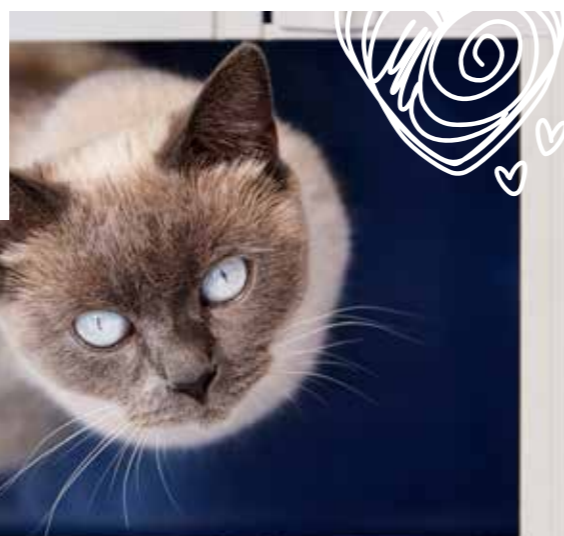
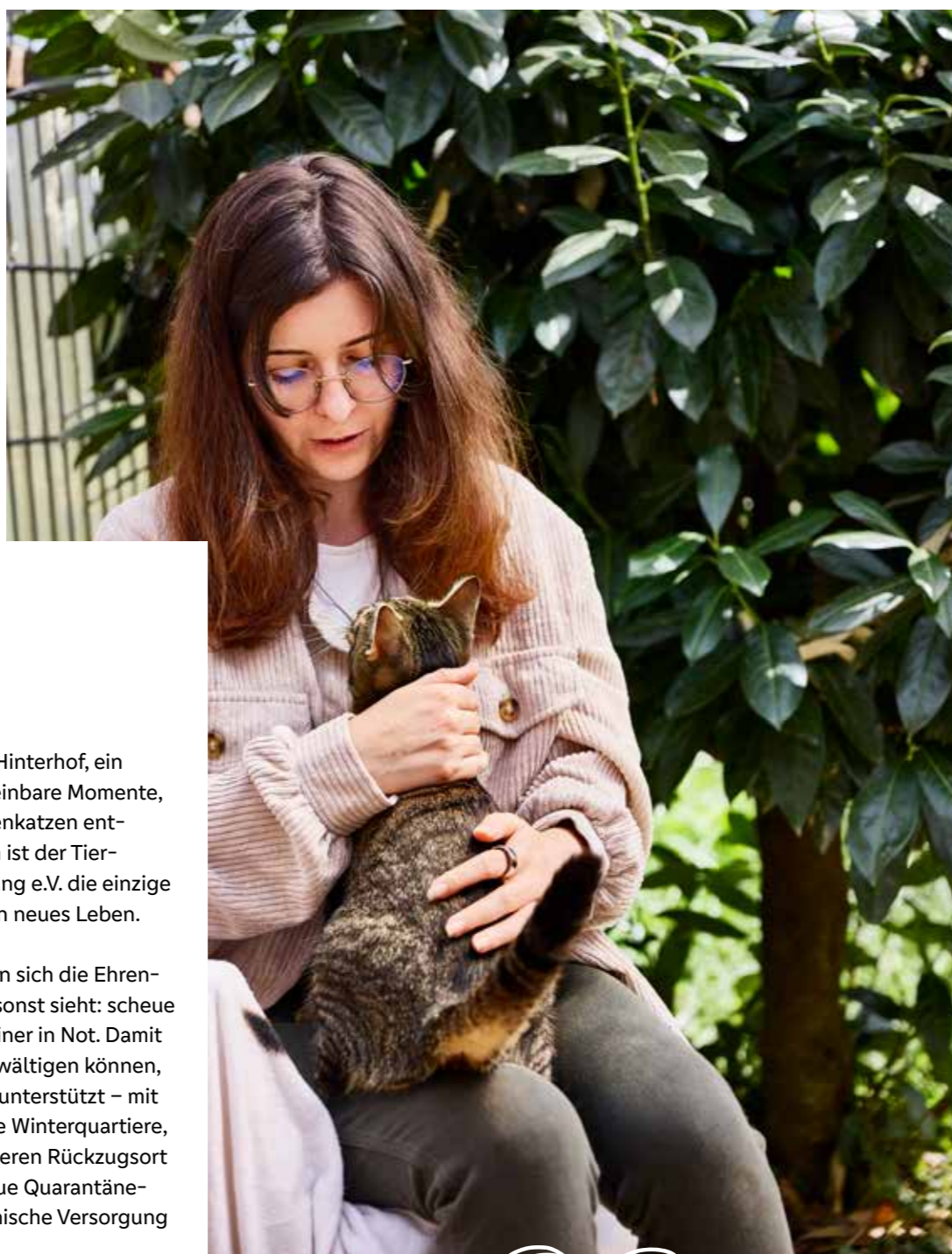
Tierschutzverein Achern und Umgebung e.V.

Wenn Fürsorge ein Zuhause schafft

Ein kalter Winter, ein verlassenener Hinterhof, ein leises Miauen – oft sind es unscheinbare Momente, in denen das Schicksal von Straßenkatzen entschieden wird. Für viele von ihnen ist der Tierschutzverein Achern und Umgebung e.V. die einzige Chance auf Schutz, Wärme und ein neues Leben.

Mit großem Engagement kümmern sich die Ehrenamtlichen um Tiere, die niemand sonst sieht: scheue Streuner, verletzte Katzen, Vierbeiner in Not. Damit sie diese Aufgabe noch besser bewältigen können, hat die Gestalterbank den Verein unterstützt – mit 1.000 Euro für dringend benötigte Winterquartiere, die herrenlosen Katzen einen sicheren Rückzugsort bieten, und mit 5.000 Euro für neue Quarantäneboxen, die im Tierheim für medizinische Versorgung und Schutz sorgen.

So entsteht ein Raum, in dem Heilung möglich wird – und in dem Vertrauen wachsen kann. Ein Einsatz, der im Stillen beginnt und im richtigen Moment ein neues Kapitel im Leben eines Tieres schreibt.



SPENDEN

Heimat- und Verschönerungsverein Oberachern e.V

Lebensräume gestalten

Engagement, das Orte schöner, lebenswerter und gemeinschaftlicher macht: Der Heimat- und Verschönerungsverein Oberachern e.V. engagiert sich mit viel Einsatz für ein gepflegtes Ortsbild und lebenswerte Begegnungsräume. Die Unterstützung hilft dabei, Projekte umzusetzen, die das Umfeld verschönern und die Gemeinschaft vor Ort stärken.

Projektförderung FC Ottenhöfen

Nachwuchs stärken

Neue Tore für die Bambini-Mannschaft schaffen bessere Trainingsbedingungen und fördern die Freude am Spiel.

Projektförderung Johann-Wölflin-Grundschule

Bewegung fördern

Ein neues Trampolin bringt Bewegung in den Schulalltag und schafft zusätzliche Möglichkeiten für Sport und Koordination. Gerade für Kinder wird Aktivität so spielerisch erlebbar – und Teil des täglichen Miteinanders.

SPONSORING

Dorf- und Weinfest Kappelrodeck

Gemeinschaft erleben

Das Kappelrodecker Dorf- und Weinfest verbindet Tradition, Moderne und Jugend auf einzigartige Weise. Es ist nicht nur etwas für Weinliebhaber und bietet mit verschiedenen Festbereichen für Besucher jeden Alters ein abwechslungsreiches Programm.

Weihnachtsmarkt Achern

Tradition zur Weihnachtszeit

Ein Ort, der Menschen verbindet und die besondere Atmosphäre der Region erlebbar macht. Seit vielen Jahren sponsert die Gestalterbank den Auftritt der Catfish's – immer einen Besuch wert.



Hegau

SPENDEN

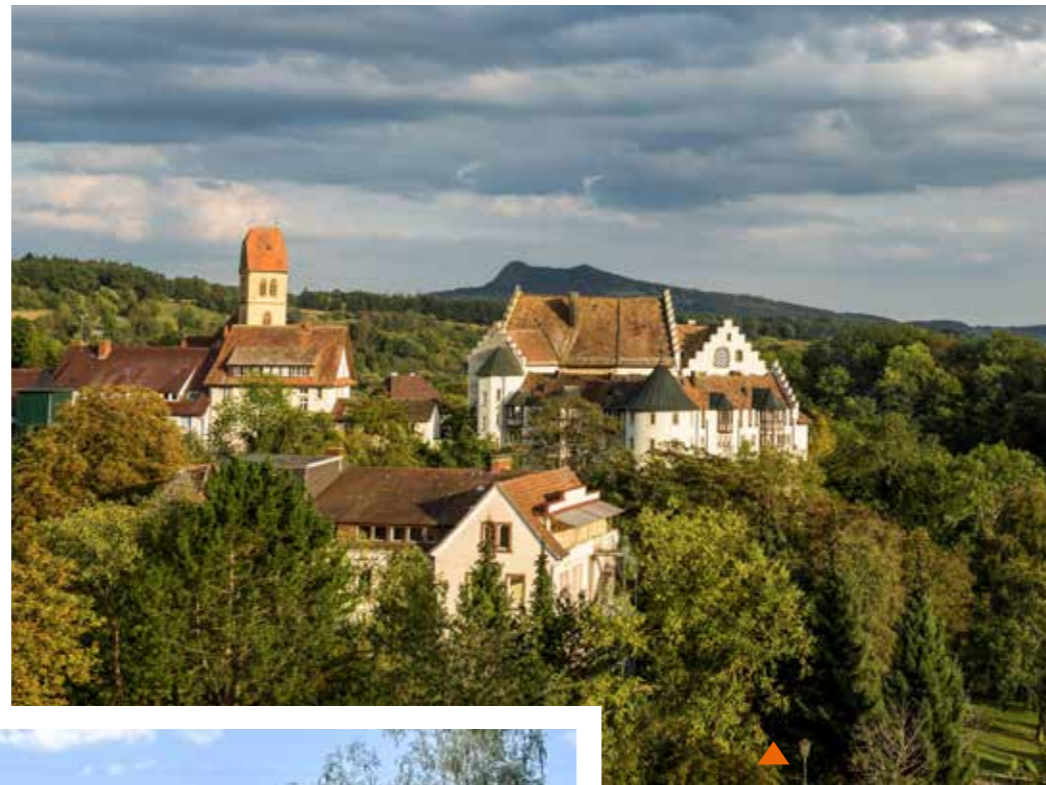
DLRG Engen

Unterstützung aus einer neuen Perspektive

Mit der Unterstützung der Gestalterbank in Höhe von 10.000 Euro konnte die DLRG Engen eine Einsatzdrohne anschaffen – ein entscheidender Schritt für die Rettungsarbeit vor Ort. Seit ihrer Einsatzbereitschaft im August wird die Drohneinheit durchschnittlich zwei- bis dreimal im Monat alarmiert.

Vor allem bei der Suche nach vermissten Personen zeigt sich ihr großer Mehrwert: Die Drohne ermöglicht es, große Gebiete schnell zu überblicken und auch schwer zugängliche Bereiche effektiv abzusuchen. Bereits mehrfach konnten so Menschen in hilfloser Lage gefunden werden – Einsätze, bei denen ohne diese Technologie wertvolle Zeit verloren gegangen wäre.

Die hohe Einsatzfrequenz zeigt zugleich: Der Bedarf ist groß. Perspektivisch wird bereits über eine zweite Drohne nachgedacht, um Einsätze parallel abdecken zu können.



SPONSORING

Hofkonzerte Schloss Blumenfeld

Kultur im besonderen Rahmen

Musik trifft auf historische Kulisse – Veranstaltungen, die kulturelle Highlights setzen und Menschen zusammenbringen.

Stadtlauf Singen

Laufen für den guten Zweck

Wenn Singen läuft, ist das mehr als nur Sport. Straßen werden zur Strecke, Zuschauer zu Unterstützern und aus vielen Einzelnen wird ein gemeinsamer Moment. Die Gestalterbank begleitet den Stadtlauf als Sponsor – für jeden gelaufenen Kilometer wandert ein Euro in den Spendentopf – und unterstützt damit ein Event, das Energie, Begeisterung und echtes Miteinander in die Stadt bringt.



Unterstützung der Brauchtumsvereine

Tradition lebendig halten

Die Fasnet ist im Hegau fest verwurzelt und prägt das kulturelle Leben in vielen Orten. Zahlreiche Narrenzünfte – wie etwa die Poppele Zunft Singen 1860 e.V. – halten dieses Brauchtum mit großem Engagement lebendig. Die Gestalterbank unterstützt viele dieser Vereine und trägt dazu bei, dass Tradition, Gemeinschaft und geliebte Heimat auch in Zukunft Bestand haben.



SPENDEN

Hundesportfreunde Hegau e.V.

Wetterfeste Sportgeräte

Neue wetterfeste Sportgeräte für den Hundepark, damit vom Welpen bis zum Oldie die Fellnasen über Wippen sausen und durch Tunnel flitzen können. Ordentlich Gas geben und die Beziehung zwischen Hund und Halter stärken mit toller Auslastung.

Projektförderung

Grundschule Engen

Manchmal braucht Kreativität vor allem eines: Platz. Platz für Farben, für Ideen – und für all das, was im Entstehen noch Zeit braucht. An der Grundschule Engen sorgen ein neuer Projektraum und ein neuer Trockenwagen dafür, dass genau dieser Raum entsteht.

Projektförderung

Velo-Club Hohentwiel

Manchmal fehlen die alltäglichen Dinge. Deshalb gab es von der Gestalterbank finanzielle Unterstützung für Ausstattung, die die Organisation erleichtert und Veranstaltungen möglich macht.

» ZUKUNFT BEGINNT
BEI DEN JÜNGSTEN

Im Kern geht es darum, Perspektiven zu eröffnen – und jungen Menschen den Mut zu geben, ihren eigenen Weg zu gehen. «

Stiftung der Volksbank eG Villingen

Mit unseren Stiftungen

116.953,56 €

Hier entstehen Chancen: Für junge Menschen, für Kultur, für Gemeinschaft. Die Stiftungen der Gestalterbank geben Ideen Raum.

» FÜR EIN STARKES
MITEINANDER

Ziel ist es, Initiativen zu unterstützen, die die Region lebens- und liebenswert machen.

Volksbank Rhein-Wehra-Stiftung

» KULTUR BEWAHREN.
GEMEINSCHAFT STÄRKEN.

Hier geht es um das, was eine Region lebendig macht: Kultur, Zusammenhalt und Engagement. «

Volksbank-Hegau-Stiftung

Friedenskirche Singen



Ein bewegender Neuanfang

Was bleibt, wenn eine Gemeinde überraschend ihre Kirche verliert?

Als im März 2022 die Friedenskirche in Singen vollständig zerstört wird, bleibt zunächst vor allem eines: Fassungslosigkeit. Ein Gebäude, keine 30 Jahre alt, durch Spenden finanziert und mit viel Eigenleistung errichtet – innerhalb kürzester Zeit dem Erdboden gleichgemacht. Für die Gemeindemitglieder ein tiefer Einschnitt. Und gleichzeitig der Moment, in dem etwas Entscheidendes sichtbar wird.

Die Gemeinde ist nicht das Gebäude. Die Gemeinde sind wir.

Der geplante Neubau greift genau das auf: offene Räume, Licht, Begegnung. Räume für junge Menschen, für Austausch, für Gemeinschaft – und bewusst auch eine Architektur, die sich zur Stadt hin öffnet.

Doch ein solcher Neuanfang kostet und die Versicherungssumme reicht nicht aus. Die Unterstützung der Volksbank-Hegau-Stiftung wird damit zu einem wichtigen Baustein – nicht nur finanziell, sondern auch als Zeichen: Dieser Neuanfang wird von vielen Händen getragen.

Kultur bewahren. Gemeinschaft stärken. Volksbank-Hegau-Stiftung

Die Hegau-Stiftung fördert das gesellschaftliche Leben in all seinen Facetten. Ein besonderer Fokus liegt auf Kunst, Kultur und dem Erhalt regionaler Werte – ergänzt durch vielfältige soziale und gemeinnützige Initiativen.

Förderschwerpunkte:

- Kunst & Kultur
- Denkmalpflege
- Jugend-, Alten- und Behindertenhilfe
- Sport (Breiten- und Nachwuchssport)
- weitere gemeinnützige Projekte



Die Scheffelhalle kehrt zurück

Wer in Singen aufgewachsen ist, kennt sie: die Scheffelhalle

Ein Ort für Fasnet, Vereinsleben, Begegnung. Kein Prestigeobjekt – sondern ein Stück gelebte Stadt.

Als die Halle 2020 abbrennt, ist das mehr als ein Verlust von Bausubstanz. Es ist ein Stück Erinnerung, das verschwindet. Für die Volksbank-Hegau-Stiftung steht schnell fest: Dieser Ort soll zurückkommen.

Die Entscheidung für eine Unterstützung fällt einstimmig – und außergewöhnlich deutlich aus: 50.000 Euro. Eine Summe, die selbst für die Stiftung heraussticht.

Doch der Weg dorthin ist nicht trivial. Eine direkte Geldspende an die Stadt? Rechtlich schwierig. Die Lösung: Ausstattung. 45 Tische. 410 Stühle. Und damit die Grundlage für unzählige zukünftige Veranstaltungen. Heute erstrahlt die Scheffelhalle in neuem Glanz – modern, aber mit dem Geist von damals.



Der Mägdeberg

Vergangenheit in der Gegenwart erleben

Was lange im Dornröschenschlaf lag, ist heute ein neuer Anziehungspunkt: der Ursula-Brunnen am Mägdeberg. Der Mägdeberg gehört zu den markantesten Orten im Hegau. Und doch gibt es Geschichten, die lange im Verborgenen lagen. Der Ursula-Brunnen – im Volksmund auch Eselsbrunnen genannt – war eine davon. Über Jahre kaum beachtet. Heute ist der Brunnen Teil eines neu erlebbaren Ortes. Und sogar der Südwestrundfunk war schon für eine Reportage vor Ort. Ein Rundweg. Ein Brunnen. Eine Geschichte zum Anfassen.

„Es ist eine Einladung, die eigene Region neu zu entdecken.“

**Bernd Martin, Vorstand
der Volksbank-Hegau-Stiftung**



Chance²

Wenn Lernen wieder möglich wird

Nicht jeder Bildungsweg verläuft geradlinig. Manche Jugendliche verlieren den Anschluss – nicht, weil sie nicht können, sondern weil das System nicht zu ihnen passt. Genau hier setzt das Projekt Chance² an, welches von der Stiftung Villingen seit vielen Jahren unterstützt wird. Ein geschützter Raum, neue Perspektiven, echte Begleitung mit einem starken Team aus Lehrkräften und Sozialpädagoginnen. Hier geht es um auffangen, begleiten und neu ansetzen mit dem klaren Ziel:

**Schulabbruch verhindern.
Perspektiven schaffen.**

Ein einfaches Element aus dem Alltag wird dabei zu einem zentralen Hilfsmittel. Das Projekt „Gemeinsam kochen“. Rezepte auswählen. Einkaufen. Zubereiten. Für andere mitdenken. Was banal klingt, wird hier zum Lernfeld für Verantwortung, Struktur und Selbstwirksamkeit. Denn manchmal beginnt im Gewöhnlichen etwas Außergewöhnliches und Kinder finden wieder den Anschluss an ihren persönlichen Lebensweg.



Film und Ton als Schlüssel zur eigenen Stimme

In der Film- und Medien AG der Klosterschule entsteht etwas, das man nicht einfach unterrichten kann: der Mut, die eigene Sicht der Dinge auszudrücken. Mit Kamera, Mikrofon und einer großen Portion Neugier entdecken die Kinder, wie man Geschichten findet – und wie man sie erzählt.

Die AG folgt einem klaren Gedanken: Medien sollen nicht nur konsumiert, sondern verstanden und gestaltet werden. Lehrer Julian Limberger bringt dafür seine Erfahrung aus der Radiowelt ein. Doch das Entscheidende passiert bei den Kindern selbst: Sie planen, drehen, schneiden – und wachsen dabei über sich hinaus. Manche ihrer Filme wurden sogar ausgezeichnet. Seit vielen Jahren begleitet die Volksbank-Stiftung diesen Weg. Sie unterstützt die AG dort, wo aus Ideen Projekte werden und aus Projekten Selbstvertrauen. So entsteht ein Raum, in dem junge Menschen lernen, ihre Stimme zu nutzen – und in dem Förderung sichtbar wird, die Zukunft prägt.

Zukunft beginnt bei den Jüngsten Stiftung der Volksbank eG Villingen

Kinder und Jugendliche stehen im Mittelpunkt dieser Stiftung – denn sie sind die Gestalter von morgen. Ziel ist es, junge Menschen zu ermutigen, ihre Fähigkeiten zu entdecken, Vertrauen in sich selbst zu entwickeln und Veränderungen aktiv mitzugestalten.

Förderschwerpunkte:

- Kunst & Kultur
- Sport
- Schulen & schulische Einrichtungen
- Wohlfahrtspflege
- Umwelt & Nachhaltigkeit



Neugier ist der Anfang von allem

IHK-Projekt: „Haus der kleinen Forscher“

Warum schwimmt etwas?
Wie funktioniert Strom?
Was passiert, wenn...?

Kindergärten und Schulen aus der Region werden jedes Jahr in den Räumlichkeiten der Gestalterbank mit der Auszeichnung „Haus der kleinen Forscher“ geehrt. Ein Zeichen für frühe Bildung in den MINT-Fächern, die nicht nur Wissen vermittelt – sondern allem voran Neugier entfacht. Das Siegel „Kinder forschen“ steht dabei für weit mehr als ein Zertifikat. Es steht für Engagement, Kontinuität und echte Begeisterung.

Gemeinsam mit der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg setzt sich die Stiftung der Volksbank eG genau für diese frühe Förderung ein. Denn wer früh beginnt, Fragen zu stellen, entwickelt die Fähigkeit, die Welt zu verstehen – und sie später mitzugestalten.

„Hier wird der Forscherfunke früh entfacht – und das nachhaltig.“

Marco Keller, Vorstand der Stiftung der Volksbank eG Villingen

Wo Leistung entsteht

SchwimmSportfreunde Singen

Leistung beginnt nicht im Wettkampf – sondern im Training. Mit neuen Geräten im Krafraum schaffen die SchwimmSportfreunde Singen bessere Bedingungen für ihre Athletinnen und Athleten. Mehr Möglichkeiten. Gezieltes Training. Mehr Entwicklung. Investitionen, die man nicht direkt öffentlich sieht – aber langfristig spürt.



Gemeinsam unterwegs

Einheitliche Anzüge für die Übungsleiter des Skiclubs Friedingen

Was das bedeutet? Erkennbar sein. Vorbild sein. Zusammengehören. Über 70 Kinder und Jugendliche profitieren jedes Jahr von den Angeboten des Vereins. Die Unterstützung der Volksbank-Hegau-Stiftung macht dieses Engagement sichtbarer.

78 Prozent weniger Energie. 100 Prozent Zukunft.

Nachhaltigkeit auf dem Platz

Über 40 Jahre alt war die alte Anlage des SV Gailingen. Ersatzteile? Nicht mehr verfügbar. Wartung? Kaum noch möglich. Die Lösung: ein kompletter Umstieg auf LED-Technik.

Das Ergebnis:

→ rund 78 % weniger Energieverbrauch
→ deutlich geringere Kosten
→ langfristige Sicherheit für den Verein
Und natürlich macht ein Fußballspiel im neuen gleisenden Flutlicht auch gleich viel mehr Spaß.



„Bitte anfassen!“

Trompetenmuseum

Im Trompetenmuseum Bad Säckingen ist Anfassen jetzt ausdrücklich erlaubt. Zwei Probiertrompeten laden Besucher ein, Musik nicht nur zu hören – sondern selbst ein Gefühl dafür zu entwickeln. Dabei ist es nicht notwendig, ein Instrument spielen zu können.

Ein Museum wird zum Erlebnis. Eine Spende über 5.000 Euro durch die Volksbank Rhein-Wehra Stiftung hat dies ermöglicht.

Für ein starkes Miteinander Volksbank Rhein-Wehra Stiftung

Diese Stiftung stellt den Menschen und das gesellschaftliche Miteinander in den Mittelpunkt. Sie fördert Bildung, kulturelles Leben und soziales Engagement – und stärkt gleichzeitig Heimatgefühl und Tradition.

Förderschwerpunkte:

- Bildung & Erziehung
- Kunst, Kultur & Sport
- Jugend- und Altenhilfe
- Heimatpflege & Brauchtum
- Wissenschaft & Forschung

Ich hielt ihn einfach im Arm.
 Ein paar Monate alt. Viel zu leicht. Und doch so laut.
 Neben mir seine Mutter, die am Ende war, die nicht
 mehr schlafen konnte, nicht mehr weiterwusste.
 Neben ihr das Geschwisterkind, das ihr am Rock
 zupfte, vergeblich um Aufmerksamkeit bat. Ich war
 eigentlich nur für einen Hausbesuch da. Altenpflege,
 Beratung, Routine eben.
 Und plötzlich hörte ich mich sagen:
 „Wenn Sie mir vertrauen, geben Sie mir das Kind mit.
 Gehen Sie zwei Stunden schlafen.“
 Ich weiß bis heute nicht, warum ich das gesagt habe.
 Ich war eine Fremde.
 Aber sie hat mir ihr Kind anvertraut. Francesco.
 Aus zwei Stunden wurden fünf. Aus einem Moment
 wurde eine Verbindung. Ich habe Kinderärzte
 angerufen, gelernt, improvisiert – und Francesco
 jeden Tag wieder mit nach Hause genommen. Bis zu
 diesem Dezembertag 2004.
 Ich habe ihn bis zum Schluss begleitet. Er ist in meinen
 und den Armen seiner Mutter gestorben. Und mit ihm
 ist etwas entstanden, das größer war als alles, was
 ich geplant hatte.
 Ich habe mich damals gefragt: „Warum gibt es bei
 uns nichts für solche Familien? Warum müssen sie
 alleine da durch?“
 Francesco ist geblieben.
 Nicht als Erinnerung.
 Sondern als Anfang.

Maria Noce
 Initiatorin & Geschäftsführerin des
 Kinder- und Jugendhospiz Sternschnuppe

Reportage

Wohnbereich Sternschnuppenbande in Villingen-Schwenningen

DIE INSEL DER außergewöhnlichen KINDER

Der Flur ist hell und aus einem der angrenzenden Zimmer
 klingt leise Musik, ein rhythmisches Summen ist zu
 hören. Am Ende des Flurs strömt Sonnenlicht durch eine
 breite Fensterfront und erhellt den Aufenthaltsraum.
 Ein Sonnenstrahl fällt auf eine Schaukel, streift ein Sofa
 und endet an einem Esstisch, an dem gerade buntes Trei-
 ben herrscht. Maria geht voraus, dreht sich kurz um und
 lächelt. „Kommen Sie“, sagt sie, „ich zeige Ihnen, wie wir
 hier leben.“ Nicht: arbeiten. Nicht: betreuen. Leben.

EIN MORGEN zwischen Struktur und Wirklichkeit

Im Aufenthaltsraum sitzen die ersten Kinder am Tisch.
 Eine Betreuerin gibt einem jungen Mädchen geduldig
 kleine Bissen von einem belegten Brot. Sie schluckt
 – und schnalzt. Ein anderes Kind wird gerade in den
 Rollstuhl gesetzt und an den Tisch geschoben.
 Es riecht nach Frühstück, nach Wärme und Vertrauen.
 Maria bleibt kurz stehen, beobachtet die Szene, dann
 sagt sie fast nebenbei: „Es ist uns einfach wichtig,
 dass kein Kind hier mit leerem Magen aus dem Haus
 geht, wissen Sie. Die Wege sind oft lang, je nachdem,
 wo die Schule ist, und man weiß ja nie, wie der Tag
 wird. Deswegen sagen wir: Erst mal frühstücken, und
 dann können sie los.“
 Draußen warten schon die Fahrzeuge. Behinderten-
 gerechte Busse, organisiert vom Landkreis. Sie
 bringen die Kinder in die Schulen – zum Beispiel nach
 Villingen, Spaichingen oder Furtwangen. Ein System,
 das funktionieren muss.
 „Jedes Kind hat ein Recht auf Beschulung“, sagt
 Maria. „Egal, wie schwer die Beeinträchtigung ist.“
 Und trotzdem beginnt genau hier die Lücke.

EIN ORT, den es eigentlich öfter geben müsste

Die Sternschnuppenbande ist kein klassisches
 Angebot. Sie ist eine Antwort. Auf fehlende Struk-
 turen. Und auf ein System, das genau dort aufhört,
 wo es am schwierigsten wird. „Es gibt kaum Anlauf-
 stellen für diese Kinder“, sagt Maria. Und man merkt:
 Das ist kein Vorwurf. Das ist Realität. „Zu wenig Ein-
 richtungen, zu wenig Ansprechpartner, und oft ziehen
 sich auch Kinderärzte zurück, weil es so komplex ist.
 Und dann stehen die Familien da – und wissen nicht
 mehr weiter.“
 Also ist hier im Wohnbereich Sternschnuppenbande
 etwas entstanden, das es so kaum gibt. Ein Zuhause
 für Kinder, die oft nirgendwo sonst hin können.





Zwischen ALLTAG und AUSNAHMEZUSTAND

Unmittelbar vor dem Aufenthaltsraum hängt eine große Magnettafel an der Wand. Bunt gestaltet. Mit Beleuchtung für die Abendstunden. Maria tritt näher, fährt mit der Hand über verschiedene Magnete und Beschilderungen. „Das hier ist für uns ganz wichtig“, sagt sie. „Hier können die Kinder sehen, was passiert. Sie können ihren Tag und ihre Woche verstehen, so gut es eben geht. Wir versuchen, ihnen Struktur zu geben, damit sie wissen: Ah, heute ist Montag, da passiert das – oder am Nachmittag ist Spielzeit oder es kommt Besuch.“ Wäsche wird gemeinsam zusammengelegt. Einkäufe werden – wenn möglich – zusammen erledigt. Geburtstage werden hier gefeiert. Sie verschiebt einen Magneten, ganz leicht. „Aber...“, sie hält kurz inne, „es ist halt nur ein Gerüst. In Wirklichkeit müssen wir jeden Tag neu schauen. Wenn es einem Kind nicht gut geht, wenn sich etwas verändert, dann müssen wir reagieren.“

In der Sternschnuppenbande leben Kinder zwischen sechs und 27 Jahren. Eine Herausforderung ist dabei nicht nur der schwere Behinderungsgrad – von Chromosom-Fehlbildungen bis hin zu kaum erforschten Syndromen kann alles vorkommen – sondern auch die große Altersspanne der Bewohnerinnen und Bewohner. Und mittendrin: Anna*. Drei Jahre alt. Maria lächelt liebevoll, als sie von ihr erzählt. „Die Kleine kam zu uns, da war sie noch ein Baby

mit gerade einmal 18 Monaten – und eigentlich hatte ich gar keinen Platz mehr. Aber dann ruft das Jugendamt an, und man weiß, da ist jetzt ein Kind, das braucht dich, ihre Schwester lebte auch schon bei uns... und dann sagst du halt nicht nein. Also habe ich meinen Urlaub abgesagt und sie vier Wochen zu mir nach Hause genommen. Ich wusste, dass dann wieder ein Platz im Wohnbereich frei wird, weil einer der Jungs die Altersgrenze von 27 Jahren überschritten hatte. In diesen vier Wochen hat Anna bei mir im Bett geschlafen, sie ist Teil meiner Familie geworden.“ Heute ist Anna drei Jahre alt. Wird von der gesamten Sternschnuppenbanden-Familie geliebt und versorgt. Hat – wie alle anderen Kinder hier – ihr eigenes Zimmer. Und zeigt voller Stolz ihre Puppe: Wie jedes ‚ganz normale‘ kleine Mädchen liebt sie sie. „Wenn ich sehe, was sie heute kann ... das sind Dinge, die kann man nicht bezahlen. Als ich sie damals zu mir genommen habe, konnte sie sich kaum bewegen. Heute läuft sie mir in die Arme zur Begrüßung. Das ist nicht mit Gold aufzuwiegen. Wirklich nicht.“



„Die Kinder wollen gesehen werden. Sie gehören **MITTEN IN UNSERE GESELLSCHAFT** – nicht irgendwo an den Rand.“

* Die Namen der Kinder in diesem Beitrag wurden zum Schutz der Persönlichkeitsrechte von der Redaktion geändert.



Maria Noce hat mit der Sternschnuppenbande einen Ort der Geborgenheit geschaffen. Eine Anlaufstelle, die so dringend benötigt wird – und die es leider viel zu selten gibt. Nur mit Hilfe von Spenden wird dieser Ort am Leben erhalten.



„Es sind oft die kleinen Dinge, die am Ende den größten Unterschied machen – ein Lichtkonzept im gesamten Wohnbereich, Räume, in denen sich die Kinder wohlfühlen, eine Umgebung, die ihnen Orientierung gibt. Genau da wollten wir mit unserer Unterstützung ansetzen. Und zu sehen, was hier über die Jahre entstanden ist, berührt uns wirklich. Dass wir die Sternschnuppenbande dabei ein Stück begleiten durften, bedeutet uns sehr viel.“

Marco Keller, Vorstand der Stiftung der Volksbank eG Villingen

Die Stiftung der Volksbank eG Villingen unterstützte die Sternschnuppenbande in den vergangenen Jahren mit insgesamt 100.000 Euro.

Die SPRACHE der KINDER

Der Flur wird ruhiger. Dann bleibt Maria stehen. An der Wand hängen Bilder. Viele Bilder. Kinder, die hier gelebt haben – und es heute nicht mehr tun. Manche, weil sie älter geworden sind und heute anderswo ihre eigene Geschichte weiterschreiben. Andere, weil sie über den Regenbogen gegangen sind. Maria tritt näher. Schaut sie an, als würde sie jedes einzelne Gesicht noch einmal begrüßen. „Die gehören alle zu uns“, sagt sie mit diesem stolzen mütterlichen Tonfall.

Dann hebt sie die Hand – und zeigt auf eines der Bilder. „Das war ein Junge...“, beginnt sie, und ihre Stimme verändert sich ein wenig, wird ruhiger, näher. „Er war drei Jahre alt, als er in einen Teich gefallen ist. Vorher ein ganz gesundes Kind – und danach... nichts mehr wie vorher. Er hat nichts mehr gesehen, konnte sich nicht äußern, war dauerhaft auf Sauerstoff angewiesen. Er war einfach da – aber man wusste oft nicht, wie viel er überhaupt noch wahrnimmt.“ Sie zeigt nach draußen, Richtung Wald. „Und dann bin ich irgendwann mit ihm raus. Einfach so. In den Rollstuhl gesetzt und los – über den Feldweg, in den Wald rein. Der Weg war uneben, es hat vibriert, jede Bewegung hat sich auf seinen Körper übertragen... und plötzlich sehe ich, wie er reagiert.“ Ein lächeln umspielt Marias Augen bei der Erinnerung. „Er hat gestrahlt! Wirklich gestrahlt. Und da wusste ich: Das ist seine Art von Teilhabe. Nicht das, was wir uns vorstellen – aber das, was er braucht. Und von da an sind wir immer wieder raus.“

Kurzportrait

Die Sternschnuppenbande ist ein Wohnbereich für bis zu acht körper- und mehrfachbehinderte Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene im Alter von 6 bis 27 Jahren.

In naturnaher Lage mit großem Garten entsteht hier ein Alltag, der mehr ist als Pflege: ein Leben in Gemeinschaft, mit Struktur, Förderung und vielen kleinen Momenten, die zählen.

Ein multiprofessionelles Team aus Pflege, Pädagogik und Therapie begleitet die Kinder rund um die Uhr – individuell, nah und mit dem Anspruch, Teilhabe möglich zu machen. Ziel ist es, jedem Kind ein liebevolles Zuhause zu geben und es in seiner eigenen Entwicklung bestmöglich zu unterstützen.

Die Erinnerungen sprudeln jetzt nur so aus Maria. Sie zeigt auf ein Mädchen, ein paar Bilder weiter: „Sie war

autistisch und hat Mark Forster geliebt. Für uns ist das ein Konzert – man geht hin, fährt wieder nach Hause, fertig. Aber für sie war das das Größte, was sie sich vorstellen konnte. Als wir mit ihr zum Konzert gegangen sind, war das nicht einfach nur ein Ausflug. Das war eine ganze Welt für sie.“

Zu jedem Bild an der Wand weiß Maria eine Geschichte zu erzählen. Zwei der Kinder sind verstorben – doch Marias Liebe erweckt sie für einen Augenblick wieder zum Leben. „Und das ist Lena“, sagt sie. Ihre Stimme wird weicher, schwerer.

„Sie hatte ein Ritual. Seit sie klein war, ist sie jedes Jahr an Weihnachten zu ihren Großeltern gegangen.“ Dann macht sie eine kleine Pause.

„Aber irgendwann wurde es schwierig. Ihr Zustand hat sich verschlechtert, sie hatte diesen Shunt im Kopf, der regelmäßig geleert werden musste ... und es war einfach nicht mehr so leicht, sie zu betreuen. Die Großeltern hatten Angst – verständlich. Aber ich habe gesehen, was es mit ihr macht, wenn die Kleine ihre Stimme hört, wenn sie da sind. Das hat ihr so viel bedeutet.“

Maria schaut auf das Bild. „Und dann habe ich gesagt: Wir machen das. Egal wie. Sie geht zu ihren Großeltern.“

Vom 24. bis zum 26. Dezember. Und Maria? Pendelt. Hin. Zurück. Wieder hin. Übernimmt die Versorgung. Ist erreichbar – rund um die Uhr. „Ich habe 57 Weihnachten gehabt“, sagt sie. „Dieses eine habe ich abgegeben.“ Für Lena war es nicht eines von vielen. Es war das letzte.



WAS dieser Ort braucht

So Vieles hier entsteht aus Überzeugung. Aus Nähe. Aus Menschlichkeit. Und trotzdem reicht das nicht. Denn dieser Ort kostet. Ein Therapiebad: bis zu 60.000 Euro. Allein die Badewanne: über 25.000 Euro. Ein Inklusionsspielplatz? Ein Wunschgedanke für die Zukunft. Mit speziellen Schaukeln. Trampoline für Rollstuhlkinder. Barrierefreien Strukturen. Alles Dinge, die es gibt – aber noch nicht hier.

„Wir bekommen einen Tagessatz“, sagt Maria, „aber der deckt nicht einmal die Personalkosten. Alles, was darüber hinausgeht – Ausstattung, Räume, spezielle Hilfsmittel – das funktioniert nur über Spenden.“

Seit drei Jahren nimmt Maria nun schwerstbehinderte Kinder auf – ohne abseits der Kassenleistung überhaupt etwas abzurechnen. Strom. Ausstattung. Raumgestaltung. Alles getragen von dem, was Menschen geben. „Ohne Spenden würde das hier nicht existieren.“ Ein Satz, der nicht dramatisch klingt. Aber Hand aufs Herz: doch alles erklärt.

DIE INSEL der außergewöhnlichen Kinder

Wir gehen ein paar Schritte weiter, zurück in Richtung Aufenthaltsraum und halten vor einem Zimmer inne, dessen Tür weit offen steht. Ein sogenannter Snoozelenraum – mit einem Wasserbett, Matratzen und einer Lichtsäule. Es sieht unfassbar gemütlich und beruhigend aus.

„Wissen Sie“, sagt Maria, „ich erkläre mir das immer so...“ Sie macht eine kleine Bewegung mit der Hand,

als würde sie etwas Unsichtbares zeichnen. „Wir stehen alle auf unseren eigenen Inseln. Ich auf meiner, die Kinder auf ihrer. Und oft erwarten wir, dass sie zu uns kommen – dass sie sich anpassen, dass sie so funktionieren, wie wir es kennen. Aber das funktioniert nicht. Ich muss auf ihre Insel gehen. Ich muss schauen: Wie nehmen sie wahr? Wie kommunizieren sie?“ Und plötzlich bekommen die Geschichten aus dem Flur eine andere Bedeutung.

Der Junge im Wald. Und sein Lächeln, von dem niemand wusste, dass er es überhaupt noch konnte. Das Mädchen auf einem für uns so alltäglichen Konzert. Lena bei ihren Großeltern. Und dieses eine Weihnachten, das alles bedeutete.

„Das sind genau diese Momente“, sagt Maria. „Das ist ihre Sprache. Vielleicht nicht mit Worten – aber mit Reaktionen, mit Gefühlen. Und wenn ich bereit bin, mich darauf einzulassen, dann verstehe ich sie. Genau da entsteht die Brücke zu den Kindern. Die Brücke zwischen meiner Insel und ihrer Insel, über die wir einfach nur noch gehen müssen. Und dann passiert etwas ganz Entscheidendes: Diese kleinen Dinge, die für uns vielleicht kaum eine Rolle spielen, werden für die Kinder riesig.“ Sie lächelt. „Ich sage immer: Das, was für uns vielleicht 0,01 Prozent ist, ist für sie 100 Prozent. Und das muss ich ernst nehmen.“ Im Aufenthaltsraum herrscht Aufbruchstimmung. Die ersten Kinder werden nach draußen gebracht. Ein Mädchen wippt dabei ganz aufgeregt in ihrem Rollstuhl vor und zurück. Ein Junge strahlt über das ganze Gesicht, während er langsam ein Bein vor das andere schiebend – gestützt von einer Betreuerin –, in einen neuen Tag startet.

Maria dreht sich noch einmal um. „Die Kinder brauchen kein Mitleid“, sagt sie mit kräftiger Stimme. „Sie wollen gesehen werden. Sie gehören mitten in unsere Gesellschaft – nicht irgendwo an den Rand.“ Denn am Ende dieses Gesprächs ist doch eines klar – wenn auch unausgesprochen: Diese Kinder haben so viel zu zeigen. Sie zeigen, was im hektischen Alltag oft verloren geht: Zufriedenheit im Kleinen. Freude ohne Bedingungen. Verbindung ohne Worte. Und vielleicht ist genau das ihre größte Stärke. „Ich kann diesen Kindern nicht mehr Tage im Leben geben..., aber ich kann ihnen Tagen mehr Leben geben“, lächelt Maria zum Abschied.

Dieser Ort ist eine Insel für außergewöhnliche Kinder. Aber keine, auf der man darauf wartet, dass jemand strandet. Die Sternschnuppenbande ist ein Ort, von dem aus neue Brücken entstehen – und gegangen werden. ■



Wie sieht der Alltag in der Sternschnuppenbande aus?
Wohnbereichsleiterin Rotraut gibt einen exklusiven Einblick.

„Da entsteht eine Brücke zu den Kindern. DIE BRÜCKE ZWISCHEN UNSERER INSEL UND IHRER INSEL. Und dann passieren diese kleinen entscheidenden Dinge, die für uns vielleicht kaum eine Rolle spielen, die aber für die Kinder riesig sind.“



Ein erster Wettkampf. Ein Vormittag im Wald.
Eine Matheaufgabe am Abend.

Drei ganz unterschiedliche Momente – und doch geht es immer um das Gleiche: Erfahrungen sammeln, verstehen, weiterkommen. Die Gestalterbank begleitet Kinder und Familien genau auf diesem Weg – mit Angeboten, die im Alltag ansetzen und Entwicklung ermöglichen.

Drei Beispiele zeigen, wie unterschiedlich dieser Engagement mit und für Kinder und Familien aussehen kann ...



1. VR-Talentiade

Nachwuchsförderung mit Breitenwirkung

Die VR-Talentiade zählt zu den größten Programmen zur Talentsuche und Talentförderung im Nachwuchssport in Baden-Württemberg. Im Jahr 2025 nahmen rund 40.000 Kinder an über 400 Veranstaltungen teil.

Das Besondere an dem Format ist die sportartübergreifende Zusammenarbeit: 14 Sportfachverbände bündeln ihre Nachwuchsarbeit und schaffen so ein gemeinsames Angebot für junge Talente im Einstiegsalter. Vertreten sind sieben Sportarten – Fußball, Golf, Handball, Leichtathletik, Ski, Tennis und Turnen.

Strukturierte Talentförderung

Die VR-Talentiade ist bewusst mehrstufig aufgebaut. Zunächst messen sich die Kinder auf lokaler Ebene – niedrigschwellig, ohne Druck, mit viel Freude an der Bewegung.

Die Besten qualifizieren sich für regionale Auswahlveranstaltungen. Und am Ende steht – je nach Sportart – der Sprung in ein Talentiade-Team, das gezielt weiter gefördert wird.

Doch unabhängig davon, wie weit der Weg führt, zählt vor allem eines: Erfahrungen sammeln, Selbstvertrauen aufbauen, Begeisterung erleben.

Stärkung der Vereine vor Ort

Ein zentraler Bestandteil der VR-Talentiade ist die Unterstützung der regionalen Vereinsarbeit. Die teilnehmenden Vereine werden organisatorisch durch den Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband e.V. begleitet und erhalten zusätzlich finanzielle Mittel aus dem Gewinnspartopf.

Die Gestalterbank unterstützt die Vereine im Geschäftsgebiet konkret durch Spenden und begleitet die Veranstaltungen kommunikativ. Ziel ist es, die Jugendarbeit langfristig zu stärken und Vereinen die Möglichkeit zu geben, Nachwuchs systematisch zu fördern.

Mehr als ein Wettbewerb

Neben der Talentsichtung steht vor allem die Freude an Bewegung im Mittelpunkt. Die Veranstaltungen sind bewusst so gestaltet, dass Kinder ohne Leistungsdruck teilnehmen können. Gleichzeitig entsteht ein positiver Effekt über den Sport hinaus: Die VR-Talentiade stärkt die Sichtbarkeit der Vereinsarbeit, fördert Gemeinschaft und schafft Berührungspunkte zwischen Vereinen, Familien und der Region.



Beispiel aus der Region

VR-Talentiade Golf-Finale im Öschberghof

Im September 2025 fand das VR-Talentiade-Finale im Golf im Golfclub Öschberghof statt. Golf ist eine von sieben Sportarten innerhalb der VR-Talentiade und verfügt über ein eigenes Finalformat. Insgesamt 48 Kinder hatten sich über die vorherigen Wettbewerbsstufen für das Finale qualifiziert. Der Wettkampftag begann mit einem gemeinsamen Start um 11:00 Uhr. Die Teilnehmenden wurden in zwei Gruppen eingeteilt und durchliefen unterschiedliche Stationen:

→ **Golfstationen** auf dem Academy Platz (u. a. 6 Löcher, „Nearest to the Pin“, Speedgolf)

→ **Koordinationsstationen** wie Zielwurf, Balanceübungen oder Parcours

Im Verlauf des Tages wechselten die Gruppen, sodass alle Kinder sowohl die Golf- als auch die Koordinationsaufgaben absolvierten.

Am Nachmittag folgte die Siegerehrung, bei der die besten Leistungen ausgezeichnet wurden. Unterstützt wurde die Veranstaltung unter anderem durch die Gestalterbank.

Das Finale zeigt exemplarisch, wie die VR-Talentiade funktioniert: Die Kombination aus sportart-spezifischen Anforderungen und allgemeinen koordinativen Fähigkeiten ermöglicht eine ganzheitliche Einschätzung und Förderung junger Talente. ■



Mathe. Dienstagabend. Die Aufgabe ist eigentlich nicht schwer – zumindest sah das im Unterricht noch so aus. Doch jetzt sitzt man davor und kommt nicht weiter. Ein Rechenschritt fehlt, ein Gedanke, ein kleiner Impuls.

Früher bedeutete das: warten, bis am nächsten Tag jemand helfen kann. Oder: Eltern fragen – die oft selbst erst nachschlagen müssen. Heute reicht ein Klick. Und für junge Kunden der Gestalterbank auch noch vollkommen kostenlos.



Stimmen aus der Praxis

„Was mich wirklich überzeugt hat: Die Kinder bekommen nicht einfach die Lösung präsentiert. Sie werden Schritt für Schritt dorthin geführt – genau wie in einer guten Nachhilfe. Besonders hilfreich war, dass die Lehrkräfte gezielt nachfragen: ‚Schau dir das nochmal an – wo könnte der Fehler liegen?‘ So entsteht echtes Verständnis. Für mich als Mutter ist das eine enorme Entlastung, weil ich nicht immer alles erklären muss oder teilweise selbst erst nachschlagen müsste.“

– Katrin Bitsch

„Ich habe ubiMaster einer Kundin vorgestellt – und sie hat mich erst einmal ungläubig angeschaut und gefragt, ob das wirklich gebührenfrei ist. Sie hatte bereits Nachhilfe für ihre Kinder organisiert und wusste genau, wie schnell da hohe Kosten entstehen können. Umso größer war die Überraschung, dass dieses Angebot einfach im Konto enthalten ist. Besonders positiv fand sie auch die Flexibilität. Gerade am Wochenende jemanden zu erreichen, ist normalerweise schwierig – hier funktioniert das ganz unkompliziert. Das war für sie ein echter Mehrwert.“

– Silvia Jauch

„Als mein Sohn die Informationen zu ubiMaster bekommen hat, war er zunächst unsicher, ob er das überhaupt nutzen soll – auch weil er den Anbieter noch nicht kannte. Inzwischen nutzt er es regelmäßig. Wenn er Fragen zu Hausaufgaben hat oder sich auf eine Klassenarbeit vorbereitet, schaut er einfach in die App. Für uns hat sich das schnell im Alltag etabliert. Es ist unkompliziert, jederzeit verfügbar und vor allem: Es funktioniert. Wir können wirklich sagen, dass es eine tolle Unterstützung ist.“

– Tamara Wiedemer

2. ubiMaster

Kostenlose Lernhilfe für junge Kundinnen und Kunden

Mit der Lernplattform ubiMaster erhalten Kinder und Jugendliche genau in solchen Momenten Unterstützung – direkt, individuell und ohne Termin. Über Chat oder Video werden sie innerhalb weniger Minuten mit einer Lehrkraft verbunden. Gemeinsam wird die Aufgabe Schritt für Schritt durchgegangen. Nicht einfach vorgerechnet, sondern erklärt – so lange, bis es wirklich verstanden ist. Genau das macht den Unterschied.

Hilfe, die sich dem Alltag anpasst

ubiMaster ist kein klassisches Nachhilfeangebot. Es gibt keine festen Termine, keine langfristigen Verpflichtungen. **Die Unterstützung ist immer dann verfügbar, wenn sie gebraucht wird:**
 → Montag bis Freitag von 14 bis 19 Uhr
 → am Wochenende von 10 bis 16 Uhr
 Also genau zu den Zeiten, in denen Hausaufgaben entstehen oder Prüfungen vorbereitet werden. Schülerinnen und Schüler können einfach eine Frage stellen oder ein Foto ihrer Aufgabe hochladen. In der Regel dauert es nur wenige Minuten, bis eine Lehrkraft antwortet. Dabei geht es nicht darum, Lösungen vorzugeben. Im Mittelpunkt steht der Weg dorthin.

Mehr als nur Nachhilfe

Das Angebot umfasst die wichtigsten Schulfächer:

- Mathematik
- Deutsch
- Englisch
- Französisch
- Physik
- Chemie

Ergänzt wird die persönliche Unterstützung durch umfangreiche Lernmaterialien: Erklärungen, Videos und über 36.000 interaktive Übungsaufgaben. Zusätzlich hilft ein integrierter Klassenarbeitstrainer bei der gezielten Vorbereitung auf Prüfungen. Das Ziel ist klar: **Kinder sollen nicht nur Aufgaben lösen – sondern verstehen, wie sie funktionieren.**

Ein Angebot, das einen spürbaren Unterschied macht. Denn klassische Nachhilfe ist teuer – und nicht immer so flexibel.

→ **Wenn Lernen plötzlich außerirdisch wird ... beamen wir dich raus aus dem Nullcheck.** Mit dieser Haltung spricht die Gestalterbank junge Menschen direkt in ihrem Alltag an. Der Jugendmarkt setzt bewusst auf eine Bildwelt und Sprache, die auffällt, verständlich ist – und Themen greifbar macht, die sonst schnell kompliziert wirken.



Entlastung für Familien

Gerade im Alltag zeigt sich, wie wertvoll dieses Angebot ist. Eltern müssen keine Nachhilfe organisieren, keine Termine abstimmen und keine Wege einplanen. Gleichzeitig bleiben sie aus der oft schwierigen Rolle heraus, selbst erklären zu müssen. Kinder werden dabei nicht einfach mit Lösungen versorgt, sondern aktiv durch den Lösungsprozess geführt. Schritt für Schritt, verständlich und auf Augenhöhe.

Ein echter Mehrwert – ohne zusätzliche Kosten

Besonders ist: ubiMaster ist **kein Zusatzangebot, das extra gebucht werden muss.** Für junge Kundinnen und Kunden der Gestalterbank mit einem Jugendkonto steht der Zugang im Wert von 1.788 Euro jährlich kostenlos zur Verfügung. Ein Angebot, das im Alltag schnell einen spürbaren Unterschied macht. Denn klassische Nachhilfe ist mit hohen Kosten verbunden – und nicht immer so flexibel zur Stelle.

Lernen, das Selbstständigkeit stärkt

Neben der fachlichen Unterstützung zeigt sich ein weiterer Effekt: Kinder werden sicherer im Umgang mit ihren Aufgaben. Studien belegen, dass viele Schülerinnen und Schüler durch ubiMaster nicht nur ihre Leistungen verbessern, sondern auch selbstständiger lernen und mehr Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten entwickeln. Am Ende zeigt sich: Es sind oft die kleinen Situationen im Alltag, in denen Unterstützung gebraucht wird. Genau hier setzt ubiMaster an – unkompliziert, direkt und ohne Umwege. Für Kinder bedeutet das mehr Sicherheit beim Lernen. Für Eltern eine spürbare Entlastung. Und für viele Familien ein Angebot, das den Schulalltag ein Stück einfacher macht. ■





3. Wir und der Wald

„Brauchen wir den Wald?“

Die Frage steht im Raum, irgendwo zwischen Bäumen, Blättern und leisen Stimmen. Eine Schulklasse ist an diesem Vormittag nicht im Klassenzimmer, sondern draußen – mitten im Wald. Die Antworten kommen schnell: „Für Tiere.“ – „Für Sauerstoff.“ – „Für Holz.“ Einige Kinder überlegen länger, schauen sich um, suchen nach weiteren Ideen.

Und doch wird schnell klar: Es geht hier um mehr als richtige Antworten. Es geht darum zu verstehen, was hinter diesen Antworten steckt – und welche Rolle der Wald im eigenen Leben spielt.

Mit dem Klimabildungsprojekt „Wir und der Wald“ bringt die Gestalterbank gemeinsam mit der Schutzgemeinschaft Deutscher Wald Umweltbildung direkt zu den Kindern. Rund 1.200 Schülerinnen und Schüler aus 60 Schulklassen nehmen im Jahr 2025 daran teil.

Die Nachfrage ist groß. Viele Schulen möchten das Angebot nutzen, denn es ergänzt den Unterricht um etwas, das im Klassenzimmer nur schwer zu vermitteln ist: direkte Erfahrung.

Das Konzept ist bewusst praxisnah aufgebaut. In vier aufeinander aufbauenden Modulen beschäftigen sich die Kinder mit zentralen Fragen:

- **Brauchen wir den Wald?**
- **Wie wächst er?**
- **Wie wertvoll ist er?**
- **Und was können wir selbst für ihn tun?**



Die Inhalte sind so gestaltet, dass sie nicht nur Wissen vermitteln, sondern Zusammenhänge verständlich machen – zwischen Natur, Alltag und eigenem Verhalten.

Der Unterricht fühlt sich dabei anders an als gewohnt. Statt still zu sitzen und zuzuhören, sind die Kinder in Bewegung, beobachten, probieren aus, stellen Fragen.

Ein Baum wird vermessen, sein Umfang geschätzt, seine Höhe betrachtet. Materialien aus dem Alltag werden dem Wald zugeordnet: Papier, Möbel, Verpackungen. Dinge, die selbstverständlich erscheinen, bekommen plötzlich einen Ursprung. Auch komplexere Themen werden greifbar. Etwa, wie ein Baum wächst und welche Rolle Sonnenlicht, Wasser und Nährstoffe dabei spielen. Oder dass Wälder CO₂ speichern und damit einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten.

Was vorher abstrakt war, wird konkret. Und was weit weg schien, rückt näher. Mit jedem Modul entsteht ein gemeinsames Waldposter. Es wächst Schritt für Schritt – ergänzt um Erkenntnisse, Ideen und Fragen der Kinder. Am Ende bleibt es im Klassenzimmer hängen und erinnert daran, was gelernt wurde.

Doch der eigentliche Wert liegt nicht im Poster selbst, sondern im Prozess dahin.

Die Kinder setzen sich aktiv mit Themen auseinander, entwickeln eigene Gedanken und beginnen, Zusammenhänge zu erkennen. Für die Schulen ist das Angebot komplett kostenfrei. Die Durchführung übernehmen geschulte Waldpädagoginnen und -pädagogen, die die Inhalte altersgerecht und mit viel Praxisbezug vermitteln. Finanziert wird das Projekt durch die Gestalterbank – mit einem Budget von rund 25.000 Euro. Damit werden die Bildungseinheiten vollständig getragen und möglichst vielen Klassen zugänglich gemacht. Ziel ist es, früh ein Bewusstsein für nachhaltiges Handeln zu schaffen – nicht theoretisch, sondern erfahrbar.

Denn wer einmal selbst erlebt hat, wie ein Baum wächst, was er leistet und wie viel von ihm abhängt, sieht den Wald danach mit anderen Augen. Am Ende bleibt oft mehr als nur Wissen. Ein anderes Verständnis. Und die Erkenntnis, dass auch kleine Entscheidungen einen Unterschied machen können. ■



Es war einmal ...

„eine Schnapsidee

Es ist kurz vor Weihnachten. Draußen leuchten Lichterketten, zwischen Tannenzweigen stehen Weihnachtsbäume zum Verkauf, und für einen Moment wirkt alles ein bisschen wie aus einem dieser Geschichten, in denen am Ende etwas Unerwartetes passiert. Ach ja, genau das passiert hier ja auch.

Im Casamore in Offenburg sitzen Gastronomen, Künstler und Geschäftsleute zusammen, reden, lachen und spinnen Ideen. Eigentlich geht es an diesem Abend um etwas anderes: Andreas Teichmann und Konstantin Nitze wollen ein Getränk entwickeln. Naja, eigentlich wollten sie an diesem Abend nur einen Weihnachtsbaum kaufen – aber so funktionieren diese Geschichten ja selten.

Und dann fällt er – dieser eine Satz, die Schnapsidee: „Macht doch lieber irgendwas Geiles, was jeder trinkt – so was wie eine Spezi.“

Was folgt, ist kein Plan, keine Strategie, kein Business Case. Sondern ein Miteinander, in dem einfach gemacht wird. Jemand erzählt, dass er in Frankreich immer Orangina mit Cola mischt, weil es dort keine Spezi gibt. Also wird genau das bestellt. Orangina. Cola. Gemischt im Glas.

Sie probieren.

Andreas Teichmann grinst noch heute, wenn er daran zurückdenkt: „Das war richtig, richtig geil – viel fruchtiger, mit diesen feinen Orangenzellen drin. Da haben wir uns angeschaut und gesagt: Das wird's!“

Wenige Wochen später sitzen sie bei einer Blindverkostung zusammen. Zehn verschiedene Varianten stehen auf dem Tisch. Sie probieren sich durch, vergleichen, diskutieren – und treffen dann eine Entscheidung, die sich in diesem Moment fast selbstverständlich anfühlt, deren Tragweite sie aber erst später begreifen werden: Das wird unser Produkt. Das wird unser Unternehmen.

Spoiler: Es wird nicht einfach. →

Der Spezi-Markt ist längst verteilt.

Was folgt, ist alles – nur kein schneller Weg. Kein „wir probieren das mal eben aus“, kein „zack, Produkt im Regal“. Sondern vier Jahre Entwicklung, eineinhalb Jahre Patentrechtsstreit um den Produktnamen und unzählige Gespräche, die vielversprechend anfangen – und dann doch im Nichts enden.

Vor allem die Suche nach einem Abfüller wird zu einer der größten Hürden, weil sie immer wieder an denselben Punkt stoßen: zu klein, zu wenig Volumen, zu wenig relevant. Andreas Teichmann kann sich nur zu gut an die Antworten erinnern: „Wir haben bei so vielen Firmen angefragt, und die Antwort war ganz oft: Kommt wieder, wenn ihr größer seid. Für die war das einfach nicht interessant genug.“

Selbst wenn sich Möglichkeiten ergeben, scheitert es an den Rahmenbedingungen: Mindestmengen, die nicht erreichbar sind, Produktionskosten, die jede Kalkulation sprengen würden, oder technische Einschränkungen, die dazu führen, dass das Produkt am Ende nicht so schmeckt, wie es gedacht ist. „Die ersten Dosen hätten uns zwei bis drei Euro in der Herstellung gekostet – wir hätten sie für fünf Euro verkaufen müssen. Und das war einfach nicht unser Weg“, sind sich die beiden Gründer einig.

Konstantin Nitze fasst diese Phase später in einem Satz zusammen, der gleichzeitig nüchtern und treffend ist: „Wir haben jeden Stein und jede Pfütze mitgenommen. Wirklich alles.“

Und so geht das Spiel weiter. Neue Kontakte, neue Gespräche, neue Hoffnungen – und oft genug wieder ein Stein, wieder eine Pfütze. Immer wieder. Immer weiter.

Also: Warum bitte noch eine Spezi?

Die Idee klingt gut, ja – aber der Markt ist voll. Spezi gibt es schon. Große Marken, starke Namen, etablierte Produkte. Warum also noch eine?

Und tatsächlich ist genau das der Punkt, an dem viele aufhören würden. Nicht Andreas und Konstantin. Denn was sie antreibt, ist weniger die Marktlogik als das eigene Empfinden, das sich aus den ersten Verkostungen ergeben hat. „Wir haben irgendwann 40, 50 verschiedene Spezis probiert und gemerkt: 85 bis 90 Prozent schmecken einfach gleich – viel Cola, wenig Frucht. Und genau da wollten wir anders sein“, erklärt Konstantin.

Genau dort setzen sie an. Nicht als Revolution, sondern als Verschiebung. Die Idee ist so simpel wie konsequent: „Wir haben doppelt so viel Frucht wie eine klassische Paulaner Spezi und viermal so viel wie eine Mezzo Mix. Dazu kommen echte Orangenzellen, Orangenöl, keine billigen Aromastoffe – wir wollten einfach ein Produkt, bei dem man den Unterschied wirklich schmeckt.“

Und genau dieser Unterschied wird zum Kern der Marke. Zum optischen Aushängeschild. „Wir wollten die Orange in den Vordergrund stellen. Nicht die Cola wie bei allen anderen – sondern das, was man wirklich schmecken soll.“

„Die Antwort war ganz oft: Kommt wieder, wenn ihr größer seid.“

Nur nochmal zur Sicherheit: Wirklich Spezi?

Nur nochmal zur Sicherheit: Wirklich Spezi? Je länger sich der Prozess zieht, desto leiser wird es um sie herum. Die anfängliche Euphorie im Umfeld weicht Skepsis, dann Zweifel und schließlich fast schon Gewissheit: Das wird nichts mehr.

„Fast alle haben irgendwann gesagt: Das wird nix. Auch aus dem engen Umfeld. Vor allem als sich der Patentrechtsstreit so gezogen hat“, blickt Andreas auf die Zeit zurück. Was sie in dieser Phase verändert, ist nicht die Richtung – sondern der Umgang damit: Sie reden weniger darüber, erklären sich weniger, rechtfertigen sich nicht mehr – und arbeiten einfach weiter. „Wir wussten ja, wo wir hinwollen. Also haben wir es einfach gemacht – Schritt für Schritt.“



Die Vision im O-Ton:
Jetzt ansehen.

„Fast alle haben irgendwann gesagt: Das wird nix.“

Tankstellen. Kioske. Andere Städte. Ein Produkt, das beginnt, sich seinen eigenen Weg zu suchen.

Keine Spezi. Sondern: I am SPECIAL!

Dann ist es plötzlich so weit. Vier Jahre Entwicklung, unzählige Rückschläge – und jetzt steht sie da: die fertige Dose. I am SPECIAL ist kein Konzept mehr, keine Idee, sondern ein Produkt. Bereit für den Markt.

Und mit dem Markteintritt kommt direkt Rückenwind: Edeka Südwest glaubt an das Produkt, öffnet Türen, die für viele Startups lange verschlossen bleiben. Ein erster echter Meilenstein – und gleichzeitig der Startschuss.

Und dann? Einfach ins Regal stellen und hoffen, dass es schon jemand merkt? Eher nicht.

Während andere Startups ihr Geld in Kampagnen, Influencer und Reichweite stecken, entscheiden sich Andreas und Konstantin bewusst für einen anderen Weg: Kein Marketingbudget. Keine großen Kampagnen. „Die Leute müssen es probieren. Sobald sie es probieren, verstehen sie es“, sagt Andreas.

Und genau so entsteht etwas, das sich nicht skalieren lässt, aber eine enorme Wirkung hat: Mit Verkostungsständen direkt vor Ort. Unter der Woche – und fast jedes Wochenende – stehen Andreas und Konstantin in einem anderen EDEKA Südwest Markt. Und das Geschäftsgebiet ist bekanntlich nicht gerade klein. „Wenn die Leute merken, dass wir die Gründer sind, dann hören sie ganz anders zu. Dann entsteht sofort eine Verbindung.“ Es ist eben keine Spezi wie jede andere. Nicht eine weitere Dose im Regal, die man nebenbei mitnimmt – sondern ein Produkt, das erst dann wirklich funktioniert, wenn man es probiert.

Das Konzept geht auf – die Absatzzahlen steigen und steigen. Und doch wird es für die beiden an einem Punkt noch surrealer: Ihre Dosen tauchen an Orten auf, die sie selbst aktiv gar nicht beliefert haben. „Manchmal sagen Leute zu uns: Wir haben eure Dosen hier und da auch schon gesehen“, erzählt Andreas und lacht. „Und wir denken uns: Wie kommt unsere Dose da hin?“

Tankstellen. Kioske. Andere Städte.
Ein Produkt, das beginnt, sich seinen eigenen Weg zu suchen.

Happy End.

Der Plan für das erste Jahr ist vorsichtig, fast zurückhaltend: 150.000 Dosen. Die Realität sieht anders aus: 650.000 Dosen.

„Da waren wir plötzlich auf einem ganz anderen Niveau, als wir ursprünglich gedacht hatten“, gesteht Konstantin die eigene Überwältigung. Und während neue Anfragen kommen, neue Märkte sich öffnen, bleibt dieses Gefühl, das irgendwo zwischen Stolz und Ungläubigkeit liegt. „Wenn große Ketten anfragen, dann denkst du dir schon: Kann mich mal bitte jemand zwicken?“

Vielleicht ist genau das der Moment, in dem aus einer Schnapsidee Realität wird. Und aus „noch eine Spezi“ I am SPECIAL wird. ■

Die „Speci“-Boys hinter I am SPECIAL

Konstantin Nitze

Konstantin Nitze ist Mitgründer von I am SPECIAL – und eher der Typ: anrufen statt lange E-Mails schreiben. Aufgewachsen in der Gastronomie, kennt er das Geschäft von klein auf und steht heute am liebsten selbst im Markt, im direkten Kontakt mit den Menschen. Wenn irgendwo eine Tür zu ist, findet er eben ein offenes Fenster.

Andreas Teichmann

Andreas Teichmann ist Mitgründer von I am SPECIAL – und der, der Dinge gerne sauber zu Ende denkt (und auch mal die längere E-Mail schreibt). Nach einem nicht ganz geradlinigen Weg war für ihn klar: Wenn schon ein eigenes Produkt, dann eines, hinter dem er wirklich steht und dafür lebt. Durchziehen ohne Plan B – genau so ist I am SPECIAL entstanden.

Warum eigentlich „Speci“-Boys? Kleine Geschichte aus dem Gründeralltag

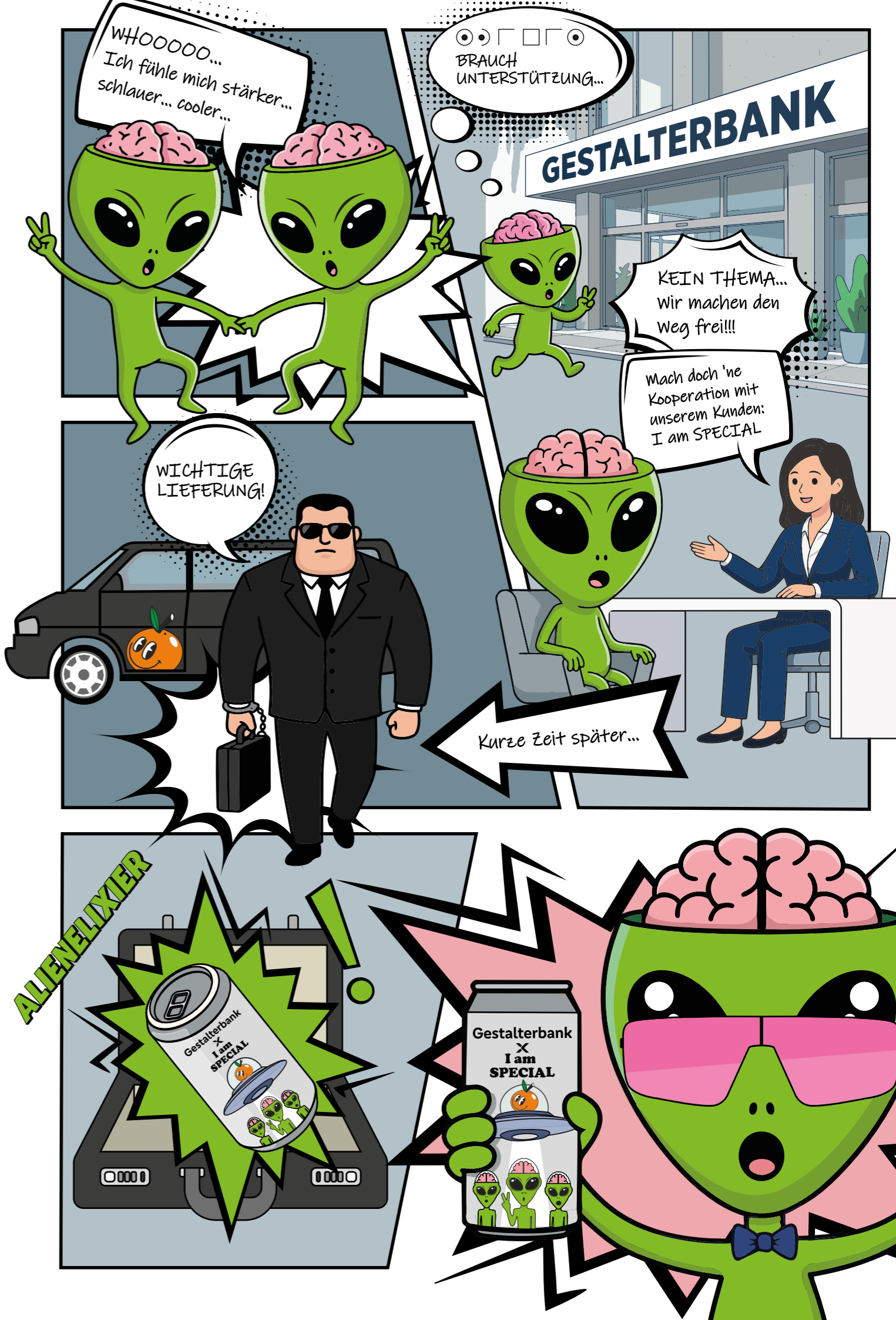
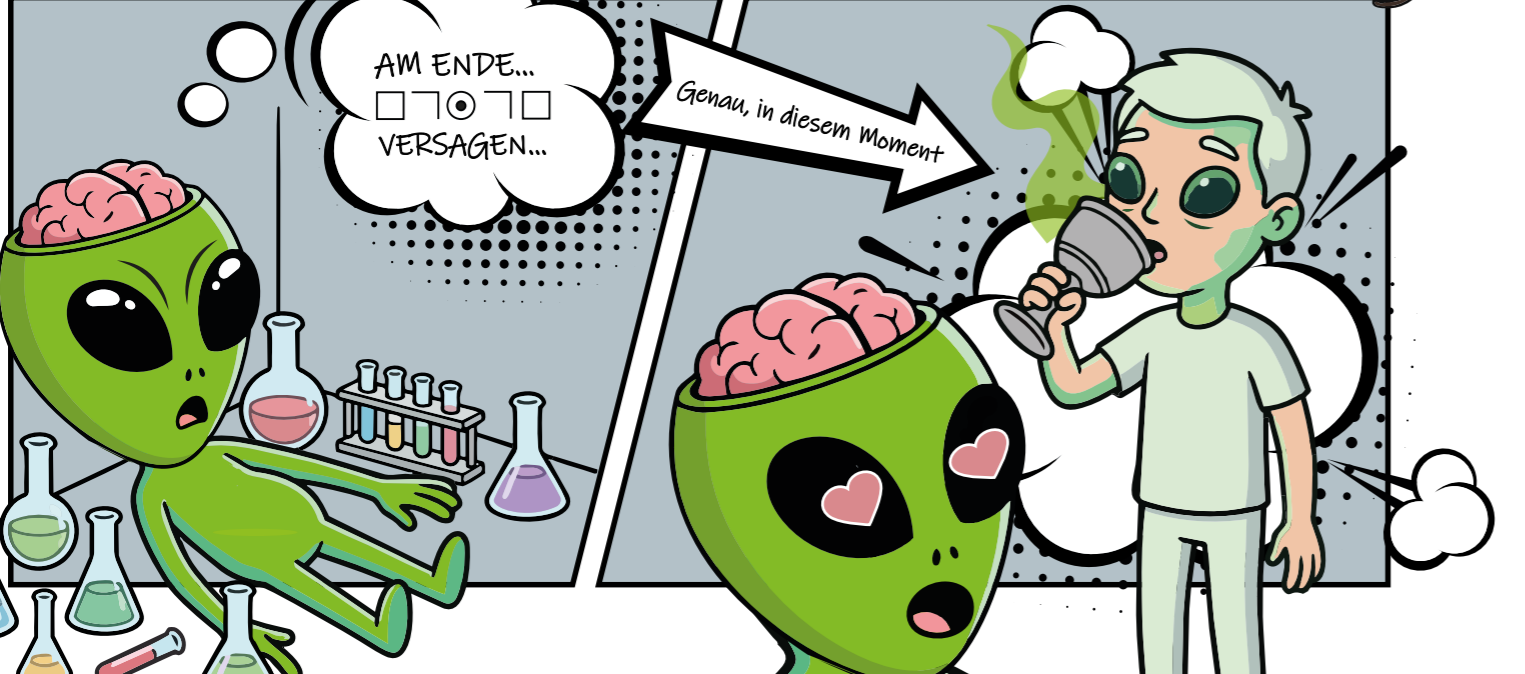
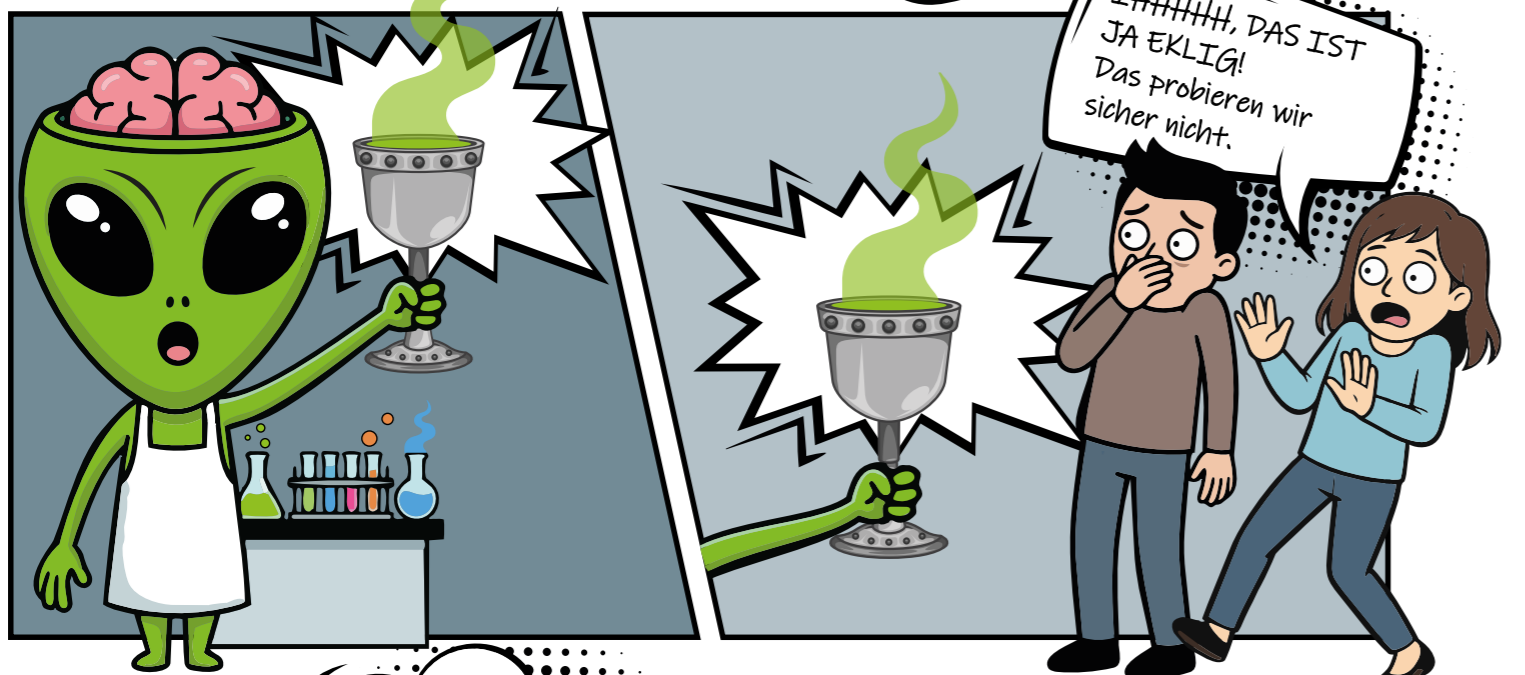
EDEKA Südwest wird von zahlreichen Lieferanten mit großen LKWs beliefert. Und dann gibt es Andreas Teichmann und Konstantin Nitze. Die kommen mit dem Sprinter. Am Anfang noch ganz entspannt: eine Palette pro Woche, die passt gerade so in den eigenen Sprinter, eine Fahrt, erledigt.

Dann läuft das Geschäft an. Und was mit einer Palette pro Woche beginnt, wird irgendwann zu einem kleinen Dauerzustand auf dem Hof in Rastatt. Immer wieder derselbe Sprinter, immer wieder dieselben Gesichter, immer wieder dieselbe Frage: „Sind die schon wieder da?“ Palette rein, raus, nächste Runde.

Die Antwort kam irgendwann von selbst: „Klar – die Speci-Boys sind wieder da.“ Et voilà – der Name ist geblieben.

DIE GESCHICHTE DES ALIENELIXIERS

CREATED BY GESTALTERBANK



75.000 Dosen, ein Alien(elixier) – und alles wieder auf Neustart. Wirklich alles?



Ihr wart noch kein Jahr auf dem Markt, als die Anfrage der Gestalterbank kam. Könnt ihr euch noch erinnern; wie sich dieser Moment angefühlt hat?

Konstantin Nitze: Ja, total. Am Anfang ging es ja eigentlich nur um ein paar tausend Dosen, die man vielleicht beklebt. Und dann sitzt du plötzlich in diesem Meeting und merkst: Es geht nicht mehr um 3.000 oder 5.000, sondern um 75.000 Dosen. Innerlich freust du dich natürlich extrem, weil du merkst, dein Produkt wird gesehen – aber gleichzeitig kommt sofort die Frage: Schaffen wir das überhaupt, organisatorisch, zeitlich, alles zusammen?

Gerade weil es eure erste Kooperation war – was hat dieses Projekt besonders gemacht?

Andreas Teichmann: Eigentlich war alles neu. Vor allem die Technik. Wir haben ja sonst unsere klassischen Dosen mit begrenzten Farben – und hier ging es plötzlich um Digitaldruck, also viel mehr Möglichkeiten, viel mehr Details. Das klingt erstmal cool, bedeutet aber auch: neue Partner, neue Abläufe, neue Anforderungen. Wir mussten die Dosen im Prinzip wieder komplett neu aufbauen – von den Codes bis zur gesamten Umsetzung.

Hat euch eure Erfahrung aus den letzten Jahren dabei geholfen – oder war es trotzdem wieder ein kompletter Neustart?

Konstantin Nitze: Es war beides. Es war wie am Anfang – aber mit mehr Erfahrung. Früher hätten wir an vielen Stellen gar nicht gewusst, wo wir anfangen sollen. Jetzt wussten wir zumindest: Wen müssen wir anrufen, wo müssen wir nachfragen. Das hat es einfacher gemacht, aber es war trotzdem wieder ein richtig großes Projekt.

Das Alienelixier richtet sich ja bewusst an eine junge Zielgruppe. Passt das zu euch?

Andreas Teichmann: Total. Das ist eigentlich genau unsere Zielgruppe. Wir bekommen ständig Anfragen von Schulen, von Vereinen, von Jugendgruppen – die wollen unsere Produkte, um sie bei Aktionen zu verkaufen oder weiterzugeben. Und genau dafür ist so ein Projekt perfekt, weil es diese Zielgruppe direkt anspricht.

Konstantin Nitze: Und das ist ja auch das Spannende: Diese Zielgruppe trägt das dann weiter. Die geben das an ihre Eltern weiter, an Freunde, an ihr Umfeld. Das ist ein ganz anderer Multiplikator, als wenn man einfach nur ein Produkt ins Regal stellt.

Wie habt ihr die Zusammenarbeit insgesamt erlebt – gerade als Startup mit einem großen Partner?

Konstantin Nitze: Was uns wirklich überrascht hat: Es war komplett auf Augenhöhe. Wir hatten nie das Gefühl, dass wir hier das kleine Startup sind. Dinge wurden schnell geklärt, man konnte einfach anrufen, eine Mail schreiben – das war super direkt und unkompliziert.

Und wenn ihr auf das Projekt zurückblickt – was nehmt ihr daraus mit?

Andreas Teichmann: Vor allem, dass solche Kooperationen extrem viel Potenzial haben. Gerade mit neuen Technologien wie dem Digitaldruck. Und dass man auch als kleines Unternehmen solche Projekte stemmen kann – wenn man bereit ist, sich wieder komplett reinzufuchsen und einfach zu machen. ■

Es war wie am Anfang – aber mit mehr Erfahrung

Ein Tag mit den I am SPECIAL Gründern:

7:00 Uhr

Der Tag beginnt – nicht mit Kaffee, sondern mit dem ersten Blick ins Handy. E-Mails, Bestellungen, Nachrichten. Wer hat geschrieben, was ist über Nacht passiert, was muss sofort raus?

7:30 Uhr

Im Lager. Ware richten, Pakete packen, Dosen vorbereiten. Nebenbei noch schnell ein paar Instagram-Nachrichten beantworten – T-Shirts, Hoodies, Dosenbestellungen. Alles gleichzeitig, alles jetzt.

8:00 Uhr

Ab auf die Autobahn. Verkostungstag. Stuttgart, zwei Stunden Fahrt. Der Kühlschrank ist voll, das Auto auch. Zeit, die nächsten Telefonate zu führen – so gut es eben geht zwischen Verkehr und Terminplanung.

10:00 – 16:00 Uhr

EDEKA-Markt. Tisch aufbauen, Display platzieren, Dosen kaltstellen. Dann: reden, erklären, einschenken, überzeugen. Immer wieder. Der Moment, wenn jemand probiert, kurz innehält – und dann sagt: „Okay, die ist echt viel fruchtiger. Die ist wirklich Special!“

Zwischendurch

Telefon klingelt. E-Mails kommen rein. Rechnungen müssen erstellt werden. Neue Anfragen. Vielleicht ein Kunde, vielleicht ein Verein, vielleicht die nächste Kooperation.

16:30 Uhr

Zurück im Auto. Heimfahrt. Kurz durchatmen – oder direkt weiter telefonieren. Resümee des Tages ziehen und Pläne für die nächsten Tage schmieden.

18:30 Uhr

Zurück im Büro oder zuhause. Laptop auf. Alles, was tagsüber liegen geblieben ist, kommt jetzt dran: Angebote, Planung, Abstimmungen, Organisation.

22:00 Uhr

Feierabend. Vielleicht. Oder doch noch eine Mail. Oder zwei.



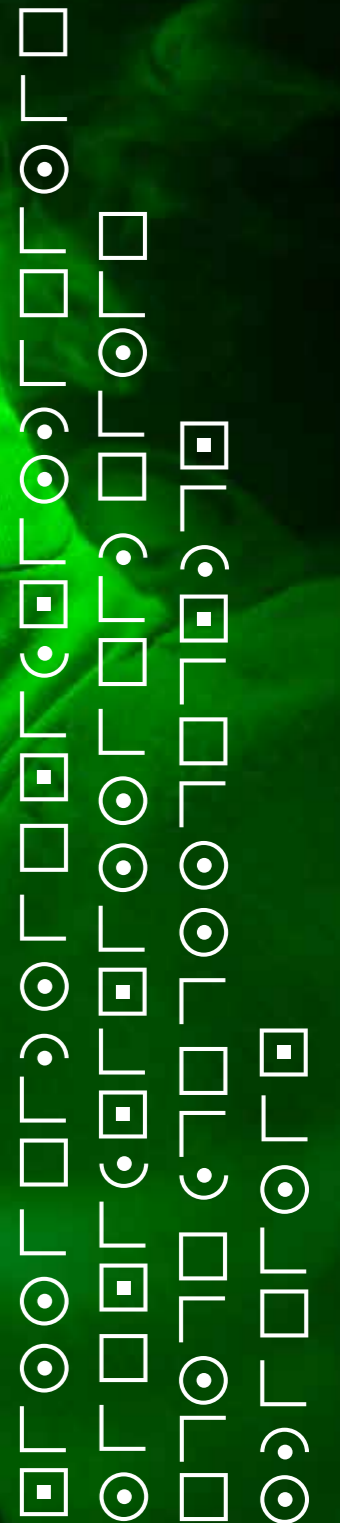
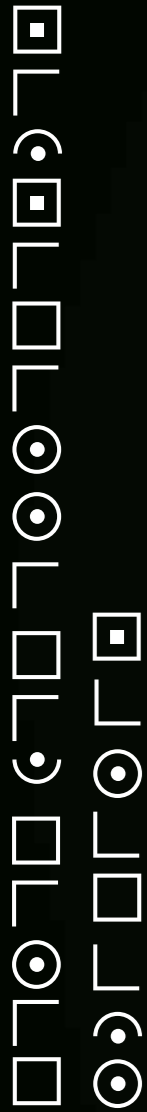
Mission: Das Alienelixier im gesamten Geschäftsgebiet verteilen.

Beam me up.



Das Alienelixier landet nicht einfach im Regal. Es reist mit uns durchs Geschäftsgebiet.

Ob Events, Aktionen, Veranstaltungen und in ausgesuchten Filialen: Überall dort, wo die Gestalterbank unterwegs ist, gibt's auch das Alienelixier – solange der Vorrat reicht. Also Augen offenhalten. Vielleicht landet die nächste Dose ja direkt bei dir.



Firmenkunden

- 54 **Quattländer GmbH** – Fachkräftemangel? Das Familienunternehmen aus Bräunlingen setzt auf Quereinsteiger.
- 58 **Confiserie Mutter** – „Man braucht Schokolade nicht zum Überleben, aber zum Leben.“

Herausforderungen gibt es viele. Doch überall in unseren Regionen begegnen wir Menschen, die mit Herz, Können und neuen Ideen Antworten finden. Manche schaffen Genuss in einer komplizierten Welt, andere begegnen dem Fachkräftemangel mit Offenheit für neue Wege. Zwei Porträts, die zeigen, wie Zukunft gelingen kann.



Portrait

Quattländer GmbH, Bräunlingen

„Es müssen gute Menschen sein.“

Warum die Quattländer GmbH bewusst auf Quereinsteiger setzt.

Fachkräfte? Schön, wenn man sie findet. Bei der Quattländer GmbH verlässt man sich nicht ausschließlich darauf. Stattdessen setzt das Familienunternehmen aus Bräunlingen seit Jahren auf Quereinsteiger – und macht damit erstaunlich gute Erfahrungen.

Warum das funktioniert, was wirklich zählt bei der Mitarbeiterauswahl und wie daraus eine besondere Unternehmenskultur entstanden ist, erzählen Inhaber Lothar Rosenstiel sowie seine Tochter Anja Kaiser und ihr Mann, Prokurist Daniel Kaiser, im Gespräch.

Dass diese Geschichte einmal so aussehen würde, war am Anfang allerdings alles andere als selbstverständlich.



„Eine Garage“? – Das klingt fast zu bescheiden für den Anfang einer 25-jährigen Unternehmensgeschichte.

Lothar Rosenstiel: Das war tatsächlich so. (lacht) Ich habe den Betrieb 2000 übernommen, mit drei Personen – und der erste Standort in Schwenningen war wirklich eine Art Garage.

Daniel Kaiser (schmunzelt): So ein bisschen wie bei Apple.
Lothar Rosenstiel: Ja, kann man so sagen. Von da an ist es Schritt für Schritt gewachsen. Erst ein Umzug innerhalb von Schwenningen, dann nach Bräunlingen. Wir haben angebaut, erweitert – heute sind wir bei rund 1.300 Quadratmetern und über 25 Mitarbeitenden.

Dieses Wachstum in mehreren Schritten klingt nach einer gesunden Entwicklung.

Daniel Kaiser: Das trifft es ziemlich gut. Wachstum passiert bei uns viel über die Kunden. Jeder neue Kunde hat schon Produkte im Einsatz. Einen Teil kann man ersetzen, aber nicht alles. Und dann entscheidet man: Nehmen wir das Produkt mit ins Sortiment oder nicht? Und so wächst das Ganze weiter. Gleichzeitig verändert sich auch der Einkauf. Wenn man größere Mengen einkauft, bekommt man bessere Konditionen – also braucht man mehr Lagerfläche. Das zieht dann die nächsten Schritte nach sich.





Mit dem Wachstum kommen aber auch Herausforderungen – gerade beim Personal. Gab es Phasen, in denen das besonders spürbar war?

Daniel Kaiser: Ja, vor allem während Corona. Das war wirklich eine extreme Zeit für uns. Wir hatten innerhalb kurzer Zeit mehrere Kündigungen und gleichzeitig eine sehr hohe Nachfrage nach unseren Produkten.

Anja Kaiser: Wir haben gefühlt anderthalb Jahre lang nur Bewerbungsgespräche geführt, Leute eingelernt und wieder neue Mitarbeiter eingestellt. Das war schon eine sehr intensive Phase.

Was nimmt man aus so einer Phase mit?

Daniel Kaiser: Dass man genauer hinschauen muss. Im Nachhinein merkt man oft, dass man Dinge hätte erkennen können – im Lebenslauf oder im Gespräch.

Lothar Rosenstiel: Und dass man nicht aus der Not heraus einstellen sollte. Das haben wir auch gemacht – weil wir jemanden gebraucht haben. Aber im Nachhinein war das oft ein Fehler. Da hätte man lieber warten sollen.

Wenn heute jemand bei Ihnen anfängt – worauf achten Sie jetzt?

Lothar Rosenstiel: Es müssen gute Menschen sein. Freundlich müssen sie sein, offen – das ist für uns die Grundlage. Alles andere kann man lernen.

Anja Kaiser: Und motiviert. Das ist eigentlich der entscheidende Punkt, den wir in den letzten Jahren immer wieder gesehen haben. Wenn jemand bereit ist, sich wirklich einzudenken, sich einzubringen und sich auch durchzubeißen, dann funktioniert das. Unsere Branche ist ja schon speziell – da kann man sein privates Reinigungswissen nicht einfach übertragen. Wir arbeiten viel mit Hochkonzentraten, mit Anwendungen, die man kennen muss. Das heißt, das Fachliche muss sich sowieso jeder neu aneignen.

Daniel Kaiser: Genau. Den fertigen Mitarbeiter gibt es bei uns eigentlich nicht. Es gibt keinen Ausbildungsberuf für das, was wir machen. Im Außendienst zum Beispiel – entweder jemand kann verkaufen oder er kommt aus der Praxis, etwa aus der Gebäudereinigung. Aber im Grunde ist fast jeder ein Quereinsteiger, der sich das Wissen dann über Schulungen, Hersteller und die Praxis aufbaut.

Wenn jemand bereit ist, sich wirklich einzudenken, sich einzubringen und sich auch durchzubeißen, dann funktioniert das.

Das heißt, Sie entwickeln Ihre Leute im Unternehmen – statt darauf zu warten, dass sie „fertig“ zu Ihnen kommen?

Daniel Kaiser: Genau. Und wir werden dabei auch unterstützt. Unsere Lieferanten schulen regelmäßig, begleiten auch mal Termine beim Kunden. Das ist ein bisschen wie ein Spezialist, den man dazunimmt. So wächst das Wissen Stück für Stück.

Lothar Rosenstiel: Und wichtig ist, dass die Leute das auch wollen. Wenn jemand kein Interesse hat, sich da reinzufuchsen, dann funktioniert es nicht. Aber wenn jemand motiviert ist, dann klappt das in der Regel sehr gut.

Und gleichzeitig verändert sich der Arbeitsmarkt. Was beobachten Sie da aktuell?

Anja Kaiser: Die Einstellung zur Arbeit. Dieses „Ich will viel, aber möglichst wenig dafür tun“ – das sehen wir schon kritisch.

Daniel Kaiser: Besonders, da wir selbst großen Wert darauf legen, dass unsere Teams zusammenarbeiten und dafür auch gerne über den Tellerrand blicken dürfen.

Rückblick

1979: Gründung der Firma durch Horst Quattländer als Elektro-, Radio- und Fernsehgerätehandel in Schwenningen.

1980 – 1999: Horst Quattländer ist zunehmend als Handelsvertreter für Maschinen tätig. Erweiterung des Sortiments um Reinigungschemie und -artikel.

2000: Übernahme des Unternehmens durch Lothar Rosenstiel und Neuausrichtung auf Reinigung und Hygiene.

2002: Umzug innerhalb von Schwenningen in größere Räumlichkeiten.

2008: Umzug nach Bräunlingen. Insgesamt umfasst der Neubau 300 m² Büro- sowie 480 m² Lager- und Werkstattfläche.

2014: Anbau von Lagerfläche an das bestehende Gebäude. Insgesamt entstanden so 580m² Lagerfläche mit ca. 450 Palettenstellplätzen.

2018: Einstieg der zweiten Generation ins Unternehmen.

2020: Die Erweiterung des Industriegebietes ermöglicht es, das Firmengebäude auf insgesamt 1.300 m² zu erweitern.

2021: Umfirmierung von der Einzelfirma zur Quattländer GmbH.

2025: 25-jähriges Jubiläum unter der Leitung von Lothar Rosenstiel.

Herr Rosenstiel, Sie selbst haben die Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt und besonders die Entwicklung im Unternehmen mit Ihren Mitarbeitenden über die letzten 25 Jahre hinweg begleitet – wie würden Sie diese Entwicklung beschreiben?

Lothar Rosenstiel: Am Anfang war ich froh, dass ich die Mitarbeitenden übernommen habe, aber glücklich war ich nicht. Die Arbeitsweise hat nicht gepasst, das Klima war schwierig. Später hatten wir immer wieder Leute, die nicht ins Team gepasst haben, die eher gegeneinander gearbeitet haben.

Heute ist das ganz anders. Heute hilft jeder jedem. Keiner sagt mehr: „Das geht mich nichts an.“ Und ich kann wirklich sagen: Das Arbeitsklima ist aktuell top.

Anja Kaiser: Dafür haben wir in den letzten Jahren auch Strukturen geschaffen, die das unterstützen. Wir haben viel optimiert und digitalisiert, Prozesse vereinfacht, Schnittstellen verbessert. Das hilft natürlich auch dem Miteinander. Und wenn irgendwo etwas fehlt, springen wir selbst ein – im Lager, bei Auslieferungen, egal wo. Wir erwarten nicht einfach nur, dass die Mitarbeiter mitziehen – wir zeigen es ihnen.

Kommt diese Haltung auch zurück?

Anja Kaiser: Ja, absolut. Das haben wir gerade beim Jubiläum gemerkt. Da haben alle mit angepackt, auch in Bereichen, die nicht ihr Alltag sind. Jeder hat gesehen, was zu tun ist, und mitgeholfen.

Lothar Rosenstiel: Das ist dann der Moment, wo man merkt: Es funktioniert wirklich.

Wenn man all das zusammennimmt – Wachstum, Herausforderungen, Veränderungen: Was trägt das Unternehmen heute im Kern?

Lothar Rosenstiel: Ganz klar: die Mitarbeiter.

Anja Kaiser: Und dazu das richtige Arbeitsklima.

Daniel Kaiser: Wir haben hier einfach ein sehr bodenständiges, fast schon familiäres Umfeld.

Anja Kaiser (Lächelt): Nicht „fast schon“ – es ist familiär.

Lothar (stolz): Das stimmt. ■



Ein Familienunternehmen in Bewegung – hier geht's zum Video.

Portrait

Confiserie Rafael Mutter, Rheinfelden

Man
braucht
Schokolade
nicht zum
Überleben –
aber zum
Leben

Wie die Confiserie Mutter
Genuss schafft –
in einer Welt, die immer
komplizierter wird.

Herr Mutter, Sie haben nicht einfach den bestehenden Betrieb Ihrer Eltern übernommen, sondern zunächst etwas Eigenes aufgebaut – die Filiale in Freiburg. Wie kam es zu dieser Entscheidung?

Rafael Mutter: Das Kerngeschäft im Unternehmen meiner Eltern ist Krokant. Daneben gab es auch bereits eigene Pralinen – aber die wurden vor allem international im B2B-Bereich verkauft: an Confisereien und Cafés, die das dann unter ihrem eigenen Namen weiterverkaufen. Trotzdem habe ich gesagt: Wir haben so ein tolles Produkt, ich möchte, dass man das auch mit unserem Namen verbindet. Dass wir damit sichtbar sind. So kam die Idee, in Freiburg eine eigene Confiserie zu eröffnen – als eigener Vertriebskanal.

Jens Mutter: Man muss dazu sagen: Das war schon eine besondere Ausgangssituation.

Die große Leistung meines Schwiegervaters war ja, dass er mit dem Krokant eine Nische gefunden hat. Im Grunde ist es ein Produkt, das sehr viele brauchen – aber oft nicht in der Menge, dass es sich lohnt, es selbst herzustellen.

Und genau da sind wir bis heute stark – als Zulieferer zum Beispiel an namhafte Schokoladenhersteller, Konditoreien, aber auch Müslibrikanten. Das ist ein Bereich, den der Endkunde oft gar nicht sieht, der aber wirtschaftlich extrem wichtig ist.

Heute ergänzen sich die beiden Sparten ja optimal – das Geschäft mit anderen Unternehmen und die eigene Verkaufsfläche mit dem Café. War das von Anfang an so geplant?

Jens Mutter: So klar geplant, würde ich nicht sagen. Das hat sich auch entwickelt.

Was uns ehrlich gesagt überrascht hat: Der Laden in Freiburg hat vom ersten Tag an funktioniert – und auch gleich Gewinn abgeworfen. Das war deutlich besser, als wir es erwartet hatten.

Rafael Mutter: Und gleichzeitig hat sich das dann immer mehr ergänzt. Wir sind ja im Schokoladenbereich ein klassisches Saisongeschäft – von Oktober bis Ostern ist bei uns Hochphase. Danach wird es automatisch ruhiger, gerade wenn es wärmer wird. Bei 35 Grad kannst du eine Tafel Schokolade eigentlich nur noch mit dem Strohalm verkaufen.

Ein goldenes Ticket braucht es nicht. Und doch fühlt sich der Besuch bei der Confiserie Mutter ein wenig an wie ein Blick hinter die Kulissen von Charlie und die Schokoladenfabrik. Nur dass hier nichts Fantasie ist. Keine schrillen Maschinen, keine fließenden Schokoladenflüsse. Stattdessen: ein sagenhafter Duft, Mitarbeitende, die mit Pinzetten Pralinen verzieren und Geschäftsführer, die zur Weihnachtszeit jede einzelne Pralinen-Schachtel von Hand verpacken.

Was von außen nach süßer Leichtigkeit aussieht, ist in Wahrheit ein fein austariertes System aus Qualität, Verantwortung – und wirtschaftlichem Erfolg.

Rafael Mutter ist in diese Welt hineingeboren worden. „Ich bin im Schokotopf groß geworden“, sagt er und lächelt. Der Weg war nie vorgeschrieben – und doch geht er ihn von Herzen gern. Ausbildung, Studium, Stationen außerhalb des Familienbetriebs. Bewusst gewählt, um den Blick von außen kennenzulernen.

Heute führt er die Confiserie Mutter in zweiter Generation. Gemeinsam mit seinem Mann Jens Mutter, der aus einer ganz anderen Perspektive auf das Unternehmen schaut – als Vollzeit-Banker, aber vor allem als Mitgründer, als jemand, der den gemeinsamen Traum einer eigenen Confiserie in Freiburg von Beginn an mit aufgebaut hat. Was die beiden antreibt, ist schnell klar: „Man braucht Schokolade nicht zum Überleben – aber zum Leben.“





Leidenschaft – oder auch Perfektion – sind gute Stichworte. Wenn man heute ein Produkt von Ihnen in den Händen hält, ist alles sehr stimmig. Gab es auf dem Weg auch Dinge, die nicht so perfekt gelaufen sind?

Rafael Mutter: (lacht) Ja, auf jeden Fall. Da gibt es auch eine gute Geschichte dazu. Ganz am Anfang hatten wir kein Geld für ein eigenes Packaging. Also haben wir weiße Taschen genommen und sie selbst mit Goldfarbe gestempelt. Das sah super aus – bis die erste Kundin zurückkam und sagte: „Ihre Farbe hängt mir an der Hose.“ Da haben wir gemerkt: Das Gold färbt ab. Und das Ganze natürlich sofort eingestellt. Und um das ganze Abzurunden: Inzwischen sind unsere Tragetaschen sehr beliebt. Wir haben jedes Jahr zu Ostern und zu Weihnachten Sondereditionen – da fragen unsere Kunden schon frühzeitig danach. Stammkundschaft, die jeden Samstag vor dem Marktbesuch in unserem Café vorbeikommen. Das sind so Erfahrungen, die man macht. Und mit jeder Erfahrung lernt man natürlich auch dazu.

Und genau da hilft uns das Krokantgeschäft enorm. Wenn du zum Beispiel einen Müslihersteller hast, dann hast du eine ganz andere, gleichmäßigere Nachfrage. Damit kannst du diese Spitzen ausgleichen.

Jens Mutter: Und ich glaube, genau diese Kombination macht es am Ende aus. Du hast auf der einen Seite dieses sehr sichtbare, emotionale Geschäft im Laden – und auf der anderen Seite ein starkes business-to-business Fundament im Hintergrund.

Rafael Mutter: Hmm, das würde ich so stark gar nicht trennen wollen: Karamell und Krokant sind genauso spannende Produkte wie Schokolade und Pralinen. Da kannst du unglaublich viel machen – mit Gewürzen, mit Kombinationen – und mit Formen! Vielleicht hört es sich weniger emotional an, aber da steckt genau die gleiche Leidenschaft dahinter.

Wir schauen nicht zuerst auf den Preis der Rohstoffe. Wenn das Produkt überzeugt, dann ist der Kunde auch bereit, dafür zu bezahlen.



Erfahrungen, die sich auch in Ihren mehrfach ausgezeichneten und zertifizierten Produkten widerspiegeln. Was ist das Erfolgsrezept Ihrer Pralinen?

Rafael Mutter: Ich sage immer: Das sind kleine Juwelen. Man braucht sie nicht zum Überleben, aber zum Leben. Und dann ist es wie bei einem guten Wein – es gibt Unterschiede. Die Rohstoffe spielen eine große Rolle, die Verarbeitung, die Kombinationen. Aber auch das Herzblut. Wir machen das aus Überzeugung. Und bei so einem emotionalen Produkt wie Schokolade merkt man das einfach. Und genau da entsteht auch dieser Anspruch an Perfektion: Das Schleifchen muss passen, das Zellophan-Tütchen frei von Abdrücken sein, das Auge beim Osterhasen soll nicht schielen – nicht alles fällt vielleicht sofort auf, aber unterbewusst merkt es jeder. Und wir schauen zum Beispiel nicht zuerst auf den Preis der Rohstoffe. Am Ende muss das Produkt überzeugen. Und wenn das passt, dann ist der Kunde auch bereit, dafür zu bezahlen.

Und bei Ihnen bezahlt man ja nicht für 08/15-Produkte.

Rafael Mutter: Ja, absolut. Wir tüfteln viel – mit Zutaten, mit Kombinationen. Manchmal sind das ganz einfache Dinge. Mein Mann hat zum Beispiel im Supermarkt Grapefruitpfeffer gesehen und gesagt: „Probier das mal.“ Und daraus ist dann eine Idee entstanden, die wir weiterentwickelt haben.

Jens Mutter: Das sind so Momente, die total Spaß machen. Du siehst dann: Diese Idee ist hier entstanden – und zwei Jahre später finde ich in dem gleichen Supermarkt zehn Meter weiter die Schokolade von unserem österreichischen Kunden, der den Grapefruitpfeffer verarbeitet hat.

Aber experimentieren kostet Zeit. Und Sie haben vorhin auch die Rohstoffe angesprochen. Wie viel Genuss ist denn noch wirtschaftlich?

Rafael Mutter: Es muss sich die Waage halten, das ist ganz wichtig. Natürlich müssen wir wirtschaftlich denken, das gehört dazu. Aber für mich ist klar: Qualität ist die Basis. Du kannst nur ein wirklich gutes Produkt machen, wenn du mit guten Rohstoffen und sauber arbeitest. Ein Beispiel: Beim Haselnussmarkt passiert es, dass Ware bewusst zurückgehalten wird. Dann wird später eine größere Menge auf den Markt gebracht, zu besseren Preisen – aber oft ist das dann ältere Ware, die einfach nicht mehr die gleiche Qualität hat.

Und auf solche Spielchen lassen wir uns nicht ein. Wir arbeiten mit verlässlichen Partnern, mit denen wir langfristig zusammenarbeiten. Das ist uns extrem wichtig. Weil am Ende kannst du nur ein gutes Produkt machen, wenn die Basis stimmt.

Jens Mutter: Und wir denken da vielleicht auch anders, weil wir ein Familienunternehmen sind. Wir denken nicht in Quartalsabschlüssen, sondern in Generationen. Das verändert Entscheidungen. Man ist eher bereit, langfristig zu investieren – auch wenn es manchmal kurzfristig nicht die ökonomisch sinnvollste Lösung ist.

Wir laufen nicht jedem Trend hinterher, sondern entwickeln Dinge, hinter denen wir wirklich stehen.

Und gleichzeitig entscheiden Sie sich auch bewusst gegen manche Trends. Auf Ihrem Instagram-Account findet sich zum Beispiel keine Dubai-Schokolade – dabei ging das doch kurzzeitig durch die Decke. Warum?

Rafael Mutter: Wir haben uns damals ganz bewusst dagegen entschieden, einfach mit aufzuspringen. Aber wir haben uns natürlich angeschaut, was dahintersteckt – und das war ganz klar das Thema Pistazie. Und dann haben wir gesagt: Wie können wir das in unsere Welt übersetzen? Also nicht einfach kopieren, sondern etwas entwickeln, das zu uns passt – und das auch bleibt. Daraus ist dann unsere Pistazien-Schokolade entstanden, die wir ins Sortiment aufgenommen haben. Und die ist eben nicht nach ein paar Monaten wieder verschwunden.




 The image shows two men standing in front of a modern, dark grey building with large windows. The building has the name 'confiserie mutter' written on it in white. The man on the left has long hair and glasses, wearing a grey chef coat. The man on the right is wearing a cap, glasses, and a grey chef coat. They are both smiling.

confiserie mutter

Grande!

Die Confiserie Mutter wächst – und das deutlich. Seit 2025 produziert das Familienunternehmen am neuen Standort in Rheinfelden. Auf rund 1.800 Quadratmetern – zuvor waren es etwa 400 – ist eine moderne Schokoladenmanufaktur entstanden.

Eine Investition im mittleren siebenstelligen Betrag. Der Neubau ist dabei weit mehr als nur ein Ortswechsel. Nach über 50 Jahren in Bad Säckingen eröffnet der Standort im Dreiländereck neue Perspektiven: bessere Infrastruktur, direkter Autobahnanschluss und vor allem mehr Raum für Wachstum.

Finanziert wurde das Projekt unter anderem mit Unterstützung der Gestalterbank, die das Familienunternehmen bei diesem Entwicklungsschritt begleitet hat.

Das Schöne war dann: Wir waren letztes Jahr beim German Chocolate Award mit sieben Produkten vertreten – und haben mit allen sieben auch eine Auszeichnung bekommen. Die Pistazientafel war übrigens eine davon. Das hat uns schon stolz gemacht, vor allem auch fürs Team. Das ist dann auch die Bestätigung für unseren Weg: nicht jedem Trend hinterherzulaufen, sondern Dinge zu entwickeln, hinter denen wir wirklich stehen.

Sie gehen also Ihren eigenen Weg. Gleichzeitig ist das ja nicht unbedingt der einfachste – gerade als Handwerksbetrieb in einer Welt, die stark auf Skalierung, Technologie und Förderlogiken ausgerichtet ist. Wie erleben Sie das?

Rafael Mutter: Wir haben das nicht hinterfragt, sondern einfach gemacht. Erst als wir dann in diesen ganzen Prozessen drin waren – gerade wenn es um Fördermittel geht – haben wir gemerkt: Da fallen wir oft durchs Raster. Weil wir Handwerk sind. Aber eben nicht nur – wir verbinden Handwerk mit Technologie. Und wir sind da auch überall mit drin – gerade was Digitalisierung angeht. Viele sind da überrascht, wie weit wir sind. Wir arbeiten mit digitalen Rezepten, mit iPads in der Produktion, haben Rückverfolgbarkeitssysteme aufgebaut.

Aber immer mit dem Anspruch, dass es schlank bleibt. Dass es kein Papiermonster wird, sondern dass es im Alltag funktioniert und jeder versteht, warum er was macht. Das ist uns wichtig: dass wir diese Prozesse haben – aber trotzdem noch Raum für Kreativität bleibt.

Jens Mutter: Das ist schon auch eine spannende Frage. Denn wir beweisen seit über 50 Jahren, dass unser Geschäftsmodell funktioniert – und gleichzeitig passen wir in viele Fördersysteme nicht richtig rein. Und auf der anderen Seite hört man dann: Die Zukunft gehört den Unternehmen, die nicht durch KI bedroht sind. Da zähle ich uns schon dazu.



Mehr als „nur“ Pralinen: Krokant, Karamell und ganz viel Handarbeit. Jetzt hinter die Kulissen der neuen Manufaktur in Rheinfelden schauen.

Das klingt nach vielen Entscheidungen, die man als Kunde gar nicht sieht. Was würden Sie jedem Kunden denn gerne einmal zeigen wollen?

Jens Mutter: Ganz einfach: Wie eine Praline von Hand mit einer Pinzette ausgarniert wird. Ja, das würde ich wirklich jedem Kunden gerne einmal zeigen. Weil wir alle ja das Gefühl haben, da laufen nur riesige Maschinen und das kommt alles automatisch. Aber an den Pralinen selbst sitzen Menschen – ein bisschen so, wie es so liebevoll immer in der Lindt-Werbung mit dem Maître Chocolatier gezeigt wird. Das ist kein automatisierter Prozess – das ist echte Handarbeit.

Letzte Frage: Was soll jemand mitnehmen, wenn er Ihre Schokolade probiert?

Rafael Mutter: Ein gutes Gefühl. Und vielleicht dieser Moment, in dem man merkt: Das ist mehr als einfach nur süß. Da stimmt die Kombination, die Textur – das ist eine richtige Symbiose. Und das man spürt, wie viel Arbeit und wie viel Leidenschaft da drinsteckt. Wir sind Genussmenschen. Und wir lassen uns auch gern verwöhnen. Und genau das soll bei unserer Kundschaft ankommen. ■

„Ich bin ein Perfektionist – das musst du bei so etwas Feinem auch sein.“

Rafael Mutter



Konto in der Küche, Kredit auf dem Sofa.

Beratung und Vertrauen:
Wo?

Privatkunden

- 66 **Noch nie war Banking so nah – Und doch so weit weg.**
- 68 **Behind the Scenes – So stellt sich die Gestalterbank für die Zukunft auf.**
- 74 **Wir sprechen über Geldanlage – Von der kreativen Werbekampagne hin zum strukturierten Produkt.**
- 80 **HerzessachePreis 2025 – Ausgezeichnete Projekte, die unsere Regionen gestalten.**

Thema

Privatkundenbank der Zukunft



Noch nie war Banking so nah. Und doch so weit weg.

Die Bankfiliale war lange ein Ort mit klarer Rollenverteilung: vorne der Schalter, dahinter ein fester Ansprechpartner – und dazwischen ein Gespräch, das oft Jahre überdauerte. Dieses Bild beginnt zu verschwimmen. Nicht abrupt, sondern schleichend. Und vor allem: getrieben von den Menschen selbst.

Ein Verhalten im Wandel

Wer heute ein Konto eröffnet, macht das immer häufiger nicht mehr vor Ort. Überweisungen? Laufen digital. Wertpapierkäufe? Per App. Selbst Finanzierungen werden zunehmend online vorbereitet. Aktuelle Studien zeigen ein klares Bild: Über 80 % der Deutschen nutzen Online-Banking regelmäßig. Bei den unter 40-Jährigen liegt der Anteil sogar bei über 90 %. Gleichzeitig sagen rund 70 %, dass ihnen persönliche Beratung bei wichtigen Finanzentscheidungen weiterhin wichtig ist.

Na hoppla? Ein scheinbarer Widerspruch – der in Wahrheit der Kern der Transformation ist. Denn das Verhalten der Kundinnen und Kunden hat sich nicht weg von der Bank, sondern hin zu mehr Flexibilität verändert.

Standard? Digital. Komplexes? Lieber persönlich.

Das Muster ist klar: Einfache Dinge werden selbst erledigt. Schnell, jederzeit, digital. Komplexe Themen hingegen – Baufinanzierung, Altersvorsorge, größere Geldanlagen – verlangen weiterhin nach Austausch. Nach Einordnung. Nach Vertrauen.

Das Problem: Das klassische Bankmodell passt immer weniger zu dieser Realität. Ein einzelner Berater, der „alles kann“, stößt an Grenzen – fachlich wie zeitlich. Gleichzeitig erwarten Kunden heute eine Erreichbarkeit, die sich nicht mehr an Öffnungszeiten orientiert.

Wenn Banking immer einfacher wird – wird es dann auch oberflächlicher?
Wenn alles jederzeit verfügbar ist – geht dann Orientierung verloren?
Wenn Ansprechpartner verschwinden – was passiert mit Vertrauen?

Druck auf ein ganzes System

Für Banken entsteht daraus ein doppelter Druck: Digitale Services müssen funktionieren – einfach, schnell, jederzeit verfügbar. Beratung muss gleichzeitig spezialisierter, individueller und fundierter werden. Hinzu kommen wirtschaftliche Faktoren: steigende Regulierung, Kostendruck durch Filialnetze und der Wettbewerb durch Direktbanken und FinTechs.

Und jetzt?

Je klarer die Entwicklung wird, desto grundsätzlicher werden die Fragen.

Wenn Banking immer einfacher wird – wird es dann auch oberflächlicher?

Wenn alles jederzeit verfügbar ist – geht dann Orientierung verloren?

Wenn persönliche Ansprechpartner verschwinden – was passiert mit Vertrauen?

Und wenn Algorithmen Entscheidungen vorbereiten – wer trägt am Ende die Verantwortung?

Die Branche steht damit nicht nur vor einer technologischen, sondern vor einer gesellschaftlichen Veränderung. Denn es geht längst nicht mehr nur darum, wie wir unsere Bankgeschäfte erledigen. Sondern darum, welche Rolle Banken überhaupt noch spielen sollen.

Die Bank der Zukunft? Definitiv noch kein fertiges Konzept. Sie entsteht gerade – zwischen App und Beratung, zwischen Geschwindigkeit und Vertrauen, zwischen Effizienz und Nähe. Und vielleicht liegt genau darin die eigentliche Herausforderung: Nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch automatisch besser. Und nicht alles, was verschwindet, lässt sich vollständig ersetzen. ■

Wie sich Banking verändert hat

1950er–1970er: Die klassische Bank entsteht

- Sparbuch, Schalter, feste Öffnungszeiten
- Persönliche Beziehung zum Bankberater
- Bank als lokaler Vertrauensanker

1980er: Technik zieht ein

- Erste Geldautomaten
- Kontoauszugsdrucker
- Beginn der Automatisierung

1990er: Online-Banking startet

- Erste Bankgeschäfte über den Computer
- Internet verändert Zugänge
- Eine Nische, aber mit großem Potenzial

2000er: Digitalisierung wird Alltag

- Online-Banking etabliert sich
- Direktbanken gewinnen Kunden
- Filialnetze beginnen zu schrumpfen

2010er: Smartphone verändert alles

- Mobile Banking wird Standard
- Apps ersetzen viele Filialbesuche
- FinTechs treten in den Markt ein

2020er: Banking wird neu gedacht

- Hybride Modelle (digital + persönlich)
- Teams statt Einzelberater
- Filialen als Beratungsorte
- Plattformökonomie und Ökosysteme entstehen

Behind the Scenes:

So stellt die Gestalterbank das Privatkundengeschäft der Zukunft auf.

Das eigene finanzielle Anliegen entsteht beiläufig. Zwischen Alltag und Abend. Zwischen „Ich schau mal kurz“ und „Das ist eigentlich wichtig“. Der Weg zur Bank ist kein Weg mehr. Er beginnt mit einem Klick, einer Nachricht, einem Anruf. Und erst dann entsteht das, was früher am Anfang stand: das Gespräch.

Willkommen in der Bank der Zukunft.

Was sich verändert, ist weniger das Gespräch selbst – sondern der Weg dorthin. Und die Frage, wer es führt. Denn je digitaler der Zugang wird, desto klarer wird auch: Bei komplexeren Themen reicht es nicht, schnell zu sein.

Wenn es um Finanzierung, Vorsorge oder Geldanlage geht, suchen Menschen nach Orientierung. Nach jemandem, der sich auskennt. Der einordnet. Der Verantwortung mitträgt.

„Das Leben verlangt Spezialisten.“

Ein Satz, der hängen bleibt. Weil er so vertraut ist. Das Auto kommt in die Werkstatt. Der Rücken zum Physiotherapeuten. Und die eigenen Finanzen? Die gehören ebenso in spezialisierte Hände. Genau hier setzt die Gestalterbank an.



Beratung wird Teamarbeit

Vom Ansprechpartner zum Spezialisten-Netzwerk

Finanzthemen sind komplexer geworden. Gleichzeitig steigen die Erwartungen an Geschwindigkeit und Qualität. Die Antwort darauf: Statt eines festen Ansprechpartners arbeitet ein Team aus Spezialisten zusammen. Je nach Anliegen übernehmen diejenigen, die im Thema tief drin sind – von Finanzierung über Geldanlage bis Vorsorge.



Erreichbarkeit wird neu organisiert

Ein Kontakt – ein ganzes Team im Hintergrund

Der Zugang zur Bank wird einfacher: zentrale Telefonnummer, zentrale E-Mail-Adresse. Im Hintergrund sorgt das Team dafür, dass Anfragen direkt richtig zugeordnet und bearbeitet werden – auch dann, wenn einzelne Personen gerade nicht verfügbar sind.

Banking passt sich dem Alltag an

Persönlich, telefonisch oder digital – je nach Situation

Bankgeschäfte folgen heute keinem festen Ablauf mehr. Manche Dinge werden schnell online erledigt, andere brauchen Zeit und Gespräch. Deshalb greifen verschiedene Zugangswege ineinander – Filiale, Telefon und digitale Kanäle.



Die Filiale bekommt eine neue Rolle

Weniger Schalter, mehr Gespräch

Die Filiale bleibt – aber sie verändert sich. Standardprozesse laufen zunehmend digital. Vor Ort entsteht mehr Raum für Beratung, Austausch und individuelle Lösungen. Gleichzeitig bleibt die Bank regional verankert – mit Menschen, die die Gegebenheiten vor Ort kennen.

Menschen statt Marke. Stimmen statt Statements.

Banking wird digitaler. Prozesse werden effizienter. Was bleibt, ist Vertrauen – und das entsteht nicht durch Systeme, sondern durch Menschen.

Corporate Influencer machen genau das sichtbar: echte Einblicke, echte Haltung, echte Erfahrung. Denn gerade in unserer digitalen Welt gilt mehr denn je: Menschen folgen Menschen – nicht Logos.



Nice to meet you

Aileen Lehmann

Strategie & Kundenzentrierung

Über welche Themen sprichst du auf LinkedIn?

Mein Ziel ist es, Einblicke in meinen Job zu geben und in den Austausch mit anderen Unternehmen zu kommen – um voneinander zu lernen und zu profitieren. Meine Leidenschaft liegt in der Entwicklung von Strategien, der Identifikation von Handlungsfeldern und der Gestaltung bedarfsgerechter Lösungen.

Was sollten andere unbedingt darüber wissen?

Wir sollten in unserem täglichen Handeln immer den Kunden im Blick haben – seine Meinung, Anforderungen und Wünsche. Alles, was wir tun, sollte – wo möglich und wirtschaftlich sinnvoll – im Interesse des Kunden sein. Kurz: vom Kunden aus denken.

Was unterscheidet den Ansatz der Gestalterbank?

Wir beziehen Marktforschung aktiv in unsere Entwicklungen ein. So verstehen wir, was Menschen wirklich wollen, und können Angebote schaffen, die echten Mehrwert bieten.



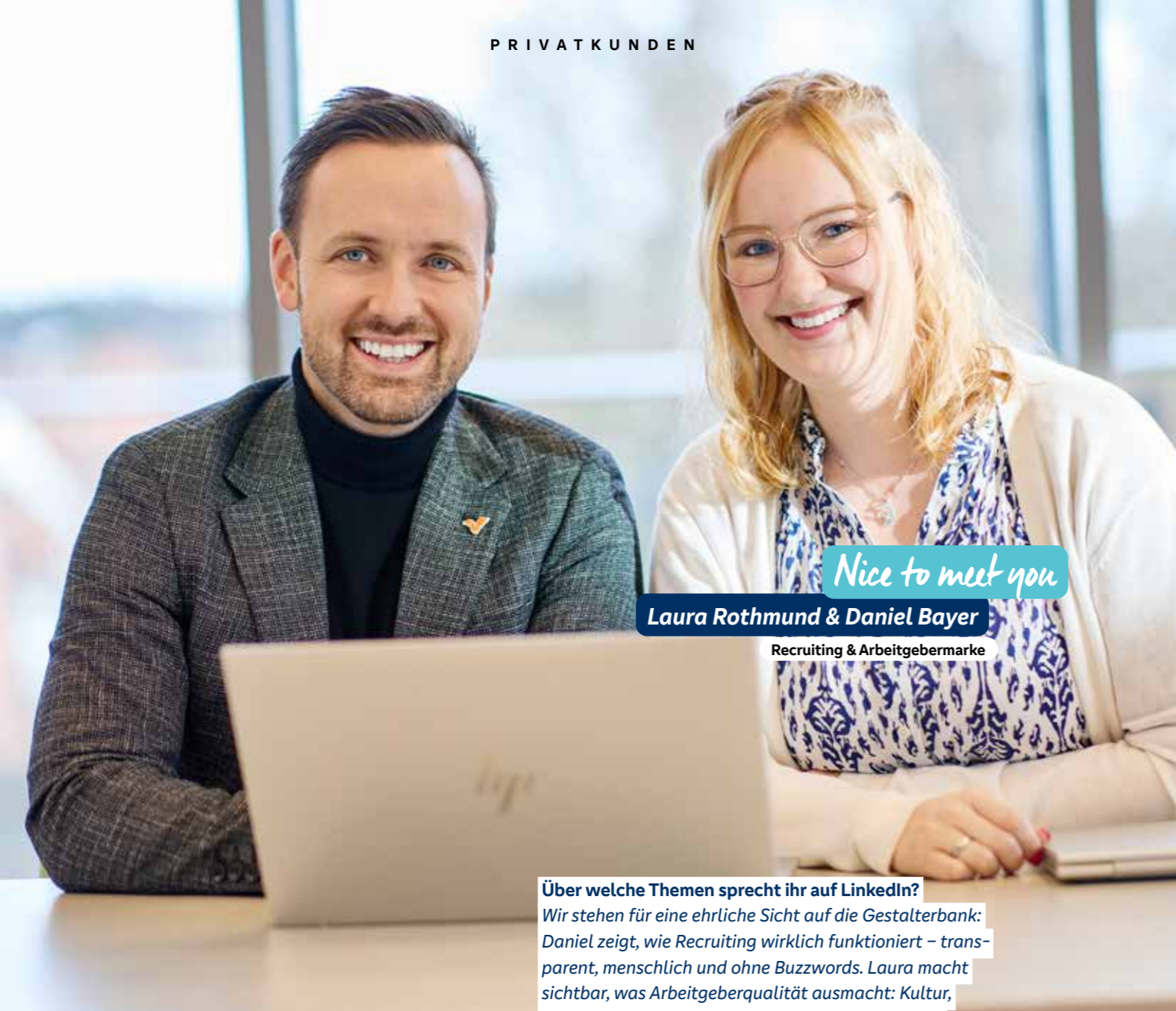
Corporate Influencer – was steckt dahinter?

Corporate Influencer sind Mitarbeitende, die Einblicke in ihre Arbeit geben, Wissen teilen und ihr Unternehmen nach außen sichtbar machen – authentisch und aus ihrer eigenen Perspektive.

Warum LinkedIn?

- über 22 Mio. Nutzer:innen in der DACH-Region
- ein vertrauenswürdiges Business-Netzwerk
- Plattform für Austausch, Wissen und Positionierung
- besonders relevant für Fach- und Führungskräfte





Nice to meet you

Laura Rothmund & Daniel Bayer

Recruiting & Arbeitgebermarke

Über welche Themen spricht ihr auf LinkedIn?

Wir stehen für eine ehrliche Sicht auf die Gestalterbank: Daniel zeigt, wie Recruiting wirklich funktioniert – transparent, menschlich und ohne Buzzwords. Laura macht sichtbar, was Arbeitgeberqualität ausmacht: Kultur, Benefits und das, was Menschen langfristig bindet. Gemeinsam schaffen wir ein authentisches Bild, das Orientierung gibt und Vertrauen stärkt.

Was sollten andere unbedingt darüber wissen?

Corporate Influencing verbindet Fakten mit echten Erfahrungen. Recruiting erklärt Prozesse und Erwartungen, Employer Branding zeigt Kultur und Werte. Erst beides zusammen macht ein Unternehmen glaubwürdig, weil es darum geht, persönliche Eindrücke und ehrliche Einblicke zu teilen, die über klassische Kommunikationsformate hinausgehen und ein authentisches Bild ermöglichen.

Was unterscheidet den Ansatz der Gestalterbank?

Wir sehen Corporate Influencing nicht als Bühne, sondern als Möglichkeit, echte Einblicke zu geben. Wir sprechen offen über Recruiting, Kultur, Erwartungen und Realität, auch dann, wenn etwas nicht perfekt ist. Dieser ehrliche Umgang macht unsere Inhalte nachvollziehbar und hilft Menschen, sich ein realistisches Bild von der Gestalterbank als Arbeitgeber zu machen.



Nice to meet you

Sebastian Mangold

Firmenkunden & Finanzierung

Über welche Themen sprichst du auf LinkedIn?

Ich begleite seit vielen Jahren Unternehmen im Firmenkundenbereich bei Finanzierungsfragen. Mein Fokus liegt darauf, passende Finanzierungsformen und Dienstleistungen so einzusetzen, dass Unternehmen effizienter, risikoärmer und zukunftsfähig agieren können – im offenen Dialog und auf Augenhöhe. Diese Haltung teile ich auch als Corporate Influencer, indem ich Einblicke gebe und Finanzthemen praxisnah erkläre.

Was sollten andere unbedingt darüber wissen?

Finanzierung ist heute kein Standardprodukt mehr. Entscheidend sind individuelle Lösungen, passende Fördermittel und strategische Weitsicht. Genau hier entsteht Mehrwert – als Sparringspartner, der Zusammenhänge erkennt und über den Tellerrand hinaus denkt.

Was unterscheidet den Ansatz der Gestalterbank?

Wir nehmen uns bewusst Zeit, das Geschäftsmodell und die gesamte Wertschöpfungskette unserer Kunden zu verstehen. Darauf bauen wir individuelle Lösungen auf – für langfristige Partnerschaften und gemeinsames Wachstum.

Geldanlage ist ein wichtiges Thema.

Aber wie spricht man darüber – ohne über Geld zu sprechen?



Die Antwort beginnt nicht in einem Besprechungsraum. Sondern in einer Basketballhalle. Vor einem Gaming-PC. Im Tierheim. Und auf einem Rathausplatz. Denn genau dort ist sie entstanden – die neue Kampagne der Gestalterbank.

Die Idee: Drei Dinge, die wirklich zählen

Am Anfang stand keine Headline. Sondern ein Anspruch: Geldanlage sollte verständlicher werden. Greifbarer. Ehrlicher. Und vor allem: näher an den Menschen.

Die strategische Leitfrage lautete: Was macht gute Geldanlage wirklich aus?

Dabei war die Antwort überraschend klar – und radikal einfach:

Drei Dinge.

- Gute Beratung
- Attraktive Zinsen
- Und das Gefühl, mit dem eigenen Geld vor Ort etwas zu bewegen

Daraus entstand nicht nur eine Botschaft. Sondern ein Prinzip: Online gibt's Zinsen. Bei der Gestalterbank gibt's mehr.

#AlleGutenDingeSind3

Erwecke die Kampagne zum Leben:



Offenburg

Koop-Modus statt Kontonummer

Zwei Gamer. Ein Setup. Ein kurzer Blick. „Und bei unserer Geldanlage?“ – „Auch.“ Was hier passiert, ist mehr als ein Motivwechsel. Es ist ein Perspektivwechsel. **Beratung wird zu Teamplay.** **Zinsen zum Highscore.** **Region zur gemeinsamen Map.** Die Kampagne spricht die Sprache ihrer Zielgruppe.

*Fünf Regionen.
Fünf Lebenswelten.
Fünf Geschichten.*



Schwarzwald-Baar

Wenn Geldanlage ins Spiel geht

In der Umkleidekabine sitzt Chris, ein Spieler der Black Forest Panthers. Ruhig. Konzentriert. Dann hebt er den Blick: „Im Basketball sind drei Punkte spielentscheidend.“ Was folgt, sind keine Finanzbegriffe. Sondern Emotion. **Ein Wurf. Ein Treffer. Ein Team.** Die Verbindung entsteht fast beiläufig: Was auf dem Spielfeld zählt, zählt für ihn auch bei der Geldanlage.



Rhein-Wehra

Wenn Zahlen anfangen zu klingen

Zwei Geigen. Drei Töne. Eine Harmonie. Die Idee ist so simpel wie wirkungsvoll: Mit den regional bekannten **ClassicTwins** wird Geldanlage zur Komposition. **Zinsen „klingen gut“.** **Beratung „schwingt mit“.** **Und die Region wird Teil der Komposition.** Was entsteht, ist mehr als ein schönes Bild: Es ist eine hörbare Harmonie.

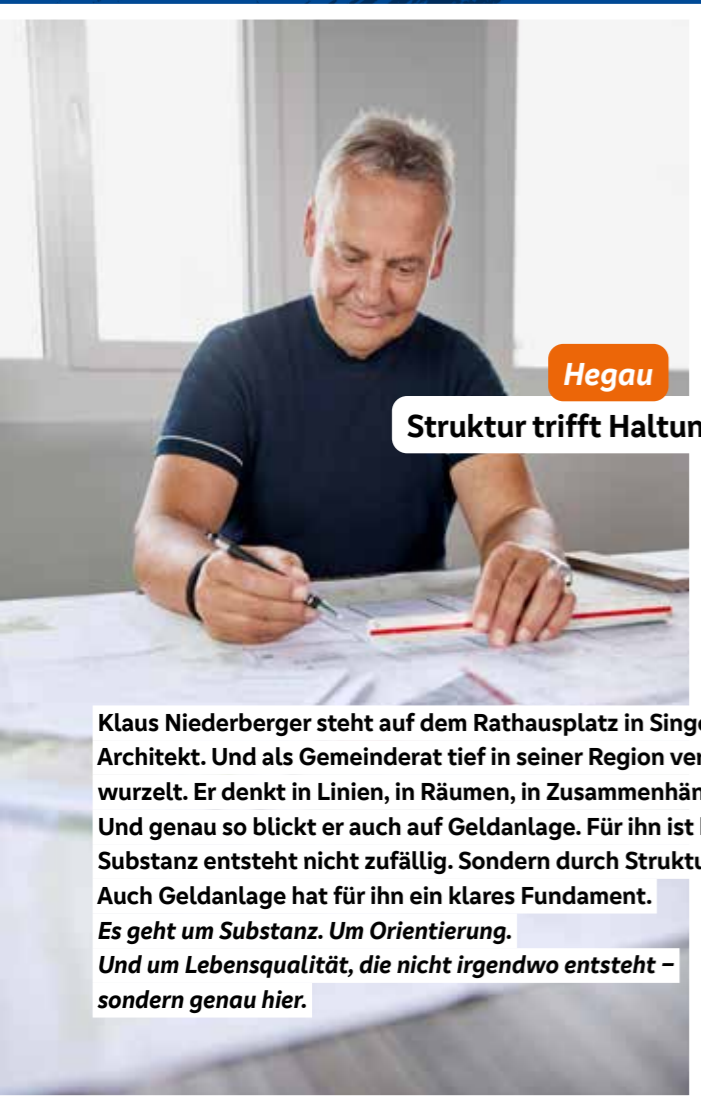




Achern

Nähe, die man spürt

Ein Tierheim. Leises Miauen. Zwei Frauen, die sich kümmern – Tag für Tag. Sie sind Teil des örtlichen Tierschutzvereins in Achern. Und sie wissen, was Verantwortung bedeutet. Hier geht es nicht um Inszenierung. Sondern um echte Nähe. Eine Hand, die schützt. Zeit, die geschenkt wird. Und Unterstützung, die genau dort ankommt, wo sie gebraucht wird. Und damit wird klar: Geldanlage kann mehr als wachsen. Sie kann helfen. Und in der Region Teil von etwas werden, das bleibt.



Hegau

Struktur trifft Haltung



Klaus Niederberger steht auf dem Rathausplatz in Singen. Architekt. Und als Gemeinderat tief in seiner Region verwurzelt. Er denkt in Linien, in Räumen, in Zusammenhängen. Und genau so blickt er auch auf Geldanlage. Für ihn ist klar: Substanz entsteht nicht zufällig. Sondern durch Struktur. Auch Geldanlage hat für ihn ein klares Fundament. Es geht um Substanz. Um Orientierung. Und um Lebensqualität, die nicht irgendwo entsteht – sondern genau hier.

Was man nicht sieht?

Am Ende geht es nicht um Motive. Nicht um Claims. Und nicht um Formate. Sondern um ein Gefühl: Eine Geldanlage sollte nicht irgendwo angelegt sein. Sondern hier. Vor Ort. Im Verein. In der eigenen Region.



Emely
Auszubildende bei der Gestalterbank – und stellvertretend für alle, die beim Thema Geldanlage noch Fragen haben.



Katrin
Privatkundenberaterin und Teamleiterin mit langjähriger Erfahrung – ihr Fokus: verständliche Lösungen für jede Lebenssituation.



Florian
Privatkundenberater und Teamleiter – begleitet Kundinnen und Kunden dabei, Schritt für Schritt Vermögen aufzubauen.

Emely fragt nach: *Wie funktioniert Geldanlage richtig?*

Emely: *Ich glaube, ich starte einfach mal ganz ehrlich: Wer hat schon mal darüber nachgedacht, Geld anzulegen – und es dann doch gelassen, weil es zu kompliziert klingt? Mir ging es auf jeden Fall schon so. Deshalb vielleicht die wichtigste Frage zuerst: Warum sollte man überhaupt anfangen?*

Florian: Weil man es sich eigentlich gar nicht leisten kann, es nicht zu tun. Der zentrale Punkt ist die Inflation. Das heißt: Alles wird jedes Jahr teurer – aktuell liegen wir bei knapp drei Prozent. Und genau das passiert auch mit deinem Geld. Wenn das Guthaben zinslos auf dem Girokonto liegt, wird es jährlich weniger wert und verliert effektiv an Kaufkraft. Das Mindestziel einer Geldanlage sollte daher immer sein, den Wert des Geldes zu erhalten. Alles, was darüber hinausgeht, ist dann der eigentliche Vermögensaufbau. Und da kommt ein zweiter, ganz entscheidender Effekt dazu: Zeit. Denn umso länger eine Anlage besteht, desto stärker profitiert man vom sogenannten Zinseszinsseffekt – also davon, dass nicht nur das selbst eingezahlte Geld arbeitet, sondern auch die bereits erwirtschafteten Erträge wieder mitarbeiten. Die Zinsen werden Jahr für Jahr wieder mitverzinst. Und so beginnt da ein starker Kreislauf.

Emely: *Das klingt erstmal logisch. Aber dann kommt direkt die nächste Frage: Will ich Sicherheit – oder Rendite? Oder geht beides?*

Florian: Das ist genau die zentrale Abwägung. In der Beratung sprechen wir vom „magischen Dreieck der Geldanlage“. Dieses beschreibt das Zielkonflikt-Verhältnis zwischen Sicherheit, Verfügbarkeit und Rendite. Das bedeutet: Man kann nicht alle drei Ziele gleichzeitig maximal erfüllen. Wenn du dein Geld jederzeit verfügbar haben willst, musst du bei der Rendite Abstriche machen. Gerade am Anfang ist man oft ein bisschen defensiver eingestellt – und das ist auch total in Ordnung. Aber wenn du mehr Rendite willst, musst du akzeptieren, dass es am Kapitalmarkt Schwankungen gibt – und die Zeit haben, diese auszuhalten. Deshalb denken wir nicht in „entweder oder“, sondern in Zeiträumen: kurzfristige, mittelfristige und langfristige Anlagen. Umso länger Geld angelegt wird, desto mehr Risiko kann man eingehen und damit auch höhere Renditechancen erzielen.

Emely: *Heißt das konkret: Wenn ich in zwei Jahren ein Auto kaufen will, sollte ich lieber nichts „Riskantes“ machen?*

Katrin: Genau. Wenn du einen festen Zeitpunkt hast, zu dem du das Geld brauchst, dann sollte es möglichst stabil verfügbar sein. Gerade im Wertpapierbereich gibt es Schwankungen.





Start in die Geldanlage Mit diesen 5 Schritten →

Die Geldanlage muss zu deinem Leben passen – nicht umgekehrt. Und wenn man startet, entwickelt sich das Ganze Schritt für Schritt. Es ist kein einmaliges Projekt, sondern ein Prozess.

Und wenn du genau dann verkaufen musst, wenn der Markt gerade unten ist, kann das ungünstig sein. Deshalb trennen wir das ganz bewusst: Kurzfristige Ziele bedeuten, Geld sicher zu parken. Langfristige Ziele bedeuten, man kann investieren. Und ganz wichtig: Bevor man überhaupt investiert, sollte man sich eine solide Basis schaffen – also Rücklagen für den Notfall. Typischerweise spricht man da von ein bis drei Monatsgehältern, auf die man jederzeit zugreifen kann.

Emely: Das bringt mich zu dem Punkt, der mir ehrlich gesagt am meisten Sorgen macht: diese Schwankungen. Man hört ja ständig, dass Märkte einbrechen. Was, wenn ich Geld verliere?

Katrin: Das ist eine total berechtigte Sorge. Aber wichtig ist zu verstehen: Schwankungen sind normal. Wenn man sich die letzten Jahrzehnte anschaut, gab es immer wieder Krisen – und trotzdem haben sich die Märkte langfristig immer wieder erholt. Entscheidend ist also nicht, ob es Schwankungen gibt – sondern wie lange dein Geld Zeit hat, diese auszugleichen. **Florian:** Genau. Zeit ist hier wirklich der größte Verbündete. Und deshalb funktioniert Geldanlage auch am besten, wenn man sie strukturiert angeht – nicht kurzfristig, sondern über Jahre.

Emely: Im Freundeskreis habe ich auch schon gehört, dass man nicht alles auf einmal investieren sollte. Warum ist das so wichtig?

Katrin: Weil man damit die Schwankungen für sich nutzen kann. Legst du einmalig 600 Euro an und der Kurs geht ins Minus, hat deine Anlage gleich weniger Wert. Wenn du regelmäßig investierst, zum Beispiel jeden Monat Anteile für 100 Euro, kaufst du mal zu höheren, mal zu niedrigeren Kursen. Gerade bei fallenden Kursen kaufst du mehr Anteile für deine 100 Euro. Wenn der Markt sich dann wieder erholt, machst du schneller Gewinn. Über einen längeren Zeitraum gesehen, kommst du also immer besser weg, wenn du regelmäßig investierst.

Emely: Aber jetzt mal Hand auf's Herz: Gerade aus meiner Perspektive als Auszubildende: Viele haben gar nicht so viel Geld übrig. Funktioniert eine Geldanlage dann überhaupt?

Katrin: Ja – und genau so sollte man anfangen. Es geht nicht darum, große Summen zu investieren, sondern regelmäßig. Das kann schon mit kleinen Beträgen starten. Und ein Tipp: Viele Arbeitgeber zahlen bis maximal 40 Euro im Monat sogenannte „Vermögenswirksame Leistungen“. Diese können zum Beispiel als Investition in einen monatlichen Vermögensaufbau verwendet werden. Wichtig ist auch: Man bleibt flexibel. Sparpläne kann man jederzeit anpassen, erhöhen, reduzieren oder auch pausieren, wenn sich die eigene Situation verändert.

Emely: Das nimmt tatsächlich ein bisschen den Druck raus.

Florian: Genau darum geht es. Geldanlage muss zu deinem Leben passen – nicht umgekehrt. Und wenn man startet, entwickelt sich das Ganze Schritt für Schritt. Es ist kein einmaliges Projekt, sondern ein Prozess.

Emely: Gibt es denn trotzdem typische Fehler, die man vermeiden sollte?

Katrin: Fehler gehören natürlich dazu – und sie tragen auch ein Stück weit zu einem Lernprozess dazu. Aber man sollte nicht jeden Fettnapf mitnehmen. Ein häufiger Fehler ist zum Beispiel, sich einfach an anderen zu orientieren. Nur weil etwas bei Freunden funktioniert, heißt das nicht, dass es auch zu einem selbst passt. Vielleicht bist du gar nicht so risikofreudig wie dein bester Freund und kriegst doch eher Bauchschmerzen, wenn der Markt mal nach unten geht, was ihm vielleicht nicht so viel ausmacht. **Florian:** Oder sich von hohen Renditen blenden zu lassen, ohne das Risiko dahinter zu verstehen. Das sehen wir in der Praxis tatsächlich relativ oft. Deswegen empfehle ich auch immer das Beratungsgespräch wirklich vor Ort oder online mit Leuten, eine entsprechende Expertise besitzen und sich tagtäglich mit dem Thema Geldanlage beschäftigen.

Emely: Dann nehme ich aus dem Gespräch vor allem eines mit: Es gibt nicht den perfekten Zeitpunkt – und auch nicht die eine richtige Lösung.

Katrin: Genau. Wichtig ist einfach, anzufangen. ■

1. Überblick schaffen: Was bleibt am Monatsende übrig?

Der erste Schritt ist überraschend einfach: hinschauen. Was kommt rein? Was geht raus? Wer seine Einnahmen und Ausgaben kennt, merkt schnell: Oft bleibt mehr übrig, als man denkt – wenn man es bewusst betrachtet.

2. Sicherheit zuerst: Rücklagen aufbauen

Bevor investiert wird, braucht es eine Basis. Ein finanzielles Polster für unerwartete Ausgaben – zum Beispiel eine Autoreparatur. Als Orientierung: ein bis drei Monatsgehälter, jederzeit verfügbar.

3. Struktur schaffen: kurz-, mittel- und langfristig denken

Nicht alles Geld gehört in die gleiche Anlage.

- kurzfristig: flexibel verfügbar
- mittelfristig: für geplante Ziele
- langfristig: für Vermögensaufbau

Diese Struktur sorgt dafür, dass man investiert – ohne sich finanziell unter Druck zu setzen.

4. Einfach anfangen: klein, aber regelmäßig

Der wichtigste Schritt ist der erste. Und der darf klein sein. Schon mit überschaubaren Beträgen lässt sich starten – entscheidend ist die Regelmäßigkeit. Wer einmal anfängt, gewöhnt sich daran. Und genau das macht langfristig den Unterschied.

5. Dranbleiben: anpassen, nicht festfahren

Das Leben verändert sich – und damit auch die eigenen Ziele. Deshalb gilt: Anlagen regelmäßig überprüfen, anpassen, pausieren oder erweitern. Geldanlage ist nichts Starres, sondern etwas, das sich mitentwickelt.

Sparen vs. Investieren Der Unterschied

20 Jahre – 100 Euro im Monat

Sparen

100 € monatlich sicher angelegt
ca. 0,5% Zins



≈ 25.000 €

Investieren

100 € monatlich am Kapitalmarkt angelegt
ca. 5% Rendite



≈ 41.000 €

+ 16.000 €



HerzenssachePreis



Der HerzenssachePreis 2025

Mehr Raum für Engagement. Mehr Stimmen aus der Region.

Ein Preis, der näher an die Menschen rückt

Was sich verändert hat, ist nicht die Idee – sondern die Perspektive. Mit der Fusion zur Gestalterbank ist auch das Geschäftsgebiet gewachsen – und genau das spiegelt sich nun im Herzenssache-Preis wider. Unabhängig von der Regionszugehörigkeit und ihrem Engagementfeld werden nun die ersten drei Plätze des Herzenssache-Preises ausgelobt, sowie drei Platzierungen für den Firmenkundenaward.

Mit dem Mitglieder-Award erhält die Gemeinschaft erstmals selbst eine Stimme. Denn Engagement lebt nicht nur davon, gesehen zu werden. Sondern auch davon, getragen zu sein. Konkret bedeutet das: Neben der Jury entscheiden nun auch die Mitglieder der Gestalterbank mit darüber, welches Projekt je Region ausgezeichnet wird. Der Preis wird damit persönlicher, direkter – und noch näher an den Menschen in der Region.



„Wir möchten Engagement sichtbar machen und eine Kultur der Wertschätzung fördern. Mit dem neuen Konzept schaffen wir noch mehr Möglichkeiten, Menschen und Initiativen aus unserer Region zu würdigen.“

Nicolas Mayer, Vorstand der Volksbank eG – Die Gestalterbank

Jurypreis für die besten drei Engagements:

- 1. Platz: 5.000 € + Video + Siegel
- 2. Platz: 4.000 € + Video + Siegel
- 3. Platz: 3.000 € + Video + Siegel

Firmenkundenaward für die besten drei Engagements:

Prestigepreis Platz 1–3:
Video + Siegel

Mitgliederaward:

Ein Gewinner pro Region:
1.000 € + Video + Siegel

Die Preisträger 2025

Menschen & Projekte, die unsere Heimat gestalten

1. Platz

WEISSER RING e.V. – Außenstelle Schwarzwald-Baar-Kreis (Villingen)

Seit Jahren steht der WEISSE RING Menschen zur Seite, die Opfer von Straftaten geworden sind – oft in Momenten, in denen Unterstützung besonders dringend ist. Über 120 Betroffene erhalten jährlich psychologische, rechtliche und finanzielle Hilfe. Gleichzeitig setzt der Verein ein starkes Zeichen in der Prävention: Mit Projekten wie dem Theaterstück „Pforten weg!“ und gezielter Aufklärungsarbeit werden Kinder, Jugendliche und Erwachsene sensibilisiert. Ein Engagement, das schützt, stärkt – und hinschaut.



Hauptpreis

2. Platz

Konrad Hasel (Achern)

Was als Idee begann, ist heute ein Ort der Begegnung: In seiner Fahrradwerkstatt schafft Konrad Hasel Mobilität und Integration zugleich. Seit 2015 wurden über 1.200 Fahrräder repariert und weitergegeben. Aus der Werkstatt sind ein Secondhandladen und ein kleines Café entstanden – Räume, in denen Austausch und Gemeinschaft wachsen. Besonders schön: Herr Hasel hat sich nicht selbst beworben, sondern wurde nominiert – Engagement, das gesehen werden muss. Ein beeindruckendes Beispiel, was entstehen kann, wenn jemand Verantwortung übernimmt und Integration praktisch gestaltet.





Hauptpreis

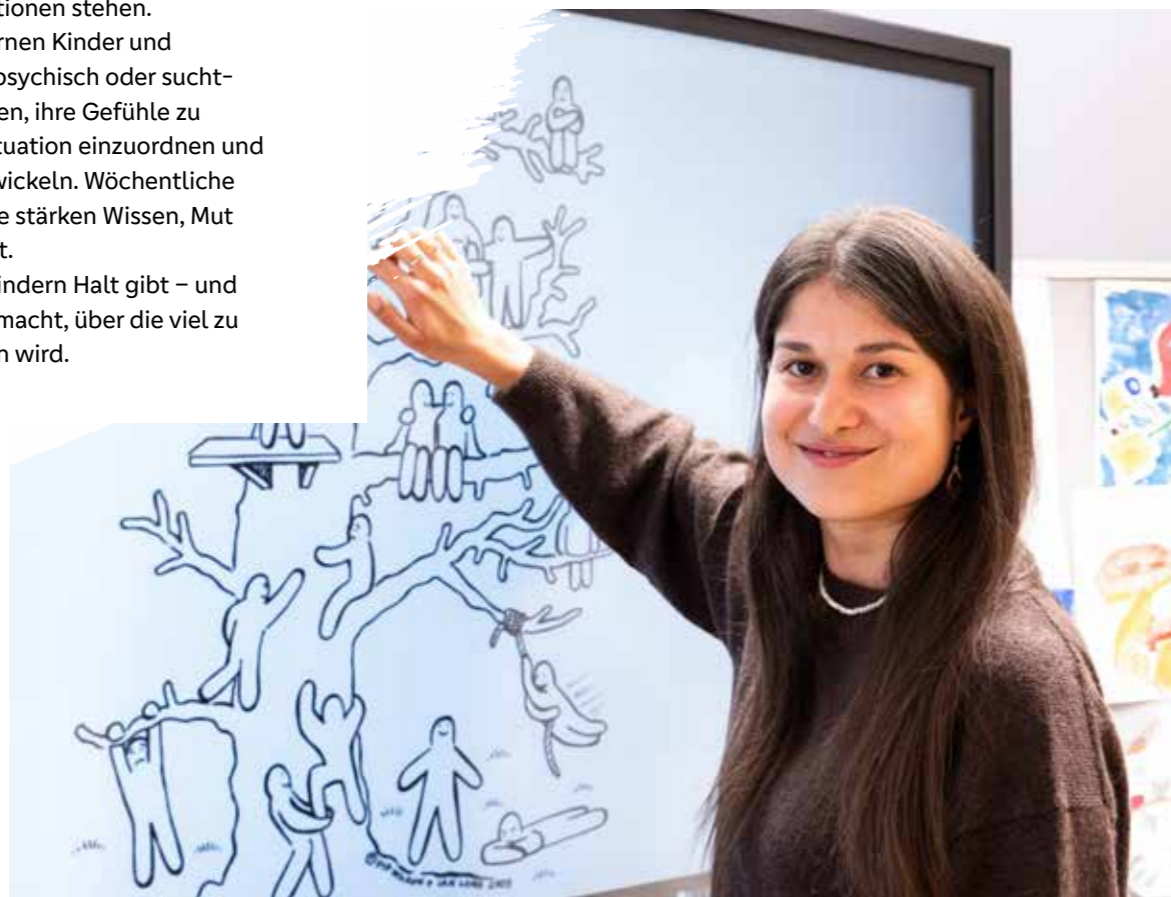
3. Platz

Caritasverband Hochrhein e.V. – Projekt „Baumhaus“ (Bad Säckingen)

Ein geschützter Raum für Kinder und Jugendliche, die oft im Schatten schwieriger Lebenssituationen stehen. Im „Baumhaus“ lernen Kinder und Jugendliche aus psychisch oder suchtbelasteten Familien, ihre Gefühle zu verstehen, ihre Situation einzuordnen und Vertrauen zu entwickeln. Wöchentliche Gruppenangebote stärken Wissen, Mut und Gemeinschaft. Ein Projekt, das Kindern Halt gibt – und Themen sichtbar macht, über die viel zu selten gesprochen wird.

„Es war wirklich toll zu sehen, was alles in der Region geht, was es für Projekte gibt und was Menschen alles auf die Beine stellen.“

Caritasverband Hochrhein e.V., Baumhaus, Hauptpreis 3. Platz



FirmenkundenAward

Sapia Hotels (AwoCaDo gGmbH), Bad Säckingen

Hier ist Inklusion kein Konzept, sondern Alltag. Menschen mit und ohne Behinderung arbeiten gemeinsam – tariflich bezahlt, langfristig beschäftigt und vollständig integriert. Auch ökologisch setzt das Unternehmen Maßstäbe: 100 % Ökostrom, Photovoltaikanlagen, regionale Lieferketten und Maßnahmen zur Biodiversität zeigen, dass Nachhaltigkeit in allen Bereichen mitgedacht wird – von der Energie bis zum Bienenhotel. Ein Unternehmen, das zeigt, wie Verantwortung ganzheitlich gelebt werden kann.



Leimgrabenhof, Donaueschingen

Dieser Familienbetrieb beweist, dass moderne Landwirtschaft und Klimaschutz Hand in Hand gehen können. Denn erneuerbare Energien, artgerechte Tierhaltung und regionale Vermarktung greifen hier ineinander. Besonders sichtbar wird das Engagement im Naturschutzprojekt mit Wasserbüffeln, das seltene Arten schützt und gleichzeitig die Landschaft pflegt. Ein Betrieb, der zeigt, wie Zukunft in der Landwirtschaft aussehen kann.



Schachenhof Riebe, Bräunlingen

Ein Lernort, der Wissen erlebbar macht: Kinder und Jugendliche erfahren hier, wo Lebensmittel herkommen – durch eigenes Tun, durch Begegnung, durch echtes Erleben. Ob beim Füttern der Tiere oder beim Butterrühren: Hier entsteht Bewusstsein für Natur und Nachhaltigkeit. Ein Projekt, das verbindet: Wissen, Erfahrung und Wertschätzung.





MitgliederAward



Generationenbrücke Mönchweiler e.V. (Region Schwarzwald-Baar)

Hier entsteht Nähe, wo sie oft fehlt. Ehrenamtliche begleiten ältere Menschen im Alltag und ermöglichen ein selbstbestimmtes Leben zu Hause. Durch qualifizierte Schulungen und familiäre Strukturen entsteht ein Netzwerk aus Herz, Kompetenz und Zeit füreinander.

Dorfbrunnenfestlauf – Karin Spiegel (Region Achern)

Sportlich. Solidarisch. Gemeinschaftlich. Seit 2011 verbindet der Spendenlauf Bewegung mit Engagement. Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer spendet – und so kamen bereits über 23.000 Euro für die Jugendarbeit regionaler Vereine zusammen. Hier zählt nicht die Zeit. Sondern das Miteinander.



Imkerverein Albrück e.V. (Region Rhein-Wehra)

Seit über 50 Jahren im Einsatz für Bienen, Biodiversität und Umweltbildung. Neben praktischer Naturschutzarbeit steht vor allem eines im Mittelpunkt: Wissen weitergeben. Mit Lehrpfaden, Schulgärten und Informationsangeboten vermittelt der Verein schon den Jüngsten, wie wichtig Biodiversität und Nachhaltigkeit sind. Ein Engagement, das Generationen verbindet – und Zukunft sichert.

Junge Künste Engen e.V. (Region Hegau)

Ein Raum für Kreativität – und für persönliche Entwicklung. Der Verein stärkt junge Menschen, fördert Ausdruck und eröffnet neue Perspektiven. Neben Kunst und Handwerk geht es auch um Zukunft: Fähigkeiten entdecken, Selbstbewusstsein stärken, Perspektiven schaffen. Ein mutiges Kulturprojekt mit sozialem Anspruch und Zukunftsvision.



Alle Projekte (mit)erleben.



Musikverein Ebersweier (Region Offenburg)

Ein Konzert, das mehr ist als Musik: Vereinsmitglieder stehen gemeinsam mit Bewohnern der Lebenshilfe auf der Bühne und schaffen damit echte Begegnung und Teilhabe.

Hier wird Inklusion nicht nur gefördert, sondern spürbar gelebt – ob im Proberaum oder im ganzen Dorf. Ein Projekt, das zeigt, wie gut Inklusion klingen kann. ■

„Es ist sehr wichtig, dass solche Themen präsent und platziert werden.“

Musikverein Ebersweier, Gewinner Mitgliederaward

Was passiert wenn viele sagen: *ich mach mit!*

Engagement beginnt oft bei einer einzigen Entscheidung: Nicht wegsehen. Sondern anpacken. Was daraus entstehen kann, zeigt dieses Magazin. Menschen, die Verantwortung übernehmen. Projekte, die etwas verändern. Ideen, die wachsen, weil jemand den ersten Schritt gemacht hat. Und genau hier schließt sich der Kreis. Denn: Mitglied sein heißt: mitgestalten.

Kein Kunde. Sondern Teil der Idee.

Mitgliedschaft bei der Gestalterbank ist kein Zusatz. Sie ist das Prinzip. Eine Genossenschaft lebt davon, dass viele mitdenken, mitentscheiden, mitgestalten. Nicht die Größe zählt – sondern die Haltung dahinter. Als Genossenschaftsbank trifft die Gestalterbank wichtige Entscheidungen nicht allein – sondern gemeinsam mit ihren Mitgliedern. Jedes Mitglied hat eine Stimme. Unabhängig von der Höhe der Anteile. So entsteht das, was die Bank ausmacht: Nähe, Verantwortung und echtes Mitdenken aus der Region heraus.

**Dranbleiben. Mitdenken.
Verbunden sein.**

Die Newsletter der Gestalterbank
gestalterbank.de/newsletter

Was dabei zurückkommt.

Engagement ist keine Einbahnstraße. Und Mitgliedschaft auch nicht. Sie zahlt sich aus – ideell und ganz konkret:

- › **Dividende, die sich sehen lassen kann**
4 % Dividende in den letzten Jahren – und damit mehr als viele klassische Anlagen bieten.
- › **Mitentscheiden, was zählt**
Zum Beispiel beim Mitglieder Award des HerzenssachePreises.
- › **Zugang zu mehr**
Veranstaltungen, Vorteile, Angebote – exklusiv für Mitglieder.
- › **Ein Netzwerk, das trägt**
Menschen, Ideen, Perspektiven – direkt aus der Region.

Ein Perspektivwechsel
startet jetzt!

Perspektiven verändern heißt,
mitgestalten wie wir die Zukunft sehen.

Perspektiven entstehen durch Menschen,
die Verantwortung übernehmen, Chancen
erkennen und Wandel aktiv gestalten.

Genau diesen Ideen, Unternehmen und Per-
sönlichkeiten geben wir als Gestalterbank
gemeinsam mit unseren Mitgliedern Raum.

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

Gemeinsam Perspektiven schaffen

NACHHALTIG – FÜR DICH UND DEINE REGION.

VERANTWORTUNGSVOLL.

TATKRÄFTIG.

WIR WACHSEN ZUSAMMEN.

WIR GEHT NUR MIT DIR.

REGIONEN. GEMEINSCHAFT. GESTALTEN.

DIE STARKE GEMEINSCHAFT FÜR MEIN GUTES GEFÜHL.

WIR KANN MEHR.

MUT.

FÜREINANDER.

INSPIRATION.

Zu guter Letzt



LIEBE FARBE PINK ES TUT UNS LEID!

Wir nannten dich zu „girly“, zu „kitschig“, zu „schwach“. Dabei stehst du als kleine Ausprägung von Rot für Stärke und Entschlossenheit. Heute gehörst du uns allen – Girls wie Boys – und so viel ist klar:

Wir alle tragen Pink mit Stolz.


mafrost / magnific.com

Ein Perspektivwechsel
startet jetzt!

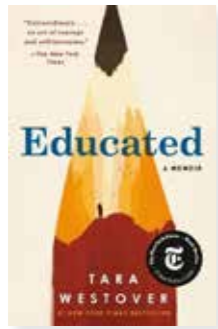
Perspektiven schaffen heißt,
sichtbar zu machen, was möglich ist.

Genau dafür steht unsere Community: für Austausch, Inspiration und gegenseitige Unterstützung.

Female Finance Nights, Yoga Sessions & more. Werde Teil unserer Community und verändere deine Perspektive mit uns.

 [femalefinanceclub.de](https://www.instagram.com/femalefinanceclub.de)
www.femalefinanceclub.de

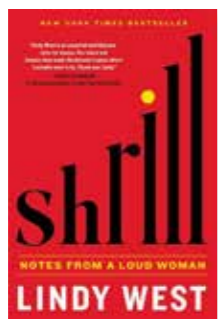
BÜCHER KÖNNEN DIE WELT
VERÄNDERN, WEIL SIE
UNS ZUERST VERÄNDERN.



Educated – Tara Westover
Die beeindruckende Geschichte einer Frau, die sich aus extremen Lebensumständen herausbildet und ihren eigenen Weg findet.



An erster Stelle bin ich Mensch! – Mandy Capristo
Eine persönliche Geschichte über Identität, Selbstwert und den Mut, sich selbst treu zu bleiben.



Shrill – Lindy West
Eine humorvolle und zugleich sehr persönliche Auseinandersetzung mit Selbstwert, Körperbildern und gesellschaftlichen Erwartungen.

LET'S READ!



Amanda Vick / unsplash.com

FEMINISMUS &
GESELLSCHAFTLICHE PERSPEKTIVEN



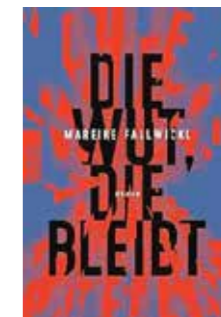
Unlearn Patriarchy
Eine Sammlung feministischer Perspektiven, die zum Nachdenken über gesellschaftliche Strukturen und Rollenbilder anregt.



Nemesis' Töchter – Tara-Louise Wittwer
Ein modernes feministisches Buch über Machtstrukturen, Rollenbilder und weibliche Selbstbestimmung.



Beklaute Frauen – Leonie Schöler
Ein Blick auf Frauen, deren Leistungen in der Geschichte oft übersehen oder anderen zugeschrieben wurden.



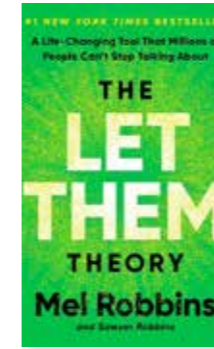
Die Wut, die bleibt – Mareike Fallwinkl
Ein Roman über gesellschaftliche Erwartungen an Frauen und die emotionalen Folgen ungleicher Rollenverteilungen.

BÜCHER, DIE UNS INSPIRIEREN.

Manche Bücher bleiben lange im Kopf. Weil sie Mut machen, neue Perspektiven eröffnen oder genau die Fragen stellen, die uns im Alltag begleiten. Wir haben in der Gestalterbank nachgefragt und die persönlichen Empfehlungen rund um Female Empowerment, Mindset und starke Lebensgeschichten gesammelt. Hier ist eine Auswahl von Büchern, die inspirieren, zum Nachdenken anregen – und manchmal auch den Blick auf die eigene Rolle verändern.

ME TIME ON

MINDSET, MUT & MENTAL HEALTH



Let Them – Mel Robbins
Ein kraftvoller Ansatz, um Erwartungen anderer loszulassen und mehr Gelassenheit im eigenen Leben zu finden.



Das Café am Rande der Welt – John Strelecky
Eine inspirierende Geschichte über Sinnfragen, Lebensziele und den Mut, das eigene Leben bewusst zu gestalten.



Magic Cleaning – Marie Kondo
Ein internationaler Bestseller darüber, wie Ordnung im Zuhause auch Klarheit im Leben schaffen kann.



Scheiß auf Yoga – Tania Söllner
Mach, was dich glücklich macht. Ein ehrliches Buch über den Bruch mit gesellschaftlichen Normen und die Kraft, den eigenen Weg zu gehen.

LEBEN, ALLTAG & NEUE PERSPEKTIVEN



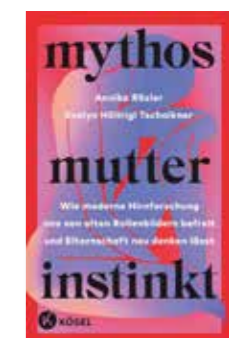
Das Buch, das du vor deiner Hochzeit lesen solltest – Saskia Schlemmer
Ein verständlicher Leitfaden zu rechtlichen und finanziellen Themen, die besonders für Frauen wichtig sein können.



Die Frau fürs Leben ist nicht das Mädchen für alles – Laura Fröhlich
Ein Buch über mentale Belastung im Familienalltag und darüber, wie Partnerschaft fairer gestaltet werden kann.



Fish! – Stephen C. Lundin
Ein ungewöhnliches Motivationsbuch: Die Geschichte zeigt, wie wichtig es ist, eine positive Lebenseinstellung zu haben. Spoiler-Alarm: Spaß am Job ist möglich.



Mythos Mutterinstinkt – Annika Rösler
Ein kritischer Blick auf gesellschaftliche Erwartungen an Mütter und die Realität moderner Elternschaft.



Lieber Weltfrauentag, Zeit für eine ehrliche Bestandsaufnahme

Blumen, warme Worte. Vielleicht noch eine Schachtel Pralinen. Ein freundliches „Heute ist euer Tag“. Klingt nett – und Wertschätzung ist wichtig.

Doch Gleichberechtigung beginnt nicht am 8. März – und endet dort auch nicht. Also haben wir uns gedacht: Wenn der Weltfrauentag schon regelmäßig an die Tür klopft, dann nehmen wir ihn doch einmal unter die Lupe – und gehen gemeinsam mit Sandra Wörner, Bereichsleiterin bei der Gestalterbank, in eine kleine Bestandsaufnahme.

Keine große Grundsatzdebatte, sondern die einfache Frage: Wo stehen wir wirklich?



„Der Weltfrauentag schafft Sichtbarkeit – und das ist wichtig“, sagt Sandra Wörner. „Aber er zeigt auch, dass viele Themen noch nicht selbstverständlich sind.“

Seit 1911 wird der Weltfrauentag gefeiert – entstanden aus der Forderung nach gleichen Rechten für Frauen, nach politischer Teilhabe und fairen Arbeitsbedingungen. Mehr als ein Jahrhundert später hat sich vieles verbessert. Frauen sind heute Teil aller Branchen und Berufe, sie führen Unternehmen, prägen Politik und Gesellschaft. Und trotzdem zeigen die Zahlen: Ganz erledigt ist das Thema noch nicht. „Frauen sind in Führungsrunden oft noch in der Minderheit. Ich nehme das im Alltag nicht ständig bewusst wahr, aber bei vielen Businessveranstaltungen sieht man dieses Bild immer wieder“, sagt Sandra.

„ICH BIN STOLZ AUF MEINEN WEG – GLEICHZEITIG WÜNSCHE ICH MIR, DASS ES IRGENDWANN NICHTS BESONDERES MEHR IST.“

Besonders ist dabei nicht nur die Position, sondern die Wahrnehmung. Denn Gleichberechtigung auf dem Papier ist das eine – gelebte Augenhöhe das andere. „Frauen haben manchmal immer noch die Herausforderung, in einer Führungsposition auf Augenhöhe wahrgenommen zu werden“, erklärt sie. Ein Beispiel sei die Kommunikation in Meetings: „Männer erheben laut und bestimmt das Wort – das wird als klar und durchsetzungsstark interpretiert. Tun Frauen das Gleiche, wird es hinterfragt.“ Aber: Sandra hat ihren Weg gefunden – ohne sich zu verbiegen. „Der Weltfrauentag ist für mich kein Anlass, mit dem Finger auf irgendwen zu zeigen“, betont Sandra. „Er ist eher eine Einladung, ehrlich hinzuschauen: Was funktioniert schon gut – und wo können wir noch besser werden? Er erinnert uns daran, dass Gleichberechtigung kein Projekt mit Enddatum ist, sondern ein Prozess.“

Wichtig ist, dass wir dranbleiben – konstruktiv, offen und miteinander.“ Denn gerade in der Arbeitswelt hat sich in den vergangenen Jahren viel bewegt. Flexible Arbeitsmodelle, neue Führungsansätze und ein wachsendes Bewusstsein für Vielfalt verändern Unternehmenskulturen spürbar. „Unternehmen merken zunehmend, dass gemischte Teams besser funktionieren“, erklärt Sandra.

„Unterschiedliche Perspektiven führen oft zu besseren Entscheidungen – das ist nicht nur eine Frage der Gleichberechtigung, sondern auch der Qualität.“ Rufen wir uns in Erinnerung: Vieles, was heute selbstverständlich wirkt, wurde vor wenigen Jahrzehnten noch hart erkämpft: Zugang zu Bildung, berufliche Möglichkeiten, politische Mitsprache.

Sind wir jetzt also an einem Punkt angelangt, an dem uns nur noch „Altlasten“ ausbremsen?

„Eine große Hürde sind veraltete Strukturen in der Familien- und Rentenpolitik – das Ungleichgewicht bei der Elternzeit, die Teilzeitfalle, das Ehegattensplitting und die daraus resultierende Rentenlücke. Finanzielle Abhängigkeit entsteht nicht über Nacht. Sie wächst über Jahre – oft schleichend und ohne böse Intention. Doch Teilzeit, Karriereunterbrechungen oder unterschiedliche Gehaltsentwicklungen führen dazu, dass Frauen im Schnitt weniger Vermögen aufbauen und niedrigere Rentenansprüche haben.“ Die Folgen reichen von der sogenannten Rentenlücke bis hin zum Risiko von Altersarmut. Genau hier sieht Sandra einen wichtigen Ansatzpunkt: Wissen und Eigenverantwortung. „Finanzielle Unabhängigkeit beginnt mit Transparenz. Es geht nicht darum, alles allein zu regeln. Aber wer zum Beispiel weiß, wie Vermögensaufbau funktioniert, die eigene Altersvorsorge frühzeitig im Blick hat und generell finanzielle Entscheidungen bewusst selbst trifft, gewinnt Handlungsspielraum. Und Handlungsspielraum bedeutet Sicherheit.“

Die ehrliche Bestandsaufnahme fällt also weder pessimistisch noch euphorisch aus – eher realistisch. Es gibt Fortschritte. Es gibt noch Herausforderungen. Und es gibt viele Menschen, die sich für Verbesserungen stark machen. Denn Blumen sind nett. Aber echte Gleichstellung zeigt sich nicht mit einem Strauß am 8. März. Sondern im 365-tägigen Alltag.

**LIEBER WELTFRAUENTAG:
DANKE FÜR DIE ERINNERUNG.
WIR BLEIBEN DRAN.**

SOLLTE MAN ALS UNTER- NEHMERIN ERSETZBAR SEIN?



Zur Person

Unternehmerin, Coach und Netzwerkerin mit Weitblick: Seit über 20 Jahren begleitet Jasmin Biermann-Gässler Menschen und Unternehmen durch Veränderungen. Ihr Motto: „Was ein Mensch braucht, ist jemand, der ihm hilft, das zu tun, wozu er fähig und willens ist.“

Für viele Gründerinnen scheint das undenkbar. Doch Jasmin Biermann-Gässler hat genau daraus ein Prinzip gemacht – und damit ihr Unternehmen grundlegend verändert.

Jasmin Biermann-Gässler hatte ihr Unternehmen bereits aufgebaut, Mitarbeiter eingestellt und sich Gedanken gemacht, wie sie Mutterschaft und Unternehmertum verbinden kann. Dann kam ihr Sohn zur Welt. Und acht Tage später stand eine Mitarbeiterin vor ihr. „Ich wollte es dir vorher nicht sagen, weil ich deine Schwangerschaft nicht gefährden wollte. Aber ich habe einen anderen Job angenommen.“ Jasmin war gerade Mutter geworden – und plötzlich fehlte eine der wichtigsten Personen im Unternehmen. Der Moment traf sie mitten ins Herz. „Ich wollte heulen, mich in tausend Teile zerlegen.“

Aufgeben kam nicht in Frage. Also arbeitete sie weiter. Acht Tage nach der Geburt. In Vollzeit. Nicht, weil es leicht war. Sondern weil da die Verantwortung war: Für ihr Unternehmen. Für ihre Mitarbeitenden. Für die Familien dahinter. Genau in dieser Situation stellte sie sich eine neue Frage: Wie kann ich mich als Unternehmerin ersetzbar machen? Die Antwort: Nicht durch eine einzelne Person. Sondern durch Strukturen. Durch viele kleine Bausteine, die zusammen ein System bilden.

Das bedeutet konkret, das Wissen, Verantwortung und Aufgaben auf mehrere Schultern verteilt werden. Nicht an eine einzige Stellvertretung. Sondern ein System, welches auffängt. Diese Struktur veränderte ihr Unternehmen komplett. Und innerhalb von fünf Jahren entwickelte sich daraus eine massive Wachstumsgeschichte. „Von 2014 bis 2019 haben wir Umsatz und Personal versiebenfacht.“ Darauf ist sie stolz. Auf das Ergebnis – und besonders auf den Weg dorthin. Denn Krisen gehören zum Unternehmerleben. Finanzkrise. Corona. Personalausfälle.

Biermann hat eine Haltung dazu: Vor ihrem Büro steht ein Stier im Sturm. Darunter ein Satz: „Inmitten des Chaos und der Unsicherheit eines Sturms finden wir unsere innere Stärke und Entschlossenheit.“ Denn Kraft entsteht genau dort, wo Aufgeben eigentlich am nächsten wäre.

DREI DINGE, DIE JASMIN AUS KRISEN GELERNT HAT:

01

**UNTERNEHMERINNEN
MÜSSEN NICHT
UNERSETZLICH SEIN.**

Ein starkes Unternehmen entsteht, wenn Verantwortung, Wissen und Aufgaben auf mehrere Schultern verteilt sind.

02

**KRISEN ZEIGEN DIR
FÄHIGKEITEN, VON
DENEN DU NICHT
WUSSTEST, DASS DU
SIE HAST.**

Mehrfach stand ihr Unternehmen wirtschaftlich unter Druck. Jedes Mal entstand daraus eine neue Lösung.

03

**STÄRKE ENTSTEHT
IM STURM.**

Nicht durch Weglaufen, sondern durch Standhalten. „Jede Krise hat mich dazu gebracht, Dinge aus mir herauszuholen, von denen ich nie dachte, dass ich die Kraft dazu habe.“

EIN MANIFEST FÜR FRAUEN, DIE SICH NICHT VERBIEGEN



Zur Person

Juristin, Speakerin und Unternehmerin mit klarer Haltung: Dorela Kress ist Gründerin der Kanzlei kresshatrecht, Fachanwältin für Bank- und Kapitalmarktrecht und ermutigt Frauen, sichtbar zu sein und ihren eigenen Stil zu leben.

ICH BIN ANWÄLTIN.

Ich arbeite in Rechtsgebieten, in denen Frauen immer noch deutlich unterrepräsentiert sind. Je nach Statistik liegt der Frauenanteil im Bank- und Gesellschaftsrecht bei etwa 20 bis 30 Prozent. Und lange Zeit habe ich geglaubt, ich müsste die männliche Version meiner selbst sein, um dort bestehen zu können. Härter auftreten. Tougher reden. Mich anpassen – in Sprache, Auftreten, Kleidung.

Das war ein Fehler.

Irgendwann habe ich gemerkt, dass ich so nicht glücklich werde. Aber ich wusste auch: Ich will diesen Beruf noch lange machen. Also habe ich entschieden, ihn als ich selbst zu machen. Als Dorela. Mit Temperament. Mit Klarheit. Und als Frau. Und genau das wollte ich nicht länger verstecken.



**ICH BIN GERNE FRAU.
UND ICH VERBIEGE
MICH NICHT.**

Das war mein Gamechange.

Als ich aufhörte, jemand anderes sein zu wollen, wurde ich freier. Selbstbewusster. Und plötzlich wurde ich für Vorträge gebucht – auch von denjenigen, die man früher als „harte Jungs“ bezeichnet hätte. Ich durfte ihnen etwas beibringen. Und das war der Moment, in dem ich verstanden habe:

DAS SYSTEM IST NICHT ALLEIN UNSER GEGNER.

Es ist unsere eigene Selbstkritik. Wir zweifeln. Wir denken, wir brauchen noch die eine Ausbildung, noch den einen Titel, noch mehr Erfahrung, noch mehr Vorbereitung. Während wir überlegen und optimieren, sind andere längst losgelaufen.

Deshalb:

Hört auf, euch zu verbiegen. Hört auf, zu warten. Hört auf, euch gegenseitig klein zu machen. Wir Frauen können etwas, das unglaublich stark ist. Es liegt in unserer Geschichte, in unserer Art, in unserer DNA: Wir reden. Wir vernetzen. Wir unterstützen. Wir bringen Menschen zusammen. Wenn wir anfangen, genau das bewusst zu nutzen, entsteht etwas Großes. Etwas, das wir nicht länger verstecken sollten.

Storytime mit Madeleine Blessing,
Leiterin Gewerbekunden der Gestalterbank

Zur Person

Finanzexpertin mit Erfahrung und klarem Blick für Menschen: Seit über 11 Jahren bei der Gestalterbank, begleitet Madeleine heute Unternehmen vertrauensvoll und auf Augenhöhe in die Zukunft.

5

TIPPS ZUR UNTERNEHMENS- GRÜNDUNG

Madeleine Blessing begleitet Gründerinnen und Gründer aus Bankensicht. Ihre Perspektive ist klar, ehrlich – und vor allem ermutigend. Ihre fünf wichtigsten Tipps hat sie für uns zusammengestellt:

01

DIE PERSÖNLICHKEIT IST ENTSCHEIDEND

„Es steht und fällt mit dem persönlichen Willen.“ Leidenschaft, Durchhaltevermögen und Motivation sind kein Soft Skill, sondern die Basis jeder Gründung. Motivation, persönlicher Wille und echte Leidenschaft für das eigene Vorhaben sind die Basis, um auch schwierige Phasen zu überstehen. Fachliches Know-how ist wichtig – aber ohne innere Überzeugung wird es schwierig.

03



DER BUSINESSPLAN IST KEIN BANK-DOKUMENT – SONDERN EUER KOMPASS

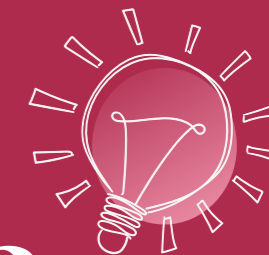
Auch wenn er oft ungeliebt ist: Der Businessplan hilft bei Gesprächen mit der Bank – und wichtiger noch: er hilft Gründerinnen, sich selbst zu orientieren. Wo stehe ich? Wo will ich hin? Wo muss ich gegensteuern oder nachjustieren?

05



NETZWERK SCHLÄGT EINZELKAMPF

Selbstständigkeit ist selten geradlinig. Höhen und Tiefen gehören dazu. Umso wichtiger ist ein gutes Netzwerk: Steuerberatung, Unternehmensberatung, Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern bieten wertvolle Unterstützung – besonders in der frühen Phase. Externe Expertise hilft, Ideen zu prüfen und Planungen zu schärfen. Niemand muss alles allein wissen.



02

KENNT EUREN MARKT – WIRKLICH

Gründerinnen sollten nicht nur ihre Idee lieben, sondern auch genau wissen, wie ihr Umfeld funktioniert: Wer sind die Kundinnen und Kunden? Wer sind die Wettbewerber? Wie funktionieren Lieferketten und Märkte? Fachliches Know-how und Marktverständnis machen aus einer Idee ein tragfähiges Geschäftsmodell. Denn: Gründen heißt nicht Träumen – sondern Verstehen.

04

NACHFOLGE IST EINE ECHTE ALTERNATIVE ZUR NEUGRÜNDUNG

Nicht jede Selbstständigkeit beginnt bei null. Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens kann schneller gehen und manchmal weniger Risiko bedeuten. Der Vorteil: Es gibt bereits Zahlen, Strukturen und ein etabliertes Geschäftsmodell, auf dem aufgebaut werden kann – oft begleitet von der Erfahrung der bisherigen Eigentümer. Ein unterschätzter Weg.



**UNTERNEHMERIN ZU SEIN
BEDEUTET NICHT, HÄRTER
ZU WERDEN.**

SONDERN BEWUSSTER.

Ich nehme jede und jeden einzelnen meiner Mitarbeitenden so, wie sie oder er ist. Und das war Herausforderung Nummer 1 für mich. Was mir geholfen hat, war ein Schritt, den ich heute jeder Gründerin ans Herz legen würde: Ich habe mir Hilfe geholt. Ich hatte schon vorher eine Therapeutin. Und irgendwann habe ich gemerkt: Ich brauche jemanden, der mit mir über Gründung spricht. Über Verantwortung. Über Druck. Über Führung. So bin ich ins Coaching gekommen. Und ich sage heute ganz klar: Jede Unternehmerin sollte so etwas haben. So selbstverständlich wie einen Hausarzt.

Ich habe angefangen, mich weiterzubilden. Steuer-Themen. Business School für Gastronomie. Nicht, weil ich es musste – sondern weil ich verstanden habe, dass ich mich entwickeln muss, wenn mein Unternehmen wächst. Gastronomie ist ein extremes Feld. Viele brennen aus. Viele verlieren sich. Viele arbeiten sieben Tage die Woche jahrelang durch. Mein Vater hat das gemacht. Elf Jahre lang. Aber das kann nicht der Maßstab sein. Ich will nicht erfolgreich sein um jeden Preis. Ich will nicht ein Unternehmen führen, das mich auffrisst. Heute weiß ich: Führen heißt nicht, alles auszuhalten. Führen heißt, sich selbst ernst zu nehmen. Und wenn ich heute zurückblicke, dann ist das meine wichtigste Erkenntnis: Unternehmerin zu sein bedeutet nicht, härter zu werden. Sondern bewusster. ■

Ich sage das ganz offen: Ich habe nächtelang geweint. Nicht, weil ich die Arbeit nicht liebe. Nicht, weil ich gescheitert bin. Sondern weil ich gemerkt habe, dass Unternehmertum etwas mit mir macht. Ich bin sensibler, als viele von mir denken würden. Und plötzlich steht man dazwischen – zwischen Menschen, die alle eigene, unterschiedliche Bedürfnisse haben.

Der eine möchte, dass das Glas links steht. Die andere, dass die Tasse rechts steht. Und man selbst steht als Chef in der Mitte. Es gab Tage, da bin ich einfach gegangen. Nicht aus Gleichgültigkeit. Sondern weil ich mir dachte: Die Kinder vertragen sich schon wieder. Und dann gab es einen Tag, an dem eine neue Mitarbeiterin zu mir sagte, sie sei es gar nicht gewohnt, dass sie so emotionale Gespräche mit ihrer Chefin führen könnte. Da habe ich erstmal kurz reflektiert und überlegt, ist das normal, ist das etwas Gutes?

Ich bin zu dem Entschluss gekommen:
Es ist gut.



Zur Person

Pâtissière mit italienischen Wurzeln und großer Leidenschaft für Genuss: Luisa Zerbo lebt ihre Liebe zum Backen und Kochen. Bekannt wurde sie als Finalistin der TV-Kochshow THE TASTE.

 [oniundlu](#)

BACKEN WAR DER TRAUM – FÜHREN IST DIE REALITÄT

Als Luisa gründet, denkt sie an **Rezepte, Konzepte, Räume. Nicht an Tränen. Nicht an Personalgespräche. Nicht an „zwischen den Stühlen stehen“.** Heute führt sie **25 Mitarbeitende** und hat gerade ihre zweite oni&lu Location in Villingen-Schwenningen eröffnet. **Der Weg dahin? Kein Zuckerschlecken. Aber lest selbst – denn Luisa nimmt euch mit und gibt einen unvergleichbar ehrlichen und hautnahen Einblick.**

“ Ich habe schon früh gearbeitet. Sehr früh. Mit 14, 15 Jahren stand ich schon in der Gastronomie. Während andere Ferien hatten, hatte ich Schichten. Während andere Wochenenden hatten, stand ich im Service. Das war normal für mich. Ich kannte es nicht anders. Vielleicht ist das auch der Grund, warum ich nie gedacht habe, dass Arbeit mich irgendwann überfordern könnte. Als ich gegründet habe, wusste ich, was auf mich zukommt. Dachte ich. Lange Tage. Sechs Tage die Woche. Verantwortung. Druck. Das alles kannte ich. Was ich nicht kannte, war, Menschen zu führen. Ich bin mit fünf Vollzeitkräften gestartet. Ja, Vollzeit. Direkt.



ICH WURDE VON EINER UNTERNEHMERIN ZUR ERZIEHERIN. DIE HERAUSFORDERUNG AUF JEDEN EINZELNEN CHARAKTER EINZUGEHEN, DAS IST DIE CHALLENGE.

HEUTE SIND ES 25 MITARBEITENDE

Und irgendwann habe ich gemerkt:
Ich backe nicht mehr nur.
Ich organisiere nicht nur.
Ich bin auch für Menschen verantwortlich.
Verschiedenste Personen, die alle ihre Themen haben.
Für Konflikte. Für Erwartungen. Für Unsicherheiten.





Ich breche ab. Und ich gründe.
Mit 24 Jahren. In einem Markt, der voll ist.
Mit vielen Fotograf:innen.
Mit viel Vergleich.



DURCHBRUCH

Ich spezialisiere mich.
Neugeborenenfotografie.
Zur richtigen Zeit.
Am richtigen Ort.
Und es läuft.



Später merke ich: Es geht nicht nur um Stil.
Nicht um Preise. Nicht um das Studio.

**DAS EINZIGE WAS
MICH WIRKLICH
UNTERSCHIEDET, BIN
ICH SELBST!**

Storytime mit Lisa Schneider,
Gründerin & Inhaberin Lichtzauber Fotografie

EINFACH MAL
MACHEN —
ES KÖNNTE
RICHTIG
GUT
WERDEN

Zur Person

Fotografin, Zweifachmama und Mentorin mit Feingefühl: Lisa Schneider stärkt Frauen und Familien mit emotionalen Bildern – im Bereich der Neugeborenen- und Familienfotografie und der Boudoir-Fotografie.

 [lichtzauberfotografie](#)

Ich wusste immer was ich werden will:

FOTOGRAFIN

Es gab keinen Plan B. Auch wenn viele ihn mir einreden wollten. Während der Ausbildung melde ich ein Kleingewerbe an. Ehrlich gesagt nicht aus Mut. Sondern, weil das Geld sonst nicht reicht. Das ist mein erster Schritt. Keine große Entscheidung. Einfach notwendig.

Nach der Ausbildung kommen die Zweifel. Von außen. Und irgendwann auch von mir selbst.

Ich beginne eine zweite Ausbildung. Grafikdesign. Das klingt sicherer. Nach drei Monaten weiß ich: Das bin ich nicht.

ZWEIFEL





Nikol Kontas und Romina Auers Atelier ist Anlaufstelle für Bräute aus Süddeutschland und der Schweiz, die auf der Suche nach einem ganz besonderen Brautkleid sind.

Nikol

Nikol studierte Mode- & Designmanagement an der AMD und bringt umfassende Erfahrung aus dem Mode- und Einkaufsmanagement mit.

Romina

Romina versteht es als Make-up Artist, Social Media Managerin und ehemaliges Werbegesicht, Ästhetik und Kommunikation authentisch zu verbinden.

ZU BEGINN

Corona ist da.
Und eigentlich spricht alles dagegen.

HEUTE

Corona ist ein eigenes Kapitel im Businessplan. Was passiert, wenn wieder ein Lockdown kommt? Wie führen wir den Shop trotzdem weiter?

ZU BEGINN

Der Termin bei der Bank.
Der Kredit. Der vielleicht entscheidende Schritt. Und natürlich ist man nervös.

HEUTE

Der Businessplan gibt Sicherheit.
Man hat Antworten auf Fragen:
Zum Standort. Zum Markt. Zu Risiken.
Und man kann sagen: Das ist unsere Vision. Aber wir wissen auch, welche Herausforderungen es gibt. Authentisch sein. Ehrlich sein. Auch über Risiken sprechen. Das ist der Schlüssel.

ZU BEGINN

Zwei starke Persönlichkeiten.
Kann das funktionieren?

HEUTE

Genau das ist unsere Stärke.
Wir denken unterschiedlich.
Wir gehen Themen unterschiedlich an.
Und landen dadurch nicht in einer Einbahnstraße.

A WOMEN WITH MONEY HAS CHOICES.

Storytime mit Nikol Konta & Romina Auer,
Gründerinnen & Inhaberinnen des
Brautateliers „La belle mariée“

WARUM NICHT JETZT?!



Es ist Dezember 2020 und eine Pandemie stellt die Welt auf den Kopf. Draußen ist es still. Zu still. Geschäfte schließen, Zukunftspläne werden verschoben, Hochzeiten werden reihenweise abgesagt. Und doch sitzen in genau diesem Moment Nikol und Romina am Tisch beisammen. Zwei Frauen, ein Gedanke: Was wäre, wenn sie es jetzt einfach machen? „Wir hatten beide diesen Traum: Ein Brautatelier, das anders ist. Persönlich. Stilvoll. Nahbar. Aber Träume lassen sich leicht träumen – und schwer rechnen. Also begannen wir zu schreiben. Nicht über Stoffe oder Schnitte. Sondern über Zahlen. Statistiken. Risiken. Und am Ende hatten wir unseren Business-Plan. Es fühlt sich an, als würde man dem eigenen Traum beim Erwachsenwerden zusehen ...“



ZU BEGINN

Wir haben diese Vision.
Ein Atelier. Brautkleider.
Emotionen. 200 glückliche Bräute.
Wir sehen uns eigentlich schon
dort stehen. Fertig eingerichtet.
Alles perfekt.

HEUTE

Wir wissen: Genau da
beginnt der schwierigste Teil.
Den Traum in die Realität bringen.

ZU BEGINN

Warum nicht einfach loslegen?
Warum nicht einfach machen?

HEUTE

Weil man sich mit Dingen beschäftigen muss,
die einem nicht im Traum in den Sinn kommen.
Zahlen. Statistiken. Marktforschung. Wie groß
ist unser Einzugsgebiet? Wie viele Paare
heiraten hier überhaupt? Wer ist unsere
typische Braut? Und: Wie unterscheiden wir
uns von der Konkurrenz?

ZU BEGINN

Der Businessplan wirkt wie eine Hürde.

HEUTE

Er ist unser Kompass. Alles auf Papier:
Unsere Vision. Unsere Ideen. Unsere Chancen.
Aber auch unsere Risiken.

Und das Wichtigste: Man muss ehrlich mit sich selbst
sein. Wo sind unsere Stärken? Wo sind unsere Schwä-
chen? Übrigens: Der Businessplan liegt immer noch auf
dem Tisch. Er ist kein starres Dokument.
Er wächst mit unserem Unternehmen. Und wir schauen
immer wieder rein: Was haben wir damals geplant?
Was ist wirklich passiert? Was müssen wir anpassen?

BUSINESSPLAN





**EIGENTLICH
WAR ALLES
ANDERS
GEPLANT.**

Lena Zimmermann arbeitete im Seniorenheim. Eine Ausbildung in der Pflege war bereits so gut wie beschlossen. Doch irgendetwas fehlte. Aufgewachsen ist sie in einem Dorf, durch das viele Langholztransporte fahren. Ihr Vater ist LKW-Fahrer. All das hatte für sie bis dato keine Bedeutung, erinnert sie sich: „Ich war immer das ‚normale‘ Mädchen. Ich habe mit Barbies gespielt, mit Puppen. Von LKWs oder Autos wollte ich nichts wissen.“

Der entscheidende Impuls kam von außen. Die damalige Freundin ihres Bruders sagte einen Satz, der alles veränderte: Vielleicht würde es zu ihr passen, Lastwagen zu fahren. „Die hat mir so einen richtigen Floh ins Ohr gesetzt“, lacht Lena. Aus dem Floh wird ein Praktikum. Direkt am ersten Tag ging es in den Wald – und da war die Erkenntnis. „Ich war total fasziniert. Mir war das gar nicht bewusst – LKWs im Wald. Ich liebe Natur. Ich will das machen.“

Leidenschaft mit Zugkraft: Lenas Liebe zu Natur & Maschine ist begeisternd. Auf ihrem Instagram-Kanal *LaschderLena* folgen ihr mittlerweile über 48.000 Menschen.

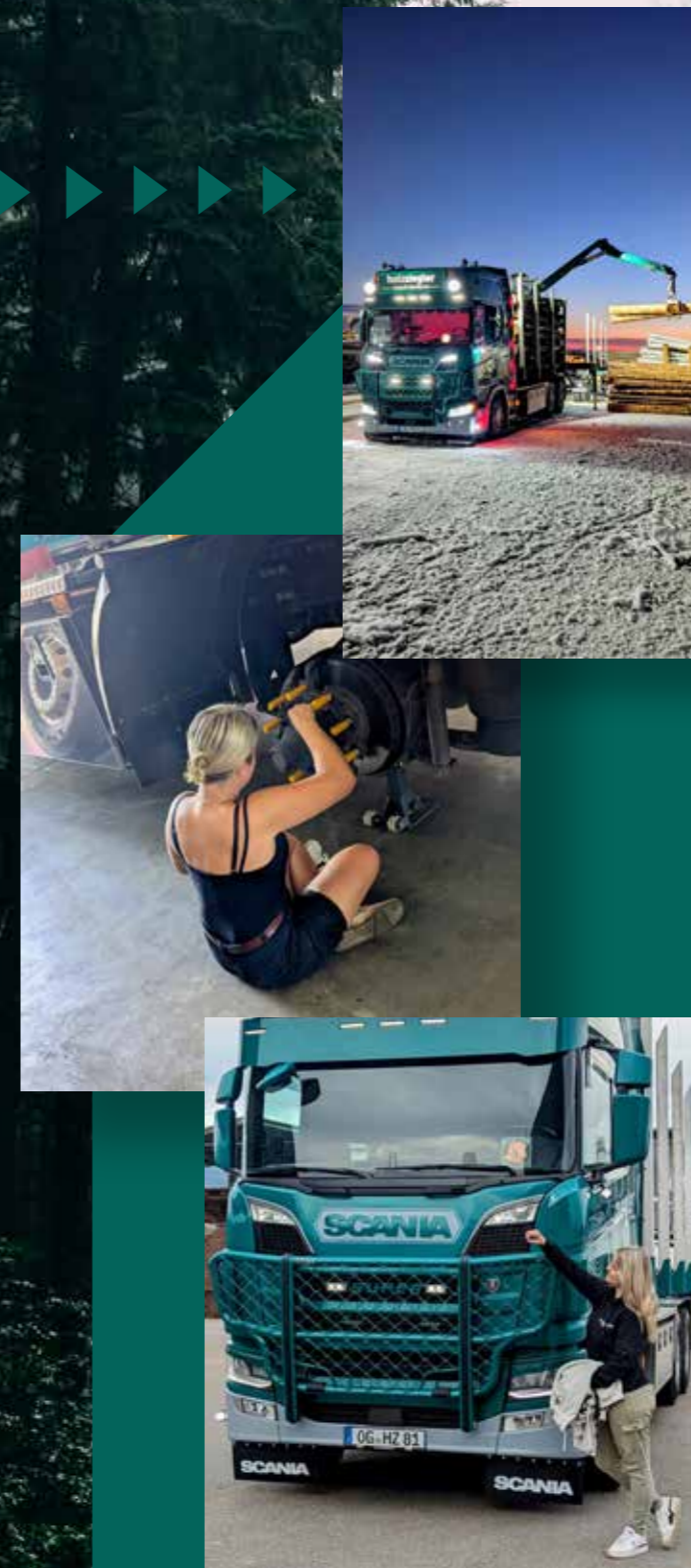
**LENAS ENTSCHEIDUNG:
EIN WEG ÜBER STOCK UND
STEIN.**

Also beginnt Lena die Ausbildung zur Berufskraftfahrerin mit knapp 17 Jahren. Als einzige Frau in der Klasse. Von heute auf morgen drehte sich ihre Welt nur noch um Maschinen, Werkzeuge und Technik. „Ich habe am ersten Tag schon gedacht: Scheiße, das schaffst du nicht“, gibt sie heute zu. Doch statt aufzugeben, wurde sie neugierig. Las abends die Bücher, auf die sie schon sehnsüchtig gewartet hatte, schrieb jedes neue Fachwort auf. Sie wollte verstehen, worüber die anderen sprachen. Und der Druck war groß. Denn ein Lehrer ließ sie spüren, dass sie dort nicht willkommen war. „Er hat immer gesagt, Frauen gehören nicht in diesen Job.“ Aufgeben war trotzdem keine Option. „Ich wollte ihm zeigen, dass er mir keine reinwürgen kann.“

WO EIN WILLE IST.

Am Ende der Ausbildung verlässt Lena die Berufsschule als Jahrgangsbeste. Heute fährt Lena Rundholztransporte im Schwarzwald – allein im Wald. Ihr Job ist, wovor viele größten Respekt haben: die Königsklasse.

**„ES WAR IMMER SO
EIN KICK, DER NOCH
GEFEHLT HAT.
IRGENDWAS, WO
NOCH SO DER REIZ
DA WAR.“**



LaschderLena

5

LEARNINGS

**1
DER UNGEWÖHNLICHE
WEG IST MANCHMAL DER
RICHTIGE**

Der Beruf der LKW-Fahrerin war nie mein Plan. Erst ein Praktikum im Wald hat alles verändert.

**2
ZWEIFEL GEHÖREN ZUM
ANFANG DAZU**

Am ersten Tag in der Berufsschule dachte ich selbst, dass ich es nicht schaffen würde.

**3
NEUGIERDE SCHLÄGT
UNWISSENHEIT**

Ich schrieb jedes Fachwort auf und arbeitete mich selbst in die Technik ein.

**4
KRITIK KANN
EIN MOTOR SEIN**

Als mir gesagt wurde, Frauen gehörten nicht in diesen Beruf, wurde das für mich zum Ansporn.

**5
LEIDENSCHAFT IST
DER BESTE TREIBSTOFF.**

Heute investiere ich viel Zeit, Geld und Energie in meinen LKW – weil ich meinen Job liebe.

Storytime mit Lena Zimmermann,
Berufskraftfahrerin & Influencerin

▶ ▶ ▶

Lenas Arbeit beginnt dort, wo viele Straßen enden. Im Wald. Nur das Knacken der Äste, das Rauschen der Bäume und das tiefe Brummen eines Motors durchbrechen die natürliche Ruhe. Auf ihrem Instagram Account *@LaschderLena* begleiten sie täglich zehntausende Menschen mitten hinein in den tiefsten Schwarzwald. Hier draußen gibt es oft Empfang, keine Kollegen, keine Werkstatt um die Ecke. Nur sie. Und ihr Fahrzeug. Routiniert lädt sie schwere Holzstämme auf, sichert sie und bringt sie später zu den Sägewerken der Region. Ein Job, der volle Konzentration verlangt, denn hier draußen muss jeder Handgriff sitzen.

„Das ist die Königsklasse.“ - So haben es ihr viele gesagt. Und gleich hinterher: Dass sie das wahrscheinlich nicht schaffen würde. Aber da lagen sie alle falsch ...

ICH WOLLTE ETWAS KRASSES MACHEN

Zur Person

Berufskraftfahrerin mit Leidenschaft und Schwarzwaldmädel durch und durch: Mit 500 PS auf der Straße und auf Social Media begeistert Lena Zimmermann mit Authentizität und Bodenständigkeit.

 [LaschderLena](#)

DER NICHT SO KLEINE UNTERSCHIED.



Andrea Hartmair spricht über ein Thema, von dem viele Frauen noch nie gehört haben: *Motherhood Penalty*. Es beschreibt die oftmals ernüchternde wirtschaftliche Realität hinter der Familiengründung.

„Wenn man davon ausgeht, dass Frau und Mann zwei Kinder bekommen, verdienen Frauen in Westdeutschland im Laufe ihres Lebens etwa 0,6 Millionen Euro – Männer dagegen etwa 1,6 Millionen. Das macht eine Million Euro Unterschied.“

Die gute Nachricht: Das geht auch anders. Andrea Hartmair teilt drei Gedanken, inspiriert von ihrem persönlichen Weg, worüber Paare einmal sprechen sollten.

01 GLEICHBERECHTIGUNG BEGINNT LANGE VOR DEM ERSTEN KIND

Für Andrea Hartmair beginnt finanzielle Gleichberechtigung nicht erst mit der Geburt eines Kindes. „Eigentlich beginnt es schon in der romantischen Phase, wenn ich mir den Partner vielleicht für das Leben oder für die Familie aussuche.“ Denn viele Entscheidungen, die später finanzielle Folgen haben, werden früh getroffen – oft unausgesprochen. Wer arbeitet wie viel? Wer reduziert, wenn Kinder kommen? Und wie wird das finanziell ausgeglichen? Andrea sagt heute rückblickend: Diese Gespräche müssten viel früher geführt werden. Auch rechtliche Regelungen könnten dazugehören. „Für mich geht zum Beispiel auch ein Ehevertrag in diese Richtung.“ Nicht als Zeichen von Misstrauen, sondern als Möglichkeit, Verantwortung fair zu verteilen. „Im besten Fall habe ich einen Ehevertrag und brauche ihn nie – aber für den Fall der Fälle ist alles geregelt.“

Zur Person

Kommunikationsexpertin, ManagerMama und Netzwerkerin mit Leidenschaft: Die Zwillingmama bringt Unternehmen und Führungskräfte mit Kreativität, Energie und Herzblut zum Leuchten.

02 KARRIERE UND KINDER BRAUCHEN VOLLES COMMITMENT

Andrea Hartmair wurde mit 36 Mutter von Zwillingen. Bis dahin hatte sie bereits viele Jahre gearbeitet und Führungsverantwortung übernommen. Als ihre Kinder geboren wurden, war für sie klar: Sie möchte beides. „Wenn ich Mama bin und Karriere machen will – also die schönste Doppelrolle der Welt leben –, dann muss ich das wirklich wollen.“ Denn Vereinbarkeit passiert nicht einfach. Sie entsteht durch Entscheidungen. Andrea organisierte sich bewusst Unterstützung – weil ihre Familie weit entfernt lebte und ein Netzwerk vor Ort zunächst fehlte. Haushaltshilfe. Kinderbetreuung. Babysitter. „Ich hatte teilweise drei Babysitter gleichzeitig, weil immer mal jemand krank oder im Urlaub war.“

In den ersten Jahren investierte sie ihr komplettes Gehalt in diese Unterstützung. Für sie war das eine bewusste Investition – in ihre berufliche Zukunft. Denn hätte sie ihre Position damals aufgegeben, hätte jemand anderes sie übernommen.

„ES GEHT NICHT DARUM, ALLES GLEICHZEITIG PERFEKT ZU MACHEN.“

Buchtipps

Andrea Hartmair hat über ihre Erkenntnisse auch einen Ratgeber geschrieben. Mit Begeisterung und Leidenschaft die Doppelrolle als Mutter und karrierebewusste Frau leben – darum geht es in ihrem Buch.



03 VEREINBARKEIT BEDEUTET: KLARE ENTSCHEIDUNGEN STATT SCHLECHTEM GEWISSEN

Heute folgt Andrea Hartmair einem einfachen Prinzip. Fokus. Wenn sie arbeitet, arbeitet sie. Wenn sie Zeit mit ihren Kindern verbringt, dann mit voller Aufmerksamkeit. Für Andrea ist Vereinbarkeit deshalb kein Balanceakt, sondern ein System aus Entscheidungen, Organisation und Unterstützung. Oder anders gesagt: Es geht nicht darum, alles gleichzeitig perfekt zu machen. Sondern darum, bewusst zu entscheiden, was man wirklich will.





Was können wir voneinander lernen? Auf den nächsten Seiten teilen mutige Frauen ihre Perspektiven. Freut euch auf ehrliche Geschichten, starke Learnings, persönliche Tipps und jede Menge Inspiration.



STORYTIME!





MEIN WICHTIGSTER RAT IST: TRAUT EUCH ETWAS ZU UND HALTET AN EUREN ZIELEN FEST.

Dein eigener Karriereweg zeigt, dass Frauen auch in der Finanzbranche ihren Platz an der Spitze finden können. Wann entstand bei dir der Wunsch, einmal im Vorstand zu arbeiten?

Eigentlich schon sehr früh. Während meines Studiums war für mich klar: Ich möchte ins Firmenkundengeschäft – und irgendwann Firmenkundenvorständin werden. Dieser Traum ist damals entstanden und ich habe wirklich mit viel Fleiß und Beharrlichkeit darauf hingearbeitet. Ich wurde nie protegiert. Alles, was ich erreicht habe, habe ich mir selbst erarbeitet, weil ich es mir zugetraut habe und an meinen Zielen festgehalten habe. Ich war viele Jahre stellvertretendes Vorstandsmitglied bei einer Sparkasse. Das war ein toller Job, aber für mich war klar: Ich möchte weiterkommen. Ich wollte mehr Verantwortung übernehmen und wirklich in den Vorstand.

Der entscheidende Schritt kam dann mit der Gestalterbank?

Genau. Ich komme ursprünglich von der Ostalb – und der Schwarzwald war für mich zunächst gefühlt weit weg. Aber dieses Angebot war genau die Chance, auf die ich gewartet hatte. Es bedeutete allerdings auch, meine Komfortzone zu verlassen. Ich habe heute eine Zweitwohnung hier in der Region, während meine Familie weiterhin auf der Ostalb lebt. Mein Mann und unsere drei Kinder sind dort geblieben. Das war emotional am Anfang nicht einfach. Abends in eine leere Wohnung zu kommen, ist erst einmal ungewohnt. Aber nach einer Weile spielt sich alles ein, man pendelt, man gewöhnt sich daran – und merkt: Es fühlt sich richtig an. Und ich möchte hier wirklich betonen: Ich habe einen tollen Mann zu Hause – ohne seine Unterstützung wäre vieles nicht möglich gewesen. Heute kann ich sagen, dass dieser Schritt beruflich wahrscheinlich das Beste war, was mir passieren konnte.

Heute bist du die einzige Frau im vierköpfigen Vorstand der Gestalterbank. Wie funktioniert die Zusammenarbeit?

Ich habe wirklich die besten Vorstandskollegen, die man sich wünschen kann. Wir arbeiten sehr wertschätzend und respektvoll zusammen und verfolgen die gleichen Ziele für unsere Bank. Natürlich merken meine Kollegen auch, dass ich eine andere Perspektive einbringe. Mir ist zum Beispiel wichtig, Dinge wirklich auszudiskutieren, bis wir ein gemeinsames Lagebild haben. Manchmal bleibe ich so lange an einem Thema dran, bis Konflikte geklärt sind und wir gemeinsam dahinterstehen. Ich glaube, meine Kollegen spüren schon, dass ich da bin.

Und wenn doch einmal ein typischer „Machospruch“ fällt?

Dann hilft oftmals Humor. In meiner zweiten Woche bei der Gestalterbank habe ich eine „Machokasse“ eingeführt. Wenn jemand einen blöden Spruch macht, kostet das Geld und wandert in die Kasse. Natürlich finanziere ich davon keinen Friseurbesuch – irgendwann geben wir das gemeinsam aus. Aber es hilft tatsächlich, solche Situationen mit einem Augenzwinkern zu lösen. Und meine Vorstandskollegen wissen inzwischen: Die Kasse steht bereit.

Abschließende Frage: Was würdest du jungen Frauen raten, die selbst Führungsverantwortung übernehmen möchten?

Mein wichtigster Rat ist: Traut euch etwas zu und haltet an euren Zielen fest. Man muss manchmal aus der eigenen Komfortzone herausgehen. Aber wenn man an sich glaubt, fleißig ist und beharrlich bleibt, dann können sich sehr viele Türen öffnen. Und genau deshalb sind Netzwerke so wichtig. Wenn Frauen sich gegenseitig unterstützen, voneinander lernen und ihre Erfahrungen teilen, entsteht unglaublich viel Kraft.



“

ICH WURDE NIE PROTEGIERT. ALLES, WAS ICH ERREICHT HABE, HABE ICH MIR SELBST ERARBEITET, WEIL ICH ES MIR ZUGETRAUT HABE UND AN MEINEN ZIELEN FESTGEHALTEN HABE.

”

WARUM NICHT ICH?

Interview mit Irmgard Sachsenmaier,
Vorständin der Gestalterbank



Firmenkundenvorständin werden – dieses Ziel hatte Irmgard Sachsenmaier schon im Studium. Heute ist sie Vorständin der Gestalterbank, eine der größten Genossenschaftsbanken in Deutschland. Im Gespräch erzählt sie von ihrem Weg in einer Männerdomäne, warum Mut und Beharrlichkeit entscheidend sind – und weshalb manchmal sogar eine „Machokasse“ helfen kann.

Irmgard, mit dem Female Finance Club schafft die Gestalterbank eine Plattform für Austausch, Inspiration und Finanzwissen speziell für Frauen. Warum sind solche Netzwerke heute noch so wichtig?

Auch heute sind Frauen in finanziellen Fragen häufig benachteiligt – sei es beim Gehalt, beim Vermögen oder später bei der Rente. Gerade in unserer Branche sehen wir das sehr deutlich. Deshalb wollten wir ein Netzwerk schaffen, in dem Frauen sich austauschen, voneinander lernen und sich gegenseitig motivieren können. Der Female Finance Club ist genau dafür gedacht: eine Plattform, auf der Frauen zusammenkommen, Erfahrungen teilen und sich gegenseitig stärken. Die Female Finance Night war dabei der Auftakt – inzwischen entwickeln wir daraus Schritt für Schritt eine Community mit unterschiedlichen Formaten, bei denen Austausch, Inspiration und auch Wissen rund um Finanzthemen im Mittelpunkt stehen.

Rund um Finanzthemen ist ein gutes Stichwort. Es wird häufig darüber diskutiert, ob Frauen anders mit Geld umgehen als Männer. Wie siehst du das?

Ich glaube nicht, dass Frauen in Finanzthemen per se etwas anders machen als Männer. Häufig haben sie einfach nicht dieselben Chancen und Möglichkeiten. Frauen werden im Berufsleben noch immer benachteiligt, weil Arbeitgeber Einschränkungen erwarten, sobald Kinder ins Spiel kommen. Gleichzeitig leisten Frauen nach wie vor einen großen Teil der Sorgearbeit zu Hause und arbeiten häufiger in Teilzeit. Das wirkt sich natürlich auf Gehalt, Vermögensaufbau und später auf die Rente aus. Deshalb geht es aus meiner Sicht gar nicht um „Frauen gegen Männer“. Es geht darum, gleiche Chancen zu schaffen. Wenn Frauen diese Chancen haben, können sie ihr volles Potenzial entfalten und selbstbestimmt über ihre Zukunft entscheiden.

ES GEHT GAR NICHT UM „FRAUEN GEGEN MÄNNER“. ES GEHT DARUM, GLEICHE CHANCEN FÜR ALLE ZU SCHAFFEN.

Moderation Melanie Nolte führte durch die erste Female Finance Night der Gestalterbank. Mit Offenheit, Charme und den richtigen Fragen schuf sie Raum für ehrliche Gespräche, starke Geschichten und neue Perspektiven.



ICH FREUE MICH SCHON AUF'S NÄCHSTE JAHR

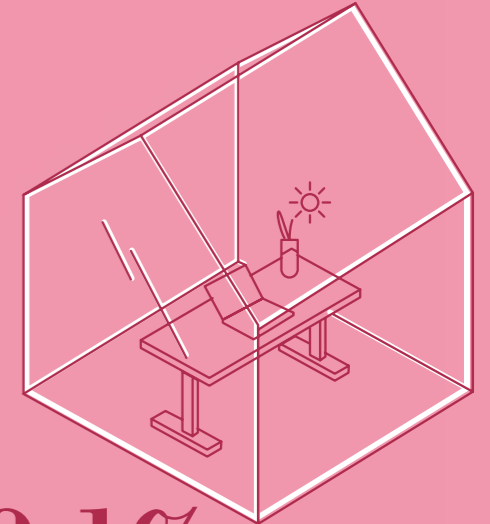


JOIN THE CLUB!

@femalefinanceclub.de

Female Finance Facts

WARUM MUSS FEMALE EMPOWERMENT EIGENTLICH EIN THEMA SEIN?



29,1%

Die gläserne Decke beschreibt unsichtbare Barrieren, die Frauen daran hindern, trotz Qualifikation und Leistung in Führungspositionen aufzusteigen. Der Frauenanteil in Führungspositionen liegt in Deutschland bei 29,1 % – und hat sich damit in den letzten zehn Jahren kaum verändert.

 **27.2.**

Equal Pay Day 2025: Vom 1. Januar bis 27. Februar arbeiteten Frauen im Schnitt umsonst.



+43,4%

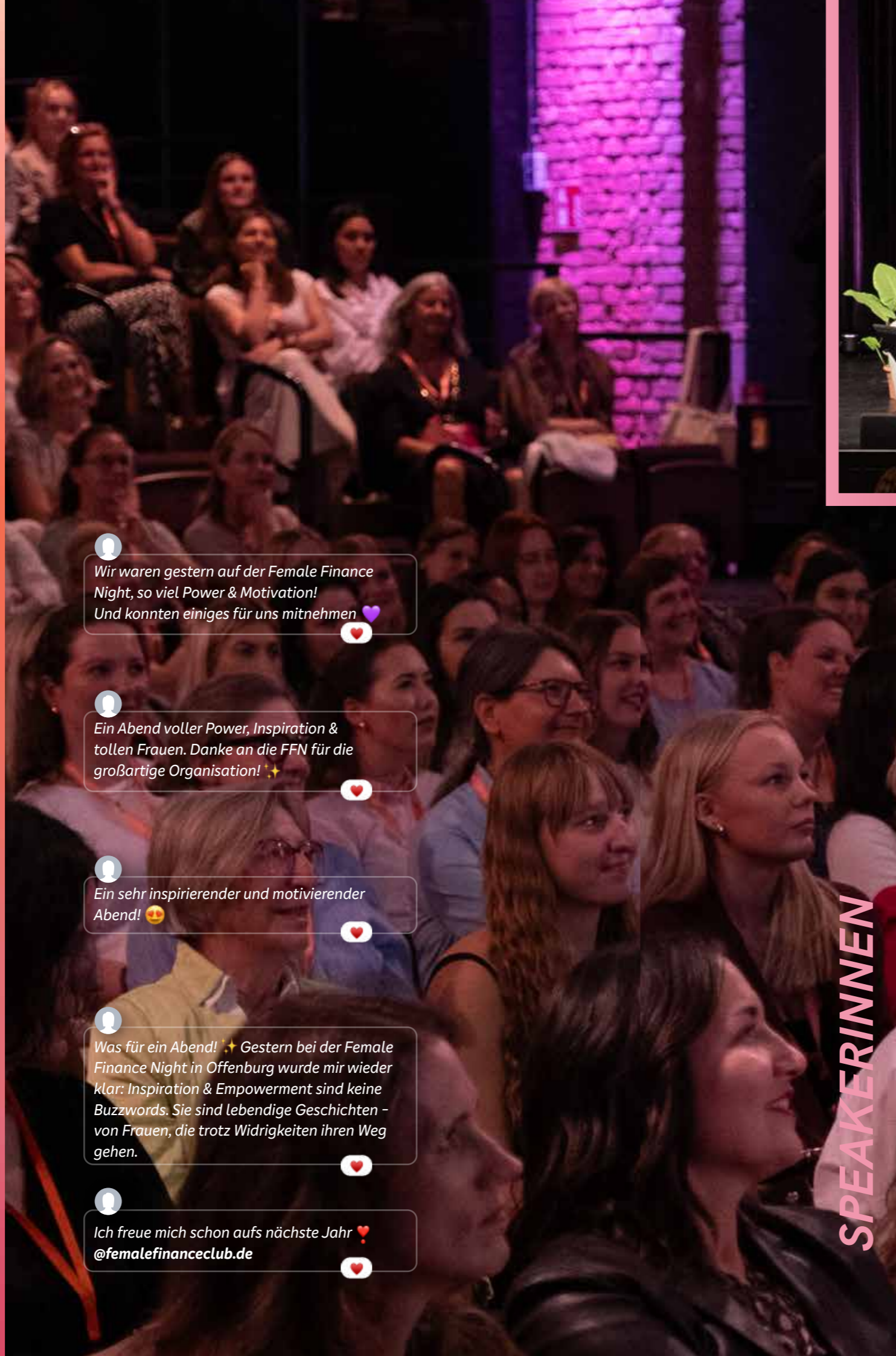
Aktuell leisten Frauen in Deutschland im Durchschnitt 43,4 % mehr unbezahlte Care-Arbeit als Männer. Das bedeutet: Weniger Erwerbsarbeit, weniger Einkommen = weniger Rente.

 **-50%**

Frauen erhalten in Westdeutschland knapp 50 % weniger Rente als Männer. 38,2 % der Rentnerinnen in Deutschland beziehen sogar unter 1.000 Euro Rente. Bei Männern liegt der Prozentsatz bei 14,7 %.

„MEIN HIGHLIGHT WAR ... DIE GANZE VERANSTALTUNG!“

→ SO WAR'S BEI DER ERSTEN FEMALE FINANCE NIGHT AM 18.9.2025 IN OFFENBURG



Wir waren gestern auf der Female Finance Night, so viel Power & Motivation! Und konnten einiges für uns mitnehmen 💖

Ein Abend voller Power, Inspiration & tollen Frauen. Danke an die FFN für die großartige Organisation! ✨

Ein sehr inspirierender und motivierender Abend! 😊

Was für ein Abend! ✨ Gestern bei der Female Finance Night in Offenburg wurde mir wieder klar: Inspiration & Empowerment sind keine Buzzwords. Sie sind lebendige Geschichten - von Frauen, die trotz Widrigkeiten ihren Weg gehen.

Ich freue mich schon aufs nächste Jahr ❤️
@femalefinanceclub.de

SPEAKERINNEN



Wir fördern die Vernetzung von Frauen, damit sie voneinander lernen, sich inspirieren und gemeinsam wachsen. Dabei stärken wir sie darin, ihren eigenen Weg zu gehen und Verantwortung für sich selbst zu übernehmen.

Teil der Female Finance Night 2025
(und ab Seite 14 im Magazin):

Andrea Hartmair

Gründerin und Inhaberin der Boutique-Beratung WORT+MARKE

Lena Zimmermann

Berufskraftfahrerin & Influencer

Nikol Konta & Romina Auer

Gründerinnen & Inhaberrinnen des Brautateliers „La belle mariée“

Lisa Schneider

Gründerin & Inhaberin Lichtzauber Fotografie

Luisa Zerbo

Gründerin & Inhaberin oni & lu

Madeleine Blessing

Leiterin Gewerbekunden der Gestalterbank

Dorela Kress

Geschäftsführerin Anwaltskanzlei Kress hat Recht

Jasmin Biermann-Gässler

Gründerin & Geschäftsführerin der biema GmbH

Keynote der Female Finance Night 2025:

Kristina Vogel – Olympiasiegerin, Botschafterin und Trainerin mit einer mitreißenden Lebensgeschichte, die unter die Haut ging. Schaut euch die Aufzeichnung an.



REWATCH



06
**RÜCKBLICK
FEMALE FINANCE
NIGHT**

Oh, what a night!
Wir feiern und schauen dankbar zurück.



14
STORYTIME

100 % Inspiration: Acht Frauen nehmen uns auf ihrem persönlichen Weg mit.

SCHAU DIREKT REIN!



10
**WARUM
NICHT
ICH?**

Firmenkundenvorständin Irmgard Sachsenmaier im Interview.



42
**BUCH-
EMPFEHLUNGEN**

Inspirierende Geschichten, motivierende Ratgeber: die Must-reads zum Thema.



09
**FEMALE
FINANCE
FACTS**

Warum Female Empowerment so wichtig ist.



40
**LIEBER
WELTFRUAUENTAG**

Zeit, für eine ehrliche Bestandsaufnahme: Wo stehen wir wirklich?



NOT A TABOO

AUF GEHT'S!