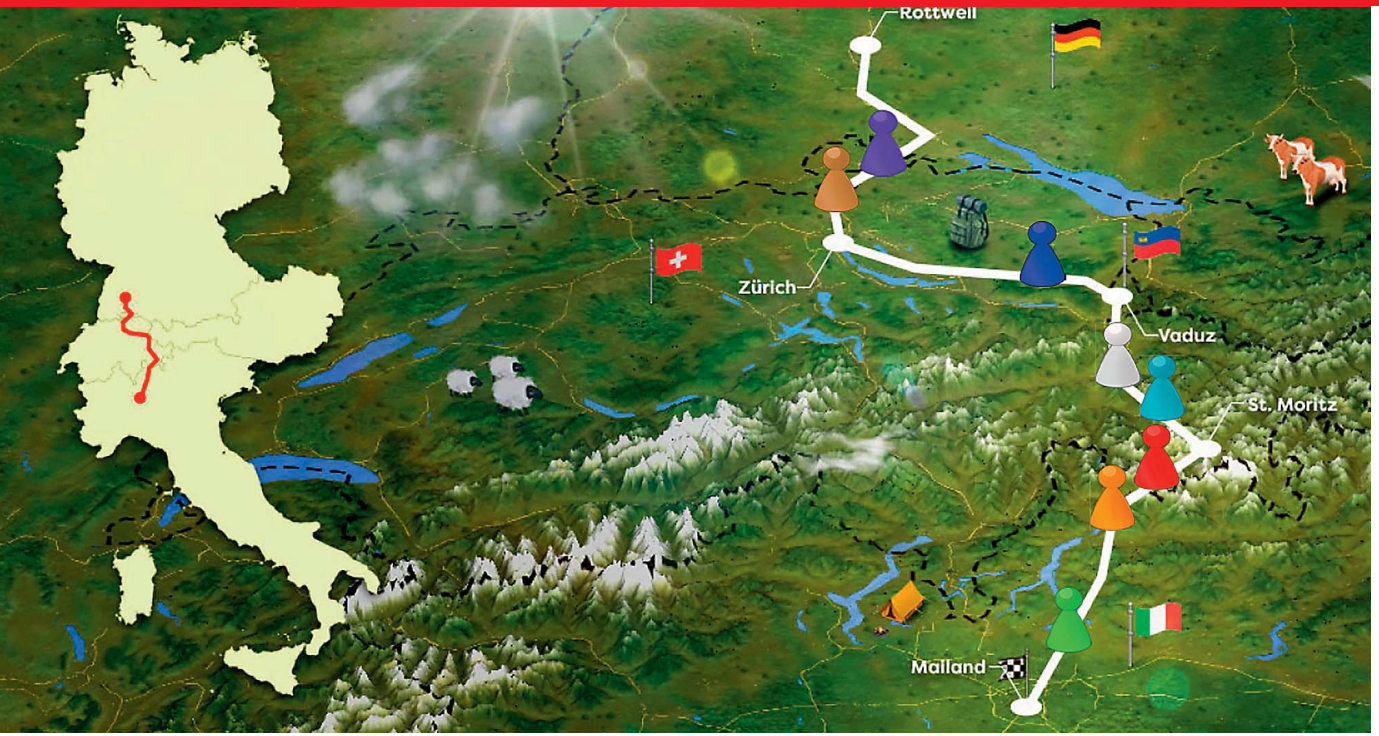
Kreissparkasse
Rottweil

PUNKTUM

Ausgabe 1 · 2021



INHALTSVERZEICHNIS
PUNKTUM 1 · 2021

In eigener Sache 2

Geleitwort 3

Treffpunkt

Wie unsere Kunden uns wahrnehmen 4 – 5
Neue Aufgaben für das Dialog-Center 6
Jahresauftaktveranstaltung – online 7
Coronaschutz bei der KSK Rottweil 8
Wie wir uns kleiden 9
Die Sparkasse Rottweil im „Schritte-Fieber“ 10
Kinderwunschsterne: MFA macht mit 11
Traumurlaub im Corona-Chaos 12 – 13
Mehr als ein Hobby: Kinesiologie 14 – 16
Fasnet 2021 17 – 18
exitanos – der Escape Room in Dietingen 19

Zur Sache

Es geht nicht mehr nur um Geld 20 – 21

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit in der Geldanlage 22
Nachhaltigkeits-Check: Kreditgeschäft 23 – 24
Über die DSIK in die Welt 24 – 25

Azubi-Ecke

Weil’s um mehr als Geld geht 26
Teams, Webex, Zoom oder BigBlueButton 27
Planspiel Börse – auch unsere Azubis machen mit 28
Geschafft! 29

Hobby

Die Skier bleiben im Keller 30

Aktuelles

Das „neue“ giropay 31
EMMA – jetzt auch bei uns 32
Der Äquivalenzcheck – und was dahintersteckt 33
Unser neuer Betriebsarzt 34

Aktionen

PS-Sparen und Gewinnen 35
Optimismus siegt auch in Krisenzeiten! 36
Ein besonderer Tag 37
Male ein Bild! 38

Verbund

Immobilien-Bewertungstag 39

Vernissage

KSK stellt wieder aus 40

Rätselecke

AB + CD = EFG 41

Kurioses 42 – 43

Zu guter Letzt

Der Teller Suppe 44
Impressum 45

IN EIGENER **SACHE**

(bg) Die Quadratur des Kreises, die Dreiteilung eines Winkels und die Würfelverdoppelung sind die drei klassischen Probleme der antiken Mathematik. Spannende Aufgaben der Geometrie. Viele Jahrhunderte lang versuchte man, diese Herausforderungen zu meistern, allein unter der Vorgabe zur Nutzung von Euklidischen Werkzeugen, also Zirkel und einem Lineal ohne Maßeinteilung. Erst im 19. Jahrhundert wurde dann von bedeutenden Mathematikern der Beweis erbracht, dass die Aufgaben in der gestellten Form praktisch unlösbar seien.

Zugleich lösbar und unlösbar ist auch die Frage, die sich im Zusammenhang mit einer berühmten Katze stellt. Und dabei ist es noch nicht einmal eine „richtige" Katze. Denn sie ist Teil eines Gedankenexperiments und „nur" imaginär. Die Rede ist von Erwin Schrödingers Katze, einem österreichischen Physiker und Nobelpreisträger, der vor 60 Jahren starb. In diesem zugrundeliegenden Paradox von Physik und Philosophie wird ersichtlich, dass die Katze gleichzeitig tot und lebendig ist.

Paradox oder nicht paradox. Egal, wie Sie es sehen: Hier ist die 3. Online-Ausgabe unserer PUNKTUM. Corona macht die Beitragssuche nicht gerade einfach. Wir haben trotzdem eine bunte Mischung aus Information und Unterhaltung für Sie zusammengestellt.

Nachhaltigkeit ist längst kein Modetrend mehr sondern ein Megatrend. Und die Themen gewinnen auch für die Sparkassen zunehmend an Bedeutung. Deshalb werden wir künftig auch darüber berichten. Ähnlich wie in unserem Nachhaltigkeitsbericht wird das in den Dimensionen Ökologie, Ökonomie und Soziales geschehen. Und weil das eben so bedeutsam ist, haben wir der Nachhaltigkeit eine eigene, neue Rubrik gewidmet. Wir starten hier gleich mit drei Beiträgen: zur Präferenzabfrage, zur Deutschen Sparkassenstiftung für internationale Kooperation e. V. und zum Risiko-Radar.

Viel Spaß beim Lesen Ihrer PUNKTUM.

Ihr PUNKTUM-Redaktionsteam (v. l.):
Nadine Kimmich, Andrea Frey, Björn W. Gerlach, Sarah Klausmann und Florian Watzl

Kommen Sie gut durch den Sommer. Das wünscht Ihnen Ihr PUNKTUM-Redaktionsteam – und bleiben Sie weiterhin gesund.

Mit allen guten Gedanken.

Ihr

Björn W. Gerlach

GELEITWORT

Liebe Mitarbeiterinnen, liebe Mitarbeiter,

nur wenige von uns hätten gedacht, dass sie einmal zu Fuß nach Mailand gehen würden. Und doch sind viele von uns täglich durchschnittlich 10.000 Schritte gegangen. Damit haben viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das über 400 Kilometer entfernte Ziel „Mailand“ innerhalb von 60 Tagen erreicht. Zu dieser tollen Leistung gratulieren wir den Teilnehmerinnen und Teilnehmern herzlich!

Der Schlüssel, um große Ziele zu erreichen, ist, kontinuierlich, step by step, voranzugehen. Wenn sich eine Zielerreichung über einen längeren Zeitraum streckt, hilft es, die Ziele gemeinsam als Team anzugehen und sich gegenseitig zu motivieren. Nehmen Sie den Elan aus der Mitarbeiter-Challenge mit und starten schwungvoll ins zweite Halbjahr 2021.

Mit einer tollen Zielerreichung im Kredit- und Wertpapiergeschäft haben Sie bereits den Grundstein für ein erfolgreiches Vertriebsjahr gelegt. Vielen Dank für Ihr Engagement! Im zweiten Halbjahr gilt es, diesen erfolgreichen Weg weiter zu gehen. Dabei ist für unsere Kunden das Thema der Absicherung und Altersvorsorge wichtig. Je nach Kundenbedürfnis gilt es die Produktlösungen der SparkassenVersicherung und LBS zu platzieren. Zeigen Sie Ihren Kunden die passenden Alternativen.

Wir sind uns sicher, dass wir gemeinsam die gesetzten Vertriebsziele erreichen können. Von einer qualitativ hochwertigen und ganzheitlichen Beratung profitieren nicht nur unsere Kunden, auch Sie können sich beim Erreichen der Gesamthausziele auf eine merklich höhere Leistungszulage im Jahr 2022 freuen.

Die Beratung unserer Kunden und der Teamgeist in unserer Sparkasse lebt vor allem auch durch persönliche Kontakte. Daher freut es uns besonders, dass es gelungen ist, Ihnen frühzeitig ein Impfangebot in der Sparkasse zu machen. Viele Kolleginnen, Kollegen und deren Angehörige haben unser Angebot genutzt. Eine hohe Impfquote ist neben dem Hygienekonzept eine entscheidende Voraussetzung, um persönliche Kontakte wieder ausweiten zu können.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien, dass Sie Ihren Urlaub unbeschwert genießen können und gesund wieder zurückkehren.

Ihr Vorstand

Matthäus Reiser Christian Kinzel

WIE UNSERE KUNDEN **UNS WAHRNEHMEN**

(bg) Die sogenannte Feldzeit, also der Zeitpunkt der Durchführung einer Marktforschungsaktion, liegt zwar schon einige Zeit zurück. Es lohnt sich aber dennoch, einen Blick auf die Ergebnisse zu werfen. Geht es im Idealfall doch darum, aus der Vergangenheit zu lernen und diese Erkenntnisse für die Zukunft zu nutzen.

Gemeint ist der SOKD, der Sparkassen-Onlinekunden-Dialog. Diese Befragung richtet sich an unsere Onlinebanking-Nutzer und wird turnusmäßig, alle zwei Jahre, durchgeführt. Und das bereits seit 2011. So lassen sich auch Veränderungen im Zeitablauf erkennen.

Das positive Fazit vorweg: Wir machen es inzwischen besser als noch vor einigen Jahren. Erfreulich, dass das praktisch die ganze Spanne aus den Dimensionen Beratung und Betreuung betrifft. Ein Grund, sich „gemütlich zurückzulehnen“ ist das allerdings nicht. Denn es gibt nichts, was nicht noch besser gemacht werden könnte. So ist immer noch genügend Raum, um noch mehr Service, noch mehr unbürokratisches Handeln, noch mehr Einfachheit, noch mehr Verständlichkeit und noch mehr „gute“ Beratung – vor allem über das Sparkassen-Finanzkonzept – anzubieten.

Ein kleiner Exkurs in die Welt des BVW (Betriebliches Vorschlagswesen) sei hier erlaubt: Denken Sie doch auch mal daran, wie man in diesen Bereichen Fortschritte machen kann. Organisatorisches, klar, das ist die Basis, aber weiter gedacht hat der eine oder andere vielleicht auch in den Bereichen Service- und Beratungsqualität eine gute Idee …

Eine ganz wesentliche Erkenntnis zieht sich durch alle Bereiche: Es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen der Zufriedenheit unserer Kunden und der Frage, ob ein Beratungsgespräch stattgefunden hat. Dies verdeutlicht die Balkengrafik auf Seite 5. Ist das der Fall, sind die Kunden durchweg mit unseren Leistungen zufriedener. Das betrifft dann sogar Bereiche, auf die Sie gar keinen direkten Einfluss haben, wie beispielsweise Zinssätze, Gebühren oder die Ausstattung Ihres Beraterplatzes. Betrachtet man allein den Aspekt der Zufriedenheit mit der Kundenbetreuung steigen die Werte von 51 auf 72 Prozent, also um mehr als 20 Prozentpunkte. Über alle Bereiche hinweg (Gesamtzufriedenheit) sind es immerhin 12 Punkte Unterschied (67 gegenüber 55 Prozent). Dabei ist auch wichtig, Initiative zu zeigen. Denn genau das erwarten unsere Kunden von uns: ein aktives „Auf-die-Kunden-zugehen“. Gemeint ist hier, dass Beraterinnen und Berater die Kundinnen und Kunden von sich aus ansprechen und passende Angebote unterbreiten. Das ist ein Bereich, den jeder Einzelne in seinem Umfeld beeinflussen kann. Und gerade hier besteht auch noch ein großer Hebel. Perfekte Voraussetzungen also, um „anzugreifen“. Man kann es gar nicht oft genug wiederholen: Das optimale Instrument hierfür ist das SFK. Auch das belegt die Studie: Kunden be-

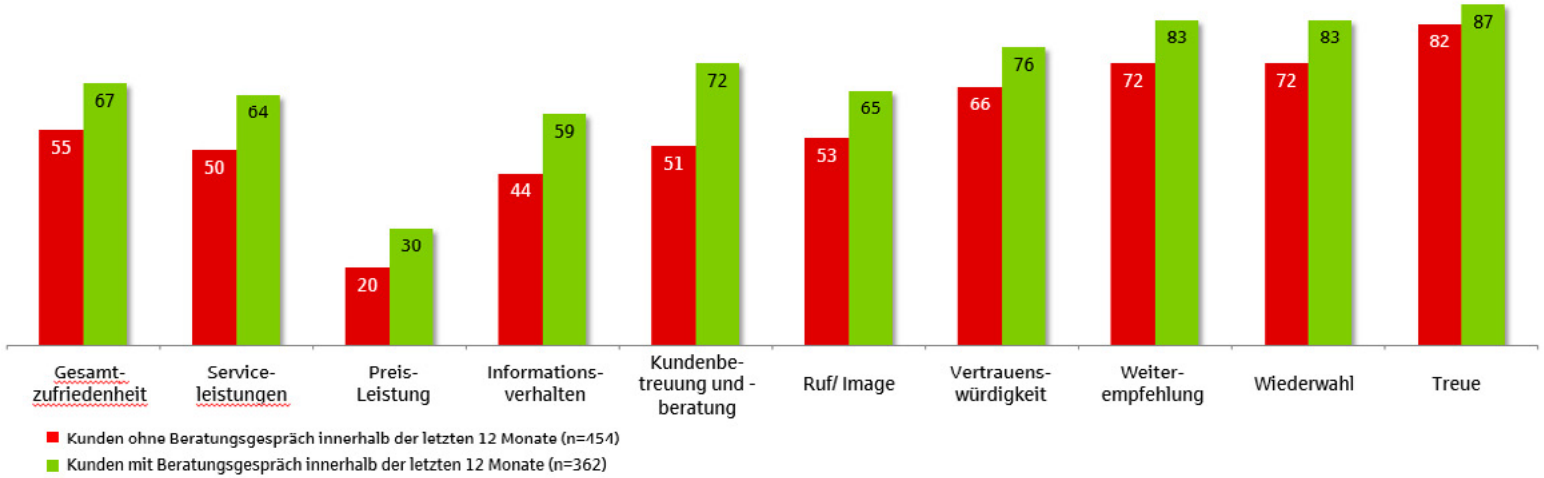
urteilen die Sparkasse – und damit Sie – deutlich besser, wenn ein SFK-Gespräch geführt wurde.

Wenn man soweit alles richtiggemacht hat, besteht in der Wahrnehmung unserer Kunden noch ein gewisser Nachholbedarf darin, die optimale Lösung zu finden. Bis zu einem gewissen Grad ist die „optimale Lösung“ natürlich subjektiv. Dieses Ziel ist aber quasi das „Berater-Gen“. Beraterinnen und Berater möchten für die Beratenen ein optimales, also das bestmögliche Ergebnis erreichen. Wichtig ist deshalb das Bewusstsein, dass hier die Vorstellungen offenbar manchmal etwas auseinandergehen können.

Beratungsgespräch und Zufriedenheit

Zufriedenheitsindikatoren der Kreissparkasse Rottweil
Kunden mit und ohne Beratungsgespräch im Vergleich

Top-2-Box-Werte in %



A1: Wie beurteilen Sie unsere Sparkasse insgesamt? A2: Wie beurteilen Sie unsere ...? (Serviceleistungen, das Preis-Leistungs-Verhältnis unserer Sparkasse im Vergleich zu anderen Kreditinstituten, unser Informations- verhalten Ihnen gegenüber, unsere Kundenbetreuung und –beratung) A5: Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit uns? Würden Sie unsere Sparkasse guten Freunden empfehlen? / Wenn Sie sich heute noch einmal entscheiden müssten: Würden Sie unsere Sparkasse wieder als Kreditinstitut wählen? / Glauben Sie, dass Sie in zwei Jahren noch Kunde bei uns sein werden? B4.9: Wurde Ihnen von uns in den letzen 12 Monaten ein Beratungsgespräch angeboten? B4.10: Haben Sie sich beraten lassen?
Anmerkungen: Top-2-Boxes=Anteil der Best-Antworten ("ausgezeichnet" + "sehr gut" bzw. "auf jeden Fall" + „wahrscheinlich"); Rundungsdifferenzen sind möglich; n = Anzahl der Interviews

Wollen wir noch besser werden, müssen wir an der „Stellschraube telefonische Erreichbarkeit“ drehen. Denn auch das ist ein Ansatz, bei dem unsere Kunden noch „Potenzial für Verbesserungen“ sehen.

Ein weiterer Aspekt, der heraussticht: Umgang mit Reklamationen und Beschwerden. Nun ja, der Kunde hat immer Recht und die Sparkasse hat immer Schuld. Klar? Nein! Aber gerade dort, wo es mal nicht „rund läuft“ gibt es tolle Ansätze, um Emotionale Intelligenz, Kompetenz und Weitblick zu beweisen. Bekanntlich können gerade die Kunden, die sich mit einem solchen Anliegen an uns wenden, zu den treuesten gehören. Mit einer „richtigen“ Reaktion unsererseits lassen sich dabei sogar „Fans“ gewinnen.

Im Bereich der Kundenbindung (Weiterempfehlungsbereitschaft, Wiederwahl-Absicht und Treue) verzeichnen wir gute Werte. Eine Verbesserung kann nur indirekt geschehen. **Passen Beratung und Service, hat das Einfluss auf die Bindung, die wir mit unseren Kundinnen und Kunden teilen. Und darum geht es doch am Ende.**

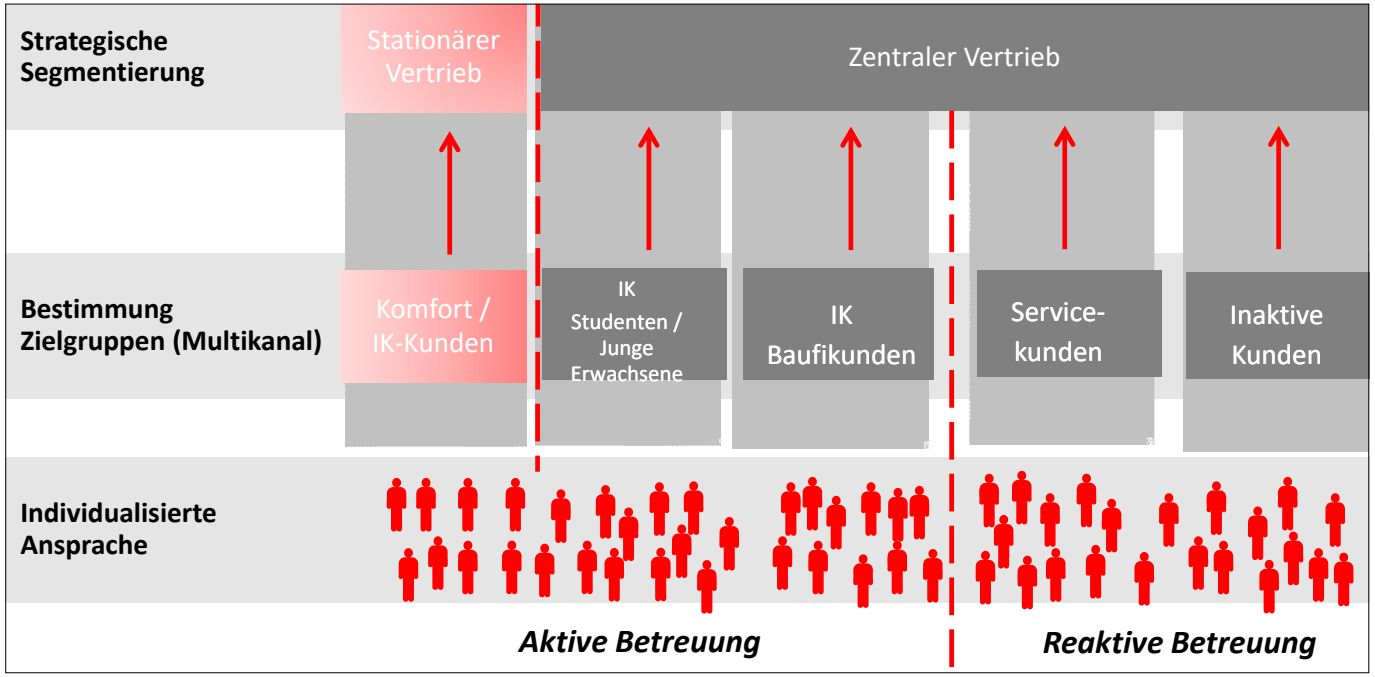
NEUE AUFGABEN
FÜR DAS DIALOG-CENTER

(bg) Bereits seit einigen Jahren ist das Dialog-Center eine wesentliche Stütze und Entlastung für die Beraterinnen und Berater im standardisierten Geschäft. Traditionelle Wege der Kundenbedienung und -beratung in den Geschäftsstellen wurden verlassen und um die telefonische Beratung erweitert. So werden durch das Dialog-Center schon bisher erfolgreich Kampagnen und Anlässe abgearbeitet und Termine vereinbart. **Im vergangenen Jahr hat das Dialog-Center den Beraterinnen und Beratern über 2.100 Termine vermittelt**, wobei mehr als jeder zweite angerufene Kunde dieses Terminangebot auch angenommen hat. In geringerem Umfang wurden Kunden auch aktiv auf genau definierte Sachverhalte angesprochen und beraten.

In Zeiten der Digitalisierung ist dies aber nicht mehr genug. Und die Coronakrise hat uns gelehrt: Die Digitalisierung schreitet voran. Der Wunsch unserer Kundinnen und Kunden, mit uns auf virtuellem und elektronischen Weg Kontakt aufzunehmen und diesen zu pflegen, hat sehr stark an Bedeutung gewonnen. **Von den im Jahr 2020 rund 114.000 eingegangenen Anrufen konnten durch das Dialog-Center 89.700 Anrufe auch tatsächlich angenommen werden.**

Folgerichtig ist also, dass wir uns auf diese Wünsche einstellen, ja, mehr noch, diese zukunftsweisend forcieren. Die Erweiterungen der technischen Möglichkeiten tun ein Übriges, um diesen Prozess zu begünstigen. Bereits Anfang des letzten Jahres wurde der Grundstein für die Video-Chat-Beratung über Skype for Business gelegt.

Künftig wird das Dialog-Center deshalb für den Vertrieb im Segment der multikanal-affinen Kundinnen und Kunden verantwortlich sein. Denn die digitale Beratung und Standardisierung des Massengeschäfts sind wesentliche Elemente, um Erträge auch in Zukunft zu sichern und unseren Anspruch an die Qualitätsführerschaft der Kreissparkasse Rottweil nachhaltig umzusetzen.



Die Neuausrichtung wird neben den bisherigen Aufgaben der reaktiven Betreuung und der Abwicklung des Tagesgeschäftes im Segment der Servicekunden nun auch die aktive Betreuung durch „Gehobene Privatkundenberater (Digital)“ umfassen. Die „neuen“ Digital-Berater sind den gehobenen Privatkundenberatern im stationären Vertrieb gleichgestellt. Sie werden künftig die multikanal-affinen Kunden digital betreuen, die ihnen zugeordneten Kunden aktiv ansprechen, qualifiziert beraten und Produkte natürlich auch abschließen.

Die Kundenüberleitungen sind in mehreren Schritten vorgesehen. Seit Anfang April 2021 wurden Servicekunden mit Multikanal-Affinität und „inaktive“ Kunden umverschlüsselt. In mehreren Tranchen folgen in den nächsten Monaten weitere Multikanal-affine Kundengruppen.

Als Fazit bleibt festzuhalten: Das Dialog-Center hat eine bedeutsame Wandlung und Erweiterung vollzogen, von der vertriebsunterstützenden Serviceeinheit, wenig später mit zusätzlichen Vertriebsaufgaben, hin zu einer „schlagkräftigen Truppe“ mit eigener Kundenverantwortung in der zukunftsweisenden Digital-Beratung.

JAHRESAUFTAKTVERANSTALTUNG – ONLINE

(bg) Besondere Situationen erfordern besondere Maßnahmen. Die Jahresauftaktveranstaltung, in der Vergangenheit bisher eine Zusammenkunft in der Stadthalle Rottweil, musste in diesem Jahr online stattfinden. Den Podcast konnten Sie abrufen. Inhaltlich ist dem nichts mehr hinzuzufügen. Einen kleinen Einblick in die Entstehungsgeschichte wollten wir Ihnen aber dennoch nicht vorenthalten.

Interne Kommunikation neu gedacht – Im Februar 2021 galt es den Blickwinkel anzupassen, neue Wege und Mittel der Kommunikation zu nutzen. Unser Vorstand hat daher das Format „Podcast“ getestet. Die Aufzeichnung erfolgte im Neckartal, im Studio von Kevin Kummer.

„Wir staunten nicht schlecht, als wir das Studio betreten hatten. Das alte, unscheinbare Industriegebäude hat im Innenbereich einiges zu bieten. Im Studio herrschte ein offenes Raumkonzept , in einem Bereich, der als Office diente, stand ein großer alter Tresor, der als Aktenschrank genutzt wurde. Dieser Tresor hätte so auch aus dem Fundus der Sparkasse entstammen können und sorgte schließlich dafür, dass sich alle Sparkässler direkt wohl fühlten. Es wurde umgehend mit der Aufzeichnung des Podcasts gestartet. Umgeben von einer Sofalandschaft, Cubebeleuchtung, alten Flugzeugsitzen und einem Bälle-Bad stand die Gondel mit dem leuchtenden Schriftzug „ON AIR“, in der die Aufzeichnung des Podcasts erfolgte.“

Das Ergebnis der Aufzeichnung kennen Sie bereits, die Fotos vom Making-Off wollten wir Ihnen nicht vorenthalten.

Janine Storz

CORONASCHUTZ
BEI DER KSK ROTTWEIL

(bg) Landauf, landab hat sich herumgesprochen, dass die Impfung gegen Corona-Viren einen Schutz vor Infektionen bietet oder zumindest einem schweren Verlauf der Krankheit vorbeugt. Und geimpft wird deshalb „an allen Ecken und Enden“. Trotzdem ist es mitunter nicht so einfach, an einen der begehrten Termine oder gar an eine Impfdosis heranzukommen. Deshalb bemühen sich auch Unternehmen, Impfaktionen zu organisieren. Da nimmt sich unsere Kreissparkasse Rottweil nicht aus.

Zwei Impfaktionen gab es in unserem Haus, die regen Zuspruch fanden, und das als eines der ersten Unternehmen im Landkreis.

Der erste Termin fand Ende Mai in Rottweil statt. Dr. Schönemann verimpfte dort alle Kolleginnen und Kollegen, die sich um eine Impfung bemühten. Sogar die Angehörigen waren hier willkommen. Der Ablauf war bereits sehr gut von unserem Organsisationsteam, bestehend aus Renate Link, Matthäus Reiser, Andreas Bantle und Markus Pfundstein, koordiniert und verlief deshalb ruhig, aber zügig.

Knapp zwei Wochen später erfolgte dann das zweite Angebot durch Dr. Thilo Brillinger aus Sulz, die Kolleginnen und Kollegen zu impfen. Allerdings mit einer etwas anderen Ausprägung: Die Impfungen wurden in dessen Praxis verabreicht und unterlagen strengeren Voraussetzungen. So konnten wegen der Unsicherheiten bei der Impfstofflieferung „nur“ Sparkassenangehörige berücksichtigt werden. Dennoch: Alles ist besser als nichts. Und deshalb wurde auch dieses Angebot gerne genutzt. Außerdem war das für unsere Kolleginnen und Kollegen auch eine willkommene Gelegenheit, unseren neuen Betriebsarzt kennenzulernen.

Impfaktion in der Hauptstelle Rottweil am 27.05.2021

WIE WIR
UNS KLEIDEN

… hat eine Wirkung nach außen.

In der Geschäftswelt wird immer wieder von einer Lockerheit bei der Business-Kleidung gesprochen. Was bedeutet das, haben wir uns gefragt und es zum Anlass genommen, uns über dieses Thema weitere Gedanken zu machen.

Die Kreissparkasse Rottweil ist ein moderner Finanzdienstleister. Modern bedeutet aber nicht nur innovative Produkte und neueste Technik, sondern auch eine zeitgemäße Kleidung. Ja, wir Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind das Gesicht unseres Hauses, das die Kunden wahrnehmen, und wir überzeugen auch durch unser Äußeres. Oft verbinden wir Auftreten mit Kompetenz. Mal ganz ehrlich, wie wirkt es auf Sie, wenn der Kaminfeger in kurzen Hosen und Baseball-Mütze zum Reinigen des Schornsteins kommt?

Der richtige Look ist davon abhängig, in welcher Art von Unternehmen man arbeitet. Im Finanzdienstleistungsbereich verändert sich in den letzten Jahren die Businesskleidung. Daher machen wir uns in der Kreissparkasse Rottweil aktuell auch Gedanken zu möglichen Umsetzungen.

Trotz der vielen Veränderungen gibt es aber noch immer einen Mindeststandard, wie Frau und Mann im Büro oder der Filiale gekleidet sein sollte.

In einer Projektarbeit haben unserer Auszubildenden zum Thema „Wie kleide ich mich korrekt?“ einen Film für sich und ihre neuen Azubi-Kollegen erstellt. Den produzierten You-Tube-Clip können Sie unter: https://youtu.be/BvrG6QxuaNw anschauen. Das Video ist bei YouTube gesperrt und nur über den Link erreichbar.

Kleidung, die wir tragen, beeinflusst unser Verhalten, unser Selbstvertrauen und unsere Stimmung. Diese wirkt sich auch darauf aus, wie andere uns wahrnehmen und mit uns umgehen. Daher ein Thema, welches uns alle angeht und täglich beim Blick in den Kleiderschrank beschäftigt.

Bleiben Sie gespannt, welche Informationen zu diesem Thema noch veröffentlicht werden.

Anja Bühler

DIE SPARKASSE ROTTWEIL
IM „SCHRITTE-FIEBER“

Am 03.05.2021 fiel der Startschuss für die virtuelle Wanderung „In 60 Tagen von Rottweil nach Mailand“. Insgesamt registrierten sich 156 Kolleginnen und Kollegen für die 490 km lange Challenge.

Auch wenn jeder für sich selbst läuft, ist es doch etwas, das man gemeinsam macht, und in dieser Zeit ist eine gemeinsame Aktivität einfach etwas Tolles.

Um das tägliche Ziel von 10.000 Schritten zu erreichen, gibt es vielfältige Möglichkeiten. Egal ob spazieren, joggen, Fahrrad fahren, Yoga, Hoola Hoop, es ist für jeden die passende Aktivität dabei.

So wird bereits nach dem Aufstehen die Zeit oder der Weg zur Arbeit sportlich genutzt. Es ist auch in der Mittagspause richtig was los, denn ähnlich wie beim Langstreckenlauf im Stadion werden mehrere Runden um die Hauptstelle absolviert.

Neben den neuesten Corona News gibt es im Hause der Kreissparkasse nur noch ein Thema: „…Ich muss noch Schritte sammeln…“, „… was machen deine Schritte? Hast du dein Tagesziel schon erreicht? …“.

Daher werden auch einige Schritte im Büro gesammelt. So kann während des Telefonierens (dank Headset) ganz einfach hin und her gegangen werden, beim Abholen der Druckaufträge werden Runden um die Druckerstationen gedreht und auch Säulen werden mal im Ganzen umrundet. Der Kreativität sind hierbei keine Grenzen gesetzt ☺.

Der ein oder die andere besiegt nach Feierabend noch den inneren Schweinehund für einen kurzen Sparziergang oder eine andere sportliche Aktivität. In Summe kann somit jeder sein Tagesziel erfüllen.

Es ist schön zu sehen, wie aktiv die Mitarbeiter der Sparkasse Stück für Stück ihrem Ziel Mailand näherkommen, die ersten haben (Stand 31.05.2021) ihr Ziel bereits erreicht und befinden sich auf dem Weg nach Rom oder bereits weiter ☺. Wir wünschen allen Teilnehmern weiterhin viel Spaß und freuen uns über jeden absolvierten Kilometer.

Als netter Bonus für alle diejenigen, die im vorgegebenen Zeitraum Mailand erreichen, winkt der Lostopf, aus dem drei glückliche Gewinner gezogen werden, um einem Verein ihrer Wahl 1.000 Euro zu spenden.

Stefanie Eberl und Sarah Klausmann

KINDERWUNSCHSTERNE:
MFA MACHT MIT

(bg) Schon seit einigen Jahren gibt es in Oberndorf in der Vorweihnachtszeit die Kinderwunschstern-Aktion der Bürgerstiftung Oberndorf e.V., und die Kreissparkasse Rottweil unterstützt diese Aktion gerne. Denn in den Räumen der HGS und der Geschäftsstelle Tal werden die Weihnachtsbäume aufgestellt, die mit den Wunschsternen „geschmückt“ sind.

Das Sozialamt der Stadt Oberndorf bestimmt Kinder aus bedürftigen Familien, für die Geschenke zu Weihnachten nicht so ganz selbstverständlich sind. Diese dürfen dann einen Stern entsprechend beschriften und dort ihren ganz besonderen Wunsch hinterlegen.

Jeder der will, kann dann einen solchen Stern vom Baum nehmen und den Traum des Kindes erfüllen. Die Auslieferung der Geschenke erfolgt dann wieder über das Sozialamt. Der „Spender“ kennt – aus Datenschutzgründen – die Identität des Beschenkten also nicht.

Im letzten Jahr haben sich auch Kolleginnen und Kollegen aus der Marktfolge Aktiv in Oberndorf an dieser Aktion beteiligt und so zwei Kindern ganz gewiss ein unvergessliches Weihnachtsfest geschenkt.

Weitere Infos finden Sie auch in unserem Nachhaltigkeitsbericht, der auf der Homepage der Kreissparkasse Rottweil veröffentlicht ist.

TRAUMURLAUB IM **CORONA-CHAOS**

Schon seit langer Zeit war es mein Traum, einmal im außereuropäischen Ausland Urlaub zu machen. Mein größter Wunsch war es, die kubanische Kultur kennenzulernen und Kuba zu erkunden. Aus diesem Grund haben mein Freund und ich uns ganz spontan im Januar 2020 entschlossen, unseren Traum zur Realität zu machen. Nur wenige Wochen später (12.03.2020 bis 25.03.2020) ging es auch schon los.

Dieser Urlaub sollte uns noch lange im Gedächtnis bleiben. Keiner von uns hätte bei der Buchung ahnen können, dass uns noch so verrückte Zeiten bevorstehen. Natürlich hatten wir einige Tage und Wochen vor der Abreise schon von dem neuartigen und beunruhigenden Corona-Virus gehört, jedoch hat das zu dieser Zeit noch keiner so richtig ernst genommen.

Am Tag unserer Einreise wurde der erste Coronafall auf Kuba bekannt, das sollte uns erst einmal aber nicht aus der Ruhe bringen. Nach etwa 11 Stunden Flugzeit landeten wir also in Havanna, der Hauptstadt Kubas, von wo aus uns noch eine Autofahrt von etwa zwei Stunden nach Varadero bevorstand.

Schon zu diesem Zeitpunkt wurden aus Angst in Kuba Masken getragen und überall die Hände desinfiziert. In den nächsten Tagen lebten wir unseren kubanischen Traum, ganz getreu dem Motto „carpe diem“. Das wunderschöne karibische Meer und 30 Grad im März machten es wirklich einfach, dem täglichen Alltagsstress zu entfliehen.

In Varadero selbst fanden wir schnell unsere Lieblingsbar. In der Beatles Bar konnte man die Abende bei Mojito, Cuba Libre, Pina Colada und einer kubanischen Zigarre ausklingen lassen. Jeden Abend wurde laute Livemusik (überwiegend Rockklassiker des letzten Jahrhunderts und kubanische Hymnen) von verschiedenen Coverbands gespielt. Erst spät in der Nacht ging es für uns in bunten Oldtimer-Taxis ins Hotel zurück.

Tatsächlich war es wirklich so, wie man es sich in Kuba vorstellt, abends wird überall Musik gespielt und es wird auf den Straßen getanzt.

In den folgenden Tagen besuchten wir die Altstadt Havanna, unter den vielen Sehenswürdigkeiten wie dem Kapitol, la Cabana und Hemingways Lieblingsbar war mein persönliches Highlight der berühmte Plaza de la Revolucion mit den riesigen Abbildungen von Che Guevara und Fidel Castro. Dieser sprach an diesem Platz oft zu besonderen Anlässen vor über einer Million Kubanern.

Den besten Blick über die Abbildungen hat man übrigens vom Jose-Marti-Denkmal. Der Turm ist mit 109 Metern das höchste Bauwerk der Stadt. Zum Glück war die Spitze des Turms mit dem Aufzug zu erreichen. Neben der Besichtigung der Hauptstadt Kubas durfte natürlich die Besichtigung einer echten Tabakplantage und dem Valle de Viñales nicht fehlen.

Mitten in der wunderschönen Natur und der must-see Felsenwandmalerei konnten wir den Prozess beobachten, wie Zigarren hergestellt werden. Über die „Autobahn“ ging es zurück nach Varadero.

Dabei muss man erwähnen, dass die Autobahnen in Kuba schon etwas kurios sind. Neben Autos, Bussen und Rollern findet man auf dort auch Hunde, Katzen, Pferde, Ochsen, Ziegen, Hühner, Fahrradfahrer, Fußgänger und Anhalter auf der Straße. Zudem ist es nicht selten, dass die Wiese am Straßenrand anfängt zu brennen. So kann es auch schon einmal vorkommen, dass man wegen einer Rauchwolke nur noch in Schrittgeschwindigkeit fahren kann. Das dürfte aber sowie so auch die beste Entscheidung sein, denn bei den Schlaglöchern auf der Straße könnte man manchmal meinen, dass ein Meteor eingeschlagen hätte.

Was auch sehr auffällt ist, dass alle paar Kilometer Polizisten am Straßenrand stehen. In Kuba gibt es nämlich keine Blitzer oder Laser, nein, die Polizisten dürfen die Geschwindigkeit der Verkehrsteilnehmer einfach schätzen. Aus diesem Grund fahren die Teilnehmer des Straßenverkehrs lieber 20 km/h weniger als erlaubt. Es kann sonst vorkommen, dass man sich trotz Einhaltung der Geschwindigkeitsbegrenzung einen „Punkt“ bzw. Strafzettel einholt, weil ein Polizist eben auch nicht ganz genau die Geschwindigkeit mit bloßem Auge messen kann.

Zurück in Varadero mussten wir leider dann mit Erschrecken feststellen, dass Corona doch nicht so harmlos ist wie gedacht. In Whatsapp erreichten uns Nachrichten von Schulschließungen, das Herunterfahren des öffentlichen Lebens und der Mangelware Klopapier in Deutschland.

Es dauerte nicht lange, und auch unsere weiteren Ausflüge in Kuba, wie zum Beispiel die Tropicana Show oder unser Besuch in Trinidad wurden abgesagt. Das öffentliche Leben in Varadero wurde ebenfalls lahmgelegt und alle Bars und Geschäfte mussten schließen. Die riesengroße Rückholaktion von deutschen Urlaubern begann.

In unserer Straße schlossen alle Hotels, und die Touristen mussten in unsere Hotelanlage ausweichen. Am Tag unserer regulären Abreise waren noch etwa 20 Urlauber auf der riesigen Hotelanlage anzutreffen.

Die meisten von Ihnen wussten zu diesem Zeitpunkt nicht, wie sie wieder nach Hause kommen sollen, da die meisten Flüge gestrichen worden waren. Auch bei uns war es bis zuletzt ein Bangen, ob wir wirklich wieder wie geplant die Insel verlassen können. Das Glück meinte es gut mit uns und unser Flug ging regulär.

In Amsterdam mussten wir jedoch feststellen, dass unser Anschlussflug nach Stuttgart gestrichen worden war. So kam es dann, dass wir nach fast 40 Stunden auf den Beinen mit dem Zug von Amsterdam am Hauptbahnhof in Stuttgart ankamen.

Obwohl unsere Traumreise anders verlief als wir es geplant hatten, haben wir die Zeit auf Kuba sehr genossen und können einen Urlaub in diesem wunderschönen Land nur empfehlen.

Ilona Sauter

MEHR ALS EIN HOBBY: **KINESIOLOGIE**

(sk) Unsere Kollegin Diana Dölker-Leibold (MarktService Kontenstelle) hat sich ein ganz besonderes Wissensgebiet ausgesucht: die Kinesiologie. Bereits seit einigen Jahren beschäftigt sie sich mit diesem spannenden Thema und bildet sich auch regelmäßig weiter. In dieser PUNKTUM-Ausgabe lässt sie uns einmal „hinter die Kulissen“ schauen und stellt in ihrem Beitrag vor, was man unter Kinesiologie überhaupt versteht und worin die Vorzüge bei der Anwendung liegen.

Was ist Kinesiologie?
Kinesiologie kann als die „Lehre von der Bewegung der Körperenergie“ definiert werden. Etwa 1970 wurde sie in den USA entwickelt und basiert auf Jahrtausende altem Wissen der Traditionellen Chinesischen Medizin (TCM). Sie befasst sich mit dem Energiefluss im Körper, mit Stressabbau und Lebensenergieaufbau. Moderne Psychologie und die neuesten Erkenntnisse über Bioenergie, Gehirnforschung und der Kommunikation im Körper bezieht sie ebenfalls mit ein.

Zusammenfassend ist Kinesiologie eine ganzheitliche Methode, die mit dem Körperenergiesystem arbeitet. ‘Dabei wird die energetische Verbindung zwischen Muskeln und Energiesystem zur Kommunikation genutzt’, ähnlich einem Biofeedback.

Begleitend zu schulmedizinischen oder alternativen Heilmethoden stellt Kinesiologie eine sinnvolle Ergänzung dar. Mit Hilfe einer Bezugsperson kann Kinesiologie auch bei kleinen Kindern und sogar Tieren angewandt werden.

Das Ziel der kinesiologischen Arbeit besteht darin, die Gesunderhaltung und Bildung des Menschen zu fördern und energetische Ungleichgewichte, Blockaden bzw. Herausforderungen zu erkennen und auszugleichen bzw. zu balancieren. Dazu hat die begleitende Kinesiologie ein breites Spektrum an Methoden.

Was stresst und blockiert uns?
Das können Situationen aus der Vergangenheit sein, in denen wir negative Erfahrungen gemacht haben oder gegenwärtige und zukünftige Situationen, für die uns die nötigen Erfahrungen fehlen und die uns deshalb überfordern oder gar ängstigen. Auch Situationen, in denen wir widersprüchliche Erfahrungen gemacht haben, können Stress auslösen und Blockaden verursachen. Viele Stressauslöser sind uns bewusst bzw. nehmen wir bewusst in Kauf, andere wiederum nehmen wir gar nicht wahr.

Stress führt zu Energieblockaden, die sich negativ auf unser Denken, Fühlen und Handeln auswirken können. Mit Hilfe der Kinesiologie können diese Blockaden aufgespürt, erkannt und aufgelöst werden. Gedanken werden klarer, Gefühle lassen sich besser einordnen, Entspannung tritt ein. Das wirkt sich nicht nur positiv auf unser seelisches Wohlbefinden aus, sondern kann häufig auch einen positiven Effekt auf körperliche Beschwerden haben. (Situationen, Gedanken, Gefühle lösen immer auch eine körperliche, sprich muskuläre Reaktion aus. Jeder kennt das: Man zieht bei Anspannung die Schultern hoch oder beißt den Kiefer zusammen. Beim Überbringen einer schlimmen Nachricht bitten wir die betreffende Person, sich hinzusetzen, weil wir wissen, dass dieser gleich die Beine schwach werden.)

Wie bin ich auf das Thema aufmerksam geworden?
Schon immer haben mich viele verschiedene Themen interessiert und seit ich Kinder habe, hat sich das dann schwerpunktmäßig immer mehr in Richtung gesundwerden bzw. gesundbleiben verlagert. Ich wollte mir und meiner Familie auch selbst helfen können.

Immer wieder habe ich über das Thema Kinesiologie gelesen, bis ich dann auf das Meridianum von Eva Maria Willner in Schenkenzell aufmerksam wurde. Der Schnupperkurs im Herbst 2017 hat mich so begeistert, dass ich mich in Absprache mit meinem Mann zur Ausbildung angemeldet habe. Was tatsächlich alles mit der Kinesiologie, wie ich sie dort gelernt habe, möglich ist, wurde mir erst nach und nach klar.

Im Juli 2019 fand die Abschlussprüfung statt. Nach dieser stressigen Zeit war erst einmal eine Pause nötig. Ein paar Kurse, die nicht prüfungsrelevant waren, habe ich erst im Nachgang absolviert. Meine Ausbildung endete mit dem letzten Kurs im Dezember 2020.

Ursprünglich habe ich die Ausbildung für mich und meine Familie absolviert. Im Laufe der Zeit stellte ich jedoch fest, dass es ein viel zu wertvolles Wissen ist um es nicht auch – zumindest nebenberuflich – bei anderen einzusetzen.

Hat sich die Kinesiologie positiv auf mich, mein Leben, meine Gesundheit ausgewirkt ...?
… auf jeden Fall. Früher hatte ich immer so ein „Helfersyndrom", ich meinte es ja nur gut. Aber mit der Ausbildung ist mir dann klargeworden, wie übergriffig ich war. Wie kann ein anderer Mensch wissen, was gut für einen ist?! Ich helfe noch immer gerne, aber nur noch, wenn es für mich stimmig ist. Ich bin empathischer geworden, kann meine Meinung vertreten und anderen ihre Meinung und Eigenverantwortung lassen.

Bin ich gesünder? Das kann ich so nicht beantworten, da ich – auch durch die Anwendung von alternativer Medizin – selten krank war. Mit Stress kann ich heute aber auf jeden Fall besser umgehen und diesem schneller entgegenwirken.

Ich weiß jetzt, wie wichtig Bewegung ist und trotzdem fällt es mir schwer, diese in den Alltag zu integrieren, da ich nach wie vor lieber lese und lerne. Dafür kenne ich nun aber effektive Übungen, mit denen ich wieder einiges wettmachen kann.

Bei mir und mit meiner Familie kann ich vieles ausprobieren, z.B. auch im Bereich Nahrungsergänzung. Gerade im vergangenen Jahr hat mir die Kinesiologie mental geholfen, nicht zu sehr in Angst zu verfallen.

Die Kinesiologie begleitet mich jeden Tag, mal mit Meridianübungen, mal mit neuen Informationen und Erkenntnissen, Eigensitzungen oder Sitzungen für meine Familie und Freunde.

Ich nehme selbst auch Sitzungen bei Kinesiologie-Kollegen, wenn ich bei einem Thema nicht weiterkomme, um einen unvoreingenommenen Blick zu erhalten und ggf. auch neue Impulse zu bekommen.

Mit der eigenen Familie konnte ich sehr gute Erfahrungen machen und Erkenntnisse gewinnen, oft hat es ihnen geholfen.

Was genau ist denn jetzt eine Sitzung und wie läuft das ab?
Für eine Sitzung muss man etwa eineinhalb bis zwei Stunden einplanen, beim ersten Mal etwas mehr, da erst mal alles erklärt wird. Bei Kindern dauert es meist nur eine Stunde. Das Energiesystem sollte nicht überlastet werden.

1. **Eingangsgespräch:** Der Klient führt aus, warum er hier ist und in welchem Lebensbereich er sich eine Veränderung/Verbesserung erhofft.

2. **Muskeltest – Biofeedback:** Ermittlung des Stessfaktors → es wird in einzelnen Schritten mit dem Muskeltest herausgefunden, an welchem Problem oder Thema, auf welche Weise jetzt gearbeitet wird. Jeder Klient arbeitet an seinen Bedürfnissen, in seinem individuellen Tempo und nach seiner eigenen Prioritäten-Reihenfolge. Anhand dieser „Körperprioritäten" werden Stressoren aktiviert, die dank der Durchführung von Energiebalancen harmonisiert werden. Stressoren können Gedanken, Gefühle, Berührungen, Körperhaltungen usw. sein, die den harmonischen Energiefluss im Körper beeinträchtigen.

3. **Energiebalance:** Unter einer Balance versteht man in der Kinesiologie den gleichmäßigen Fluss der Energie durch das Meridiansystem. Die Meridiane kann man sich ähnlich wie die Blutbahn vorstellen. Sind diese alle im Fluss, geht es uns gut. Blockaden können allerdings das Energiesystem aus dem Gleichgewicht bringen. Häufige Ursachen sind Stressfaktoren. Entlang der Meridiane werden bestimmte Punkte durch leichte Berührung gehalten. Durch diese Energiebalancen lernt der Klient mit dem jeweiligen Stressfaktor neu umzugehen und aktiviert seine Selbstregulierungskräfte.

4. **Begleitung des Prozesses – Coaching-Methoden:** Mittels Muskeltest wird herausgefunden, wann das Energiesystem des Klienten gesättigt ist und die Sitzung beendet wird. Zum Ende werden ggf. noch „Hausaufgaben" getestet (z.B. Körperübungen oder Affirmationen), die helfen, das neu Gelernte schneller in den Alltag zu integrieren.

5. **Abschluss:** Der Muskeltest bestimmt den optimalen Zeitpunkt für eine evtl. weiterführende Sitzung. Unsere Körper-Intelligenz weiß genau, wie lange wir brauchen, bis die Veränderungen integriert und vor allem verankert sind.

Es hat mich von Anfang an begeistert, dass ich in eine Art Dialog mit dem Körper trete. Es gibt eine klare, strukturierte Vorgehensweise. Der Klient kommt auf diese Weise auch in Kommunikation mit dem eigenen Körper. Sein „inneres Wissen", welches durch das hektische Alltagsgeschehen oft überlagert wird, ist für ihn wieder zugänglich. Oft gelingt es, körperlich spürbare Reaktionen mit Erfahrungen und Lebenssituationen zu verbinden.

Wir arbeiten ethisch, d.h. der Körper des Klienten gibt immer vor, WAS und WIEVIEL er jetzt bearbeiten möchte. Der Klient darf immer alles ausdrücken, was ihn im Moment bewegt. Alles was im Raum gesprochen wird, bleibt auch in diesem Raum.

Innerhalb dieses Prozesses sehe ich mich lediglich als Begleiterin, die den Rahmen vorgibt und den Raum hält. D.h. ich bin voll da und bin energetisch mit im jeweiligen Thema drin. Durch gezieltes Fragen, verbunden mit dem Muskeltest, ist es dem Klienten möglich, sich selbst zu erkennen.

Häufig fühlen sich Klienten nach der Sitzung entspannter und verspüren mehr Energie. Die eigenen Themen können danach oft gelassener betrachtet werden. Nicht selten entsteht ein Perspektivenwechsel. Das kann sich auch positiv auf das allgemeine Wohlbefinden auswirken. Daraus folgen neue Entscheidungen, öffnen sich Wege, die man davor nicht sehen konnte.

Ausblick – wie geht es jetzt weiter ...

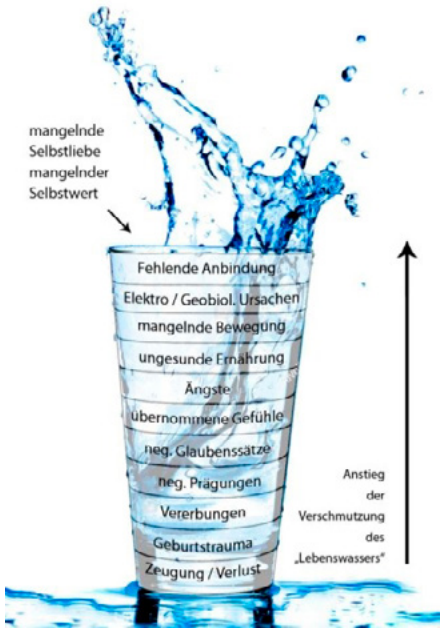
Seit meinem persönlichen Einstieg in die Kinesiologie vor fast vier Jahren bin ich von der praktischen Anwendbarkeit des Muskeltestens überzeugt. Ich habe am eigenen Körper erfahren, dass meine Muskulatur auf verschiedene Impulse, wie z.B. positives oder negatives Erleben, unterschiedlich reagiert. Ich habe gespürt, dass ein getesteter Muskel bei negativ empfundenen Reizen abschaltet. Abschalten bedeutet hier, dass bei gleicher Herausforderung, z.B. Druck auf den Arm, dieser spürbar nachgibt, während er zuvor dem Druck standhielt.

Ich bin dabei, mich nebenberuflich selbstständig zu machen und habe zuhause ein Kinesiologie-Zimmer eingerichtet. Nebenher nutze ich die Corona-Zeit für Weiterbildungen, die aktuell Online durchgeführt werden. Wenn wieder mehr Normalität in unseren Alltag einkehrt, freue ich mich aber auch wieder auf Präsenzkurse, die mir persönlich lieber sind.

Hinweis und Haftungsausschluss.

Die Begleitende Kinesiologie stellt keine Heilkunde dar und ist kein ausreichender Ersatz für medizinische oder psychotherapeutische Behandlungen. Sie ist als Gesundheits- und Lebensberatung zu verstehen und dient nicht der Behandlung und Heilung von Krankheiten. Bei gesundheitlichen Beschwerden oder Krankheiten sollte daher eine medizinische oder psychotherapeutische Behandlung, also die Hilfe eines Arztes, Heilpraktikers oder Psychotherapeuten in Anspruch genommen werden.

Diana Dölker-Leibold



FASNET
2021

(bg) Das war wohl „nix“ dieses Jahr. Wie bereits 30 Jahre zuvor, als der „Wüstensturm“ dafür sorgte, dass eine Fasnacht aus Gründen der moralischen Solidarität nicht angebracht schien. Zur Erinnerung: 1991 führte eine internationale Allianz Krieg gegen den Irak, nachdem diese im August 1990 in Kuwait einmarschierten. Die militärische Operation trug den Namen „Desert Storm“.

2021 war es bekanntermaßen ein Virus, der fasnachtliches Treiben in der bekannten Form nicht zuließ.

Um trotzdem in Erinnerung – und Vorfreude auf das kommende 2022 – schwelgen zu können, hier ein paar Impressionen, die uns in diesem Jahr leider nicht vergönnt waren:

Rottweil

Rottweiler „Rössle“

Schramberg

Oberndorf

Die Fotos stammen von Wulf Wagner
www.narri-narro.info

Rottweiler Fasnet 1930

Rottweiler Fasnet 1912

Rottweiler Fasnet 1935

EXITANOS –
DER ESCAPE ROOM IN DIETINGEN

Spannende Rätsel, aufregendes Ambiente und Spaß - das erwartet jeden, der sich im Keller des Gasthaus Adler in Dietingen dem Escape Room exitanos stellt. Seit dem 02.10.2020 haben Spieler die Möglichkeit, sich in die Zeit der Antike zurückzuversetzen.

Wie bei jeder guten Geschichte war es auch bei uns, ähnlich wie bei J. K. Rowling, die Geschichten von Harry Potter auf Servietten verfasste, ein skurriler Anfang. Beim gemeinsamen Unkrautjäten entstand die Idee, die leerstehenden Kellerräume des Gasthaus Adler zu einem Escape Room umzubauen.

Wie kam es dazu? Bei der gemeinsamen Gartenarbeit erzählte ich meinem guten Freund Peter von meiner Idee und, dass ich noch einen Geschäftspartner suche. Er zögerte keinen Moment und sprach sofort mit seiner Frau Stefanie, die auch sofort Feuer und Flamme für das Projekt war.

Die Beiden hatten schon diverse Räume in verschiedenen Orten Deutschlands gespielt und wussten somit genau, worauf es ankommt. So entstand auch unser Motto „Escape Rooms aus Leidenschaft“, denn nur mit dem passenden Ambiente entfalten die Rätsel ihre volle Wirkungskraft.

Passend zum Gasthaus Adler werden die Spieler zurück in die Antike versetzt und müssen einen Tyrannen stürzen. Dazu bedarf es vor allem logischem Denken, Kombinationsgeschick und Teamwork.

Wir haben die Räumlichkeiten so umgestaltet, dass die Spieler sowohl durch Musik, Geruch als auch durch haptische Elemente vollkommen in die alte Welt abtauchen können. Sollte es einmal einem Team nicht gelingen, die Rätsel rechtzeitig lösen zu können, so erhalten sie Unterstützung aus unserem Team, das die Spieler per Videoüberwachung begleitet.

Der Spielspaß bei uns ist sichergestellt – das zeigen auch die vielen positiven Nutzerbewertungen. Über 30 Gruppen zwischen zwei und acht Spielern haben bereits im Oktober 2020 die Challenge erfolgreich gemeistert. Unabhängig von der Altersgruppe waren alle Spieler begeistert. Ein paar weitere Einblicke dazu findet Ihr auf Instagram und Facebook.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, wir würden uns sehr über euren Besuch freuen. Es besteht auch die Möglichkeit, im Anschluss an den Escape Room vergünstigt beim Gasthaus Adler den Tag bzw. Abend ausklingen zu lassen.

Wenngleich die Eröffnung bereits letztes Jahr gefeiert wurde und der Escape Room sich aktuell im Corona-Ruhemodus befindet, warten wir voller Vorfreude auf die Wiedereröffnung nach dem Lockdown. (Der Besuch ist ab 18.06.2021 wieder möglich, Anm. d. Red., Stand 15.06.2021.)

Weitere Infos findet Ihr auf www.exitanos.de

Vasileios Semilidis

ES GEHT NICHT MEHR
NUR UM GELD

(bg) Über Jahrzehnte war der Werbeslogan „Wenn's um Geld geht – Sparkasse" eingängig. Mit der neuen Werbelinie wurde auch dieser erweitert und modernisiert. Inzwischen sprechen wir von „Wenn' s um mehr als Geld geht". Denn auch die Sparkassen sind mehr als „nur" Kreditinstitute. Und dieses „Mehr" wird nun deutlicher herausgestellt.

Schon der Gründungsgedanke der Sparkassen hebt uns von der „normalen" Funktion als Geldhaus ab. So stehen die Sparkassen seit jeher für soziale Verantwortung, für die Möglichkeit, auch benachteiligten Bevölkerungsgruppen den Zugang zu Bankdienstleistungen zu ermöglichen. Darüber hinaus sind die Sparkassen die größten nicht-staatlichen Förderer von Kunst, Sport und Kultur. Wir stellen das allen Bürgerinnen und Bürgern in den jeweiligen Geschäftsgebieten zur Verfügung – und das ganz unabhängig von einer Kundenverbindung.

Bemerkbar macht sich das neue Selbstbewusstsein der Sparkassen auch in einer neuen Werbelinie.

Unser „Haus-und-Hof-Grafiker" HP Kammerer unterstützt uns seit vielen Jahren bei der Gestaltung von hausindividuellen Werbeanzeigen. Auch viele andere Projekte tragen, im Hintergrund, seine Handschrift. Beispielsweise unsere PUNKTUM. HP Kammerer ist hier seit unserer Weihnachtsausgabe 2012 der Macher, was die Gestaltung angeht. Klar, in enger Abstimmung mit uns. Aber die Ideen des Diplom-Designers finden natürlich ihren Niederschlag. In Sachen Werbeanzeigen und was die Gestaltungsvorgaben betrifft, ist er der unumstrittene Experte und kompetente Berater für uns.

Wir haben das zum Anlass genommen, HP Kammerer zu den Neuerungen zu befragen und um einige Detailinfos zu bitten. Die Du-Form ist dabei dem persönlichen Verhältnis und der langen Zusammenarbeit geschuldet.

Seit wann gibt es die neue Werbelinie?
Kampagnenstart war am 3. April 2021, also vor etwa vier Monaten. Vorausgegangen war eine Zeit der Vorbereitung und Abstimmung in verschiedenen Gremien, wie das in der Sparkassen-Organisation üblich ist. Vor einigen Monaten gab es auch einen Wechsel bei der für die deutschlandweite Sparkassenwerbung zuständigen Werbeagentur. Das war der Auftakt für die neuen Maßnahmen.

Eine Gegenüberstellung der „alten" und der „neuen" Werbelinie

Was sind die Grundgedanken für die neue Werbelinie?
Die neue GSK (Gemeinsame Sparkassen-Kommunikation) hat zwei Dimensionen. Zum einen ist es die Ausrichtung auf den Einzelnen. Produkte und Dienstleistungen der Sparkasse sind ja weiterhin ein Thema. Wichtig ist dabei, dass vom Kunden aus gedacht wird: Die Kreissparkasse Rottweil ist für mich da, berät mich, hilft mir. Darüber hinaus gibt es die Ausrichtung auf die Region. Wie in deinen einleitenden Worten geschildert, geht es um die Relevanz der Kreissparkasse Rottweil vor Ort, was sie also für die Menschen im Landkreis Rottweil tut, aber auch die „politische" Ebene, wofür Sparkassen insgesamt stehen. Auch das hast du in deiner Einleitung beschrieben. Themen sind hier beispielsweise die Nachhaltigkeit aber auch die Bedeutung der Sparkasse als Arbeitgeber, Finanzpartner der mittelständischen Wirtschaft und als Steuerzahler.

Was waren eigentlich die Anforderungen an die Weiterentwicklung der neuen Linie? Gefühlt hat sich ja nicht so sehr viel verändert.
Im Mittelpunkt steht die emotionalere Kommunikation. Und in der Tat. Es war auch der Anspruch einer behutsamen Weiterentwicklung. Alte und neue Maßnahmen sollen zu einem harmonischen Gesamtbild zusammengefügt werden. Die roten und weißen Anteile in den Anzeigen sollen auch weiterhin beibehalten werden, wenngleich je nach Situation mit unterschiedlichen Größenanteilen. Das ist auch eine wesentliche Neuerung in der neuen GSK. Waren die Verhältnisse bisher eher starr vorgegeben, bestehen nun mehr Möglichkeiten. Das hat aber andererseits nicht nur Vorteile. Das „Sparkassen-Rot“ ist natürlich nicht wegzudenken und bleibt als Markenfarbe ein wesentlicher Bestandteil. Ein augenscheinlicher Punkt ist aber der Wegfall der Piktogramme. Diese sollen künftig nur noch in besonderen Einzelfällen eingesetzt werden. Nämlich dann, wenn sie thematisch passen. Diese wurden ursprünglich herangezogen, um die Kernaussage „Wir machen es den Menschen einfach“ zu unterstreichen.

Auch beim Logo gibt es Neuigkeiten. Kannst du dazu etwas Genaueres sagen?
Bisher bestand das Logo aus dem Sparkassen-S, daneben der Schriftzug „Kreissparkasse“ und eine Zeile darunter „Rottweil“. Jetzt ist das Sparkassen-S in den Anzeigen deutlich dominanter. Die Firmierung steht dann mittig unter dem Sparkassen-S. Allerdings ist die alte Form nach wie vor noch akzeptabel. Die kompaktere Darstellung des Markennamens „Sparkasse“ unter dem Markenzeichen, dem Sparkassen-S, nutzt den zur Verfügung stehenden Raum aber optimaler.

Auch die digitalen Medien sind natürlich zu berücksichtigen …
Ja, natürlich. Grundsätzlich geht es darum, den Absender früher zu erkennen. Kurze Überschriften und klare Motive sollen die Nutzerfreundlichkeit und Aufmerksamkeit erhöhen.

Was gibt es zu der Verwendung von Bildern zu sagen?
Die neue Kampagne stellt die Menschen und deren Bedürfnisse stärker in den Mittelpunkt. Die Bilder sollen realitätsnah sein und grafische Elemente, wie beispielsweise Weichzeichner, sollen zumindest nur noch zurückhaltend eingesetzt werden. Die Welt soll lebensecht und unverfälscht dargestellt werden.

HP, vielen Dank für deine Einblicke.

Das Interview führte Björn W. Gerlach.

Unser Grafiker HP Kammerer

NACHHALTIGKEIT
IN DER GELDANLAGE

ZIELE FÜR NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

(fw) Längst ist das Thema der Nachhaltigkeit in vielen Bereichen des täglichen Lebens ein wichtiger Bestandteil. Auch beim Thema der Geldanlage spielt sie eine immer bedeutendere Rolle, denn viele Kunden möchten Rendite erzielen und gleichzeitig Gutes tun. Auf die Veränderungen gilt es sich einzustellen, um weiterhin den Kundenwünschen gerecht zu werden.

Auch der Gesetzgeber hat die Wichtigkeit in dieser Hinsicht erkannt und wird deshalb die Präferenzabfrage, ob das Thema Nachhaltigkeit bei der Wertpapierberatung berücksichtigt werden soll, ab dem Jahr 2022 verpflichtend einführen. Die Kreissparkasse Rottweil hat dies bereits umgesetzt und nutzt die Abfrage seit Herbst 2020 in den Anlageprozessen.

Doch was bedeutet Nachhaltigkeit in diesem Zusammenhang überhaupt? Solche und ähnliche Fragen hören viele Beraterinnen und Berater immer öfter in ihren Gesprächen mit den Kunden. Fakt ist, dass das Interesse an Nachhaltigkeit steigt, denn die Bedürfnisse der Gegenwart zu befriedigen, ohne zu riskieren, dass künftige Generationen ihre eigenen Bedürfnisse nicht befriedigen können, ist ein Thema, das jeden betrifft.

Deshalb werden bei nachhaltigen Investmentfonds sogenannte ESG-Kriterien berücksichtigt, nämlich Environment (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (Unternehmensführung). Im Segment Umwelt werden zum Beispiel Energie- und Wasserverbrauch, Umweltverschmutzung oder Müllproduktion eines Unternehmens bewertet. Im Social-Bereich geht es unter anderem um die Einhaltung der Menschenrechte oder faire Arbeitsbedingungen. Im Segment Governance werden das Handeln der Unternehmensführung und der Umgang mit Investoren unter die Lupe genommen.

Ein weiterer Ansatz, um sein Geld in diesem Zusammenhang sinnvoll anzulegen, ist der Impact-Ansatz. Mit Impact Investing sind Investitionen gemeint, die neben der finanziellen Rendite einen messbaren positiven Einfluss, in sozialer und ökologischer Hinsicht, zum Ziel haben. Das investierte Geld soll also dazu beitragen, gesellschaftliche, wirtschaftliche und ökologische Probleme zu lösen. Hierzu gibt es 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung der UN, welche mittlerweile sogar „ins Schwäbische übersetzt“ wurden. So kann dieses wichtige Thema spätestens jetzt auch unseren Kunden verständlich nähergebracht werden.

Die 17 UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung

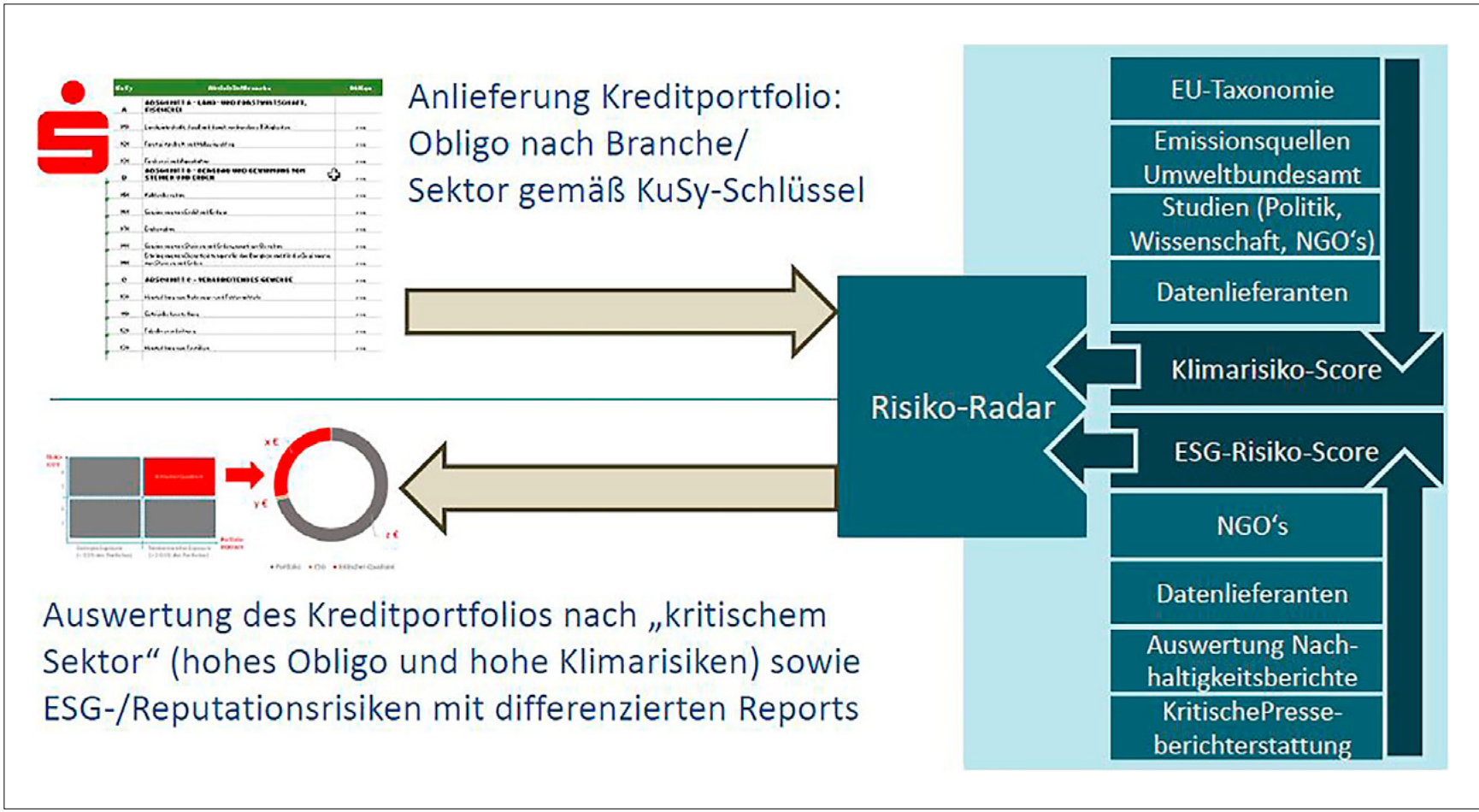
Dialekt: Schwaben

Quelle: 17ziele.de, DekaBank, PS Fonds
Stand: Februar 2021

NACHHALTIGKEITS-CHECK:
KREDITGESCHÄFT

(bg) Nachhaltigkeit macht auch vor der Kreissparkasse Rottweil nicht Halt. Dabei ist Nachhaltigkeit mehr als Klimaschutz. Die Sparkassen definieren Nachhaltigkeit in den Dimensionen Ökologie, aber auch Ökonomie und sozialer Verantwortung.

Deshalb ergibt sich die Frage: Wie nachhaltig ist die Kreissparkasse Rottweil? Für unser Kerngeschäft, und da im Teilgebiet „Kreditgeschäft“, wollten wir es etwas genauer wissen. Wir wollen Erkenntnisse gewinnen, da über die 7. MaRisk-Novelle bereits im nächsten Jahr Anpassungen auch im Kreditgeschäft auf uns zukommen werden. Schon deshalb ist es sinnvoll, die Ausgangsbasis zu kennen, und darauf aufbauend die passenden Maßnahmen zu ergreifen.



Aus diesem Grund wurde das gewerbliche Kreditgeschäft mittels eines in der Baden-Württembergischen Sparkassenwelt gängigen Systems, das auch von der BaFin anerkannt wird, unter die Lupe genommen. Dabei stellte sich die Frage, welche Branchen besonders mit Nachhaltigkeitsrisiken belastet sind und wie stark die Kreissparkasse Rottweil dabei durch Engagements betroffen ist.

Im Ergebnis stellte sich heraus, dass wir in einzelnen Branchen und in einzelnen Engagements durchaus auch hohe Risikopotenziale in unserem Kreditportfolio haben. Doch ganz so einfach ist die Sache nicht. Bei hohen Quoten resuliert das aus der Wirtschaftsstruktur in unserem Geschäftsgebiet.

Daraus ergibt sich dann nämlich die Abwägung. Einerseits: Welchen Stellenwert soll die Nachhaltigkeit haben? Dem aber steht entgegen, dass wir nicht nur eine Verpflichtung dem Klimaschutz gegenüber haben, sondern wir tragen auch eine ökonomisch-soziale Verantwortung für unsere Kunden. Denn wir sind eben auch einem öffentlichen Auf-

trag verpflichtet, der uns gebietet, die Bevölkerung und die Wirtschaft in unserem Geschäftsgebiet in finanzieller Hinsicht zu unterstützen. Am Ende der Kette steht also ein Zielkonflikt, bei dem es gilt, beide Seiten ausgleichend zu berücksichtigen.

Als Kreissparkasse Rottweil betrachten wir die Auswertung zum einen als Sachstandsbericht zum aktuellen Zeitpunkt. Des Weiteren bietet dieser Ansätze für mögliche Handlungsoptionen. Die zukünftige Entwicklung, nicht zuletzt auch gesetzliche Vorgaben, werden zeigen, wohin die Reise schließlich geht.

Gleichwohl ist es natürlich schon heute nützlich, das Risikopotenzial zu kennen. Denn, ohne unsere Kunden im Stich zu lassen, können wir sie bei Bedarf begleiten auf einem Weg zu mehr Nachhaltigkeit. Und dann ist wieder allen geholfen.

ÜBER DIE DSIK
IN DIE WELT

(bg) Die Gründungen der ältesten Sparkassen liegen inzwischen mehr als 200 Jahre zurück, die der Kreissparkasse Rottweil 165 Jahre. Dass Sparkassen zwar dezentral, aber unter dem Dachverband Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV), organisiert sind, ist kein Geheimnis.

Deutlich weniger bekannt ist die entwicklungspolitische Einrichtung der Sparkassen-Finanzgruppe, die Deutsche Stiftung für internationale Kooperation e. V. (DSIK). Mitglied in diesem Verein ist auch unsere Sparkasse.

Auch die Pandemie hält die Deutsche Sparkassenstiftung für internationale Kooperation nicht davon ab, Finanzbildung in entlegene Ecken dieser Welt zu tragen. Gemeinsam mit ihrem lokalen Partner bietet sie in dem von der UNHCR gegründeten Flüchtlingscamp Mantapala Workshops an. Das Camp liegt in Sambia und hat Tausende Geflüchtete aus den Nachbarstaaten Burundi, Somalia und der Demokratischen Republik Kongo aufgenommen.

Ziel der DSIK ist, Menschen in Entwicklungs- und Schwellenländern Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen und damit Perspektiven für einen Weg aus der Armut zu schaffen.

Mitte der 1960er Jahre erhielt die deutsche Sparkassen-Finanzgruppe erstmals Anfragen aus Afrika und Lateinamerika, Mikrofinanzinstitute und regionale Banken bei deren Aufbau zu beraten und zu unterstützen. Dies war der Beginn eines intensiven und nachhaltigen entwicklungspolitischen Engagements der Sparkassen-Finanzgruppe.

Viele Jahre hat der DSGV diese Arbeit geleistet, bis dann im Jahr 1992 die Deutsche Sparkassenstiftung für internationale Kooperation e.V. gegründet wurde und fortan diese Aufgaben übernahm.

Heute ist die Deutsche Sparkassenstiftung eine der größten privaten entwicklungspolitischen Einrichtungen in Deutschland. Sie beschäftigt weltweit rund 300 internationale und lokale Fachkräfte in den Projektländern und 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Geschäftsstelle in Bonn.

Darüber hinaus entsendet die Deutsche Sparkassenstiftung jedes Jahr 200 Expertinnen und Experten, rund 100 haben Sparkassenhintergrund, zur Kurzzeitberatung in ihre Projekte.

Seit ihrer Gründung hat die Deutsche Sparkassenstiftung weit mehr als 200 langfristige Projekte in über 100 Ländern abgeschlossen. Aktuell ist die DSIK in 54 Projektländern vertreten.

Im Zeitalter der Digitalisierung und erst recht aktuell während der Corona-Pandemie sind Webinare ein beliebtes und stark genutztes Format in der Durchführung von Bildungsveranstaltungen. Was aber, wenn man Regionen erreichen will, in denen kein ausreichend funktionsfähiges Internet zur Verfügung steht? Was, wenn man mit und für junge Menschen etwas bewegen will, die sich aus materiellen Gründen vielleicht auch die notwendige technische Ausstattung nicht leisten können?

Auf Grundlage dieser Fragen entwickelte das Projekt-Team der Deutschen Sparkassenstiftung in Usbekistan ein neues Konzept, sogenannte „Feld-Seminare" für junge Landwirte. Ausgetragen wurden die Schulungsseminare in der freien Natur unter corona-konformen Bedingungen. Zum Seminar gehörte die Erstellung eines Businessplanes, die notwendige Hilfestellung und die abschließende Simulation eines Bankgespräches zur Kreditbeantragung.

„WEIL'S UM MEHR **ALS GELD GEHT“**

(nk) … lautet der neue Werbeslogan der Sparkassen.

Bei unserer Ausbildung oder unserem Studium geht es auch um mehr als eine Ausbildung oder ein Studium. Denn es geht darum, sich weiterzuentwickeln, Neues zu erlernen, Selbstständigkeit zu entwickeln und auch in die individuelle und persönliche Karriere zu starten.

Genau dies und vieles mehr möchten wir auch in unserer Azubi Werbe-Kampagne zum Ausdruck bringen. Deshalb werben wir seit einigen Jahren mit unseren Azubis für unsere Ausbildungsplätze.

Unsere Werbe-Kampagne von 2018 sollte 2020 mit neuen Fotos angepasst werden. Aufgrund der Besonderheit haben wir dies 2021 umgesetzt und möchten einen kleinen Einblick gewähren.

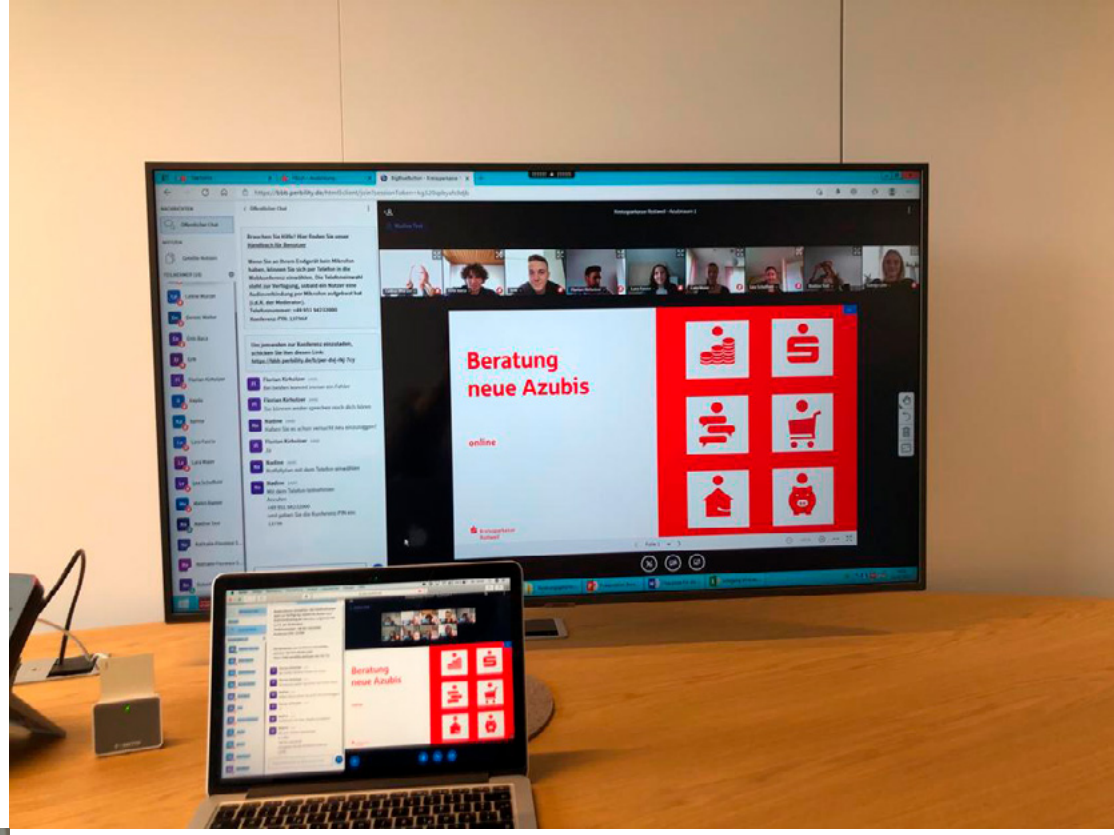
Die Azubis haben in einem Projekt selbstständig kreative Werbefilme, wie zum Beispiel das Knigge-Video, einen Imagefilm, selbstständig gedreht. Aktuell arbeiten sie an weiteren Kurzfilmen für die Online-Ausbildungsmessen und natürlich auch für unseren Social-Media-Account.

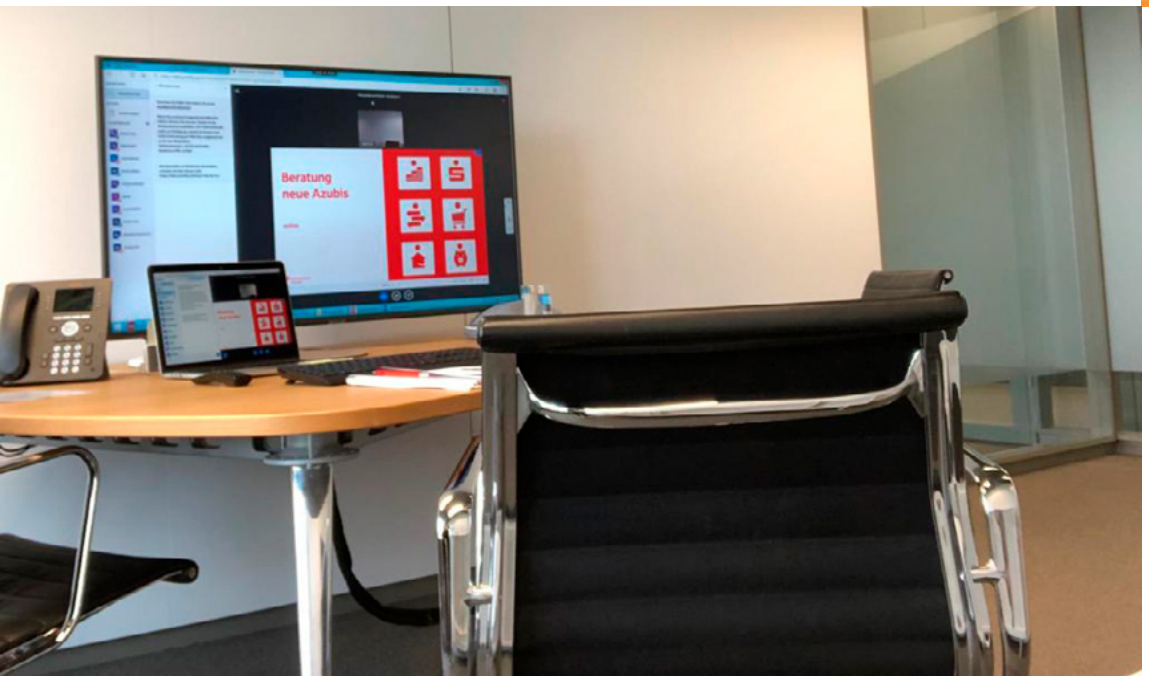
TEAMS, WEBEX, SKYPE, ZOOM **ODER BIGBLUEBUTTON**

(nk) … beschreibt das neue, digitale Miteinander.

Auch für unsere Auszubildenden sind diese Online-Anbieter ein bekanntes Medium. Nicht nur im Online-Unterricht, sondern auch in ihrer betrieblichen Ausbildung.

Wegen Corona war und ist das persönliche Treffen über Monate hinweg nur bedingt möglich, aber eben nicht unmöglich.





Seit Anfang des Jahres finden für unsere Azubis über diese digitalen Plattformen der Hausunterricht, je nach Thema, das ein oder andere Seminar, aber auch die kurzen Besprechungen oder ein Austausch untereinander statt.

PLANSPIEL BÖRSE –
AUCH UNSERE AZUBIS MACHEN MIT

Damit auch unsere Auszubildenden ihr Wissen um Aktien und Wertpapiere testen können, haben sich unsere Auszubildenden aus dem 1. und 2. Lehrjahr beim Planspiel Börse angemeldet. Sie setzten ihr theoretisches Wissen aus der Ausbildung erfolgreich um und konnten damit im Team gewinnen. Einmalig bei einem Börsenspiel ist die Nachhaltigkeitsbewertung, bei der jedes Depot auch unter nachhaltigen Aspekten ausgewertet wird.

Das Spielende war am 09.12.2020. Die Spielgruppe „SickoInvest ltd“ aus dem 2. Lehrjahr konnte mit einem Betrag von fast 60.000 Euro das eingesetzte Startkapital am stärksten vermehren und damit in Baden-Württemberg den siebten Platz ergattern. Die Spielgruppe „Lackschuh“ hatte mit einem Betrag von nicht ganz 54.000 Euro beim 1. Lehrjahr die Nase vorn.

Den höchsten Nachhaltigkeitsertrag erzielte ebenfalls die Spielgruppe „SickoInvest ltd“ mit fast 6.600 Euro.

Die Gewinner freuten sich über Rottweiler Taler.

Miriam Schneider

Das Siegerteam des 1. Ausbildungsjahres (v. l.):
Fabian Bihl, Marco Miller, Enrico Huss, Fabienne Podmenik

Die Gewinner des 2. Ausbildungsjahres (v. l.): Enis Baca, Billal Murad, Erik Windimut, Robert Prieb

GESCHAFFT!

Nach vielen Wochen intensiver Vorbereitung und erfolgreich abgeschlossener Prüfungen durften wir in dieser besonderen Zeit, am 25.01.2021, unsere Ausbildungszeugnisse zur Bankkauffrau/zum Bankkaufmann und Bachelor of Arts vom Vorstand entgegennehmen. Nachdem die Vorstände Matthäus Reiser und Christian Kinzel jeweils in einem Grußwort zu den bestandenen Prüfungen gratulierten, erhielt jeder von uns das Abschlusszeugnis sowie ein Geschenk – verbunden mit einer persönlichen Gratulation an jeden. Dafür möchten wir uns an dieser Stelle nochmals bedanken.

Danach gratulierten uns die Leiterin der Personalentwicklung Barbara Nübel sowie unsere Ausbilderin, Nadine Kimmich, zu den guten Leistungen. Wir möchten uns hiermit auch nochmal ganz herzlich bei der Personalentwicklung und insbesondere bei Nadine Kimmich für die stetige Unterstützung während der gesamten Zeit bedanken, welche durch die enge Zusammenarbeit entscheidend dazu beigetragen hat, dass wir die Ausbildungen so gut abschließen konnten.

Im Folgenden wurden uns seitens der Personalentwicklung noch die vielfältigen Möglichkeiten, die wir in unserer weiteren beruflichen und fachlichen Weiterentwicklung haben, aufgezeigt. Anschließend konnten wir in dieser – bedingt durch die derzeitigen Umstände – kleinen Runde auf die erzielten Erfolge anstoßen. Daraufhin blieb noch ein wenig Zeit für einen gemeinsamen Austausch untereinander und Gelegenheit, die intensiven vergangenen Monate Revue passieren zu lassen.

Pascal Berenz

DIE SKIER BLEIBEN
IM KELLER

Sommerbiathlon? Viele kennen Biathlon bzw. Winterbiathlon aus dem Fernsehen, wenn im Winter Laura Dahlmeier, Magdalena Neuner, Erik Lesser und Co. mit Ski an den Füßen und Gewehr auf dem Rücken über den Bildschirm huschen. Was viele aber nicht wissen, es gibt Biathlon auch im Sommer.

Die meisten, die mich fragen, was mein Hobby ist, sind immer total überrascht, wenn ich mit Sommerbiathlon antworte. Viele denken dabei, dass wir mit Rollerskates „fahren“ und unser Gewehr auf dem Rücken haben, so wie beim Winterbiathlon. Das ist allerdings nur das Training der Winterbiathleten, um sich über den Sommer fit zu halten. Sommerbiathlon hingegen ist etwas anders, denn wir rennen, um vorwärtszukommen und haben keine Skier an den Füßen, auch tragen wir unser Gewehr nicht bei uns, sondern lassen es am Schießstand. Das Schießen erfolgt wie beim Winterbiathlon im Liegend- und Stehendanschlag und mit Luftgewehr auf 10 Meter oder Kleinkaliber auf 50 Meter Entfernung. Dabei müssen je fünf schwarze Scheiben getroffen werden.

Der Rest ist ganz einfach. Es geht darum, so schnell wie möglich zu laufen und so ruhig wie möglich zu schießen, denn mit jedem Fehler droht wie beim Winterbiathlon eine Strafrunde. Das hört sich vielleicht recht einfach an, ist es aber nicht. Denn es verlangt viel Konzentration, Ausdauer, Training und Disziplin, um auch wirklich erfolgreich zu sein. Und so trainiere ich in der Woche zweimal im Verein und gehe zwischendurch laufen, um meine Ausdauer zu trainieren und betreibe Krafttraining, um am Schießstand und beim Rennen die nötige Geschwindigkeit und Stabilität zu haben.

Genauso wichtig wie das viele Training ist es aber auch, ehrgeizig zu sein, denn man macht nur langsam Fortschritte und braucht den Willen, beim Wettkampf bis ins Ziel sein Bestes zu geben.

Im Sommerbiathlon gibt es, so wie bei fast jeder Sportart, auch verschiedene Altersklassen. Entsprechend der eigenen Altersklasse variiert die Streckenlänge und Anzahl der Schießeinheiten je nach Disziplin, die da wären: Sprint, Massenstart und Staffel. Ich bin aktuell in der Altersklasse „Juniorinnen & Junioren“ und laufe zwischen drei Kilometer im Sprint mit zwei Schießeinlagen und fünf Kilometern im Massenstart mit vier Schießeinlagen.

Ich darf mich jetzt seit über sechs Jahren „Sommerbiathletin“ nennen und es macht mir noch genauso große Freude wie am ersten Tag. Ein wirklich großartiges Hobby, das Sport und Spaß miteinander verbindet und die perfekte Freizeitbeschäftigung für mich ist.

Laura Maier

DAS „NEUE“ **GIROPAY**

Aus drei mach eins: paydirekt, giropay (die zwei Zahlverfahren fürs Online-Bezahlen) und Kwitt (das Verfahren fürs Geld-Senden) werden in einer Marke gebündelt. Langfristiges Ziel ist es, vor allem mehr Übersichtlichkeit, Komfort und Relevanz für die Kunden zu schaffen: eine starke, mit dem Girokonto verknüpfte Marke – mit allen Vorteilen und Anwendungsmöglichkeiten!

Diese Bündelung bietet den Vorteil, dass die vielfältigen und für Online-Zahlungen wichtigen Funktionen von paydirekt mit den Vorteilen der hohen Reichweite von giropay für Onlinebanking-Nutzer verbunden werden können. Das einfache Bezahlen an Freunde und Familienmitglieder mit Kwitt wird neben Volks- und Raiffeisenbanken und Sparkassen künftig auch durch Privatbanken angeboten werden. Das erhöht die Relevanz des Angebots erheblich.

Die künftige Marke für Bezahlen im E-Commerce und P2P lautet „giropay“. Die Wortmarke ist schon bekannt, erhält aber ein neues Erscheinungsbild. Um auch optisch die Nähe zum Girokonto stärker zu betonen, wurde das neue Markendesign an das Logo der girocard angelehnt.

Größtes Anliegen ist es nämlich, das Girokonto weiter zu stärken und seinen Mehrwert mit einem wettbewerbsfähigen Payment-Angebot fortwährend auszubauen. Kunden sollen jederzeit, in jeder Situation und überall mit der Sparkasse bezahlen können.

Der Markenlaunch startete am 10.05.2021 und stellt zunächst aber vor allem eine kommunikative Zusammenführung der bisherigen Verfahren und den Start einer mehrmonatigen Übergangs-Phase dar. Die technologische Verschmelzung der drei Verfahren erfolgt sukzessive in 2021/2022.

In der Übergangsphase wird „Kwitt“ zu giropay Geld-Senden überführt. Um die Übergangsphase so einfach wie möglich zu gestalten, finden Kunden die Geld-Senden-Funktion bis Ende des Jahres noch unter „giropay | Kwitt“ in der S-App. Anschließend ersetzt giropay die alte Marke vollständig.

Bisherige paydirekt-Händler setzen in der Übergangsphase eine Logo-Kombination aus dem paydirekt- und dem neuen giropay-Logo ein. Nutzer verstehen so, dass sie unter der neuen Marke ihr gewohntes Bezahlverfahren finden.

Kunden können Zahlungen bei bisherigen paydirekt-Händlern künftig auch mit den Online-Banking-Zugangsdaten freigeben – ganz ohne Registrierung. Die Zahlungsfreigabe mit Benutzername, Passwort oder via Biometrie ist natürlich weiterhin möglich.

Die Sparkassen wollen die sich jetzt bietende Chance ergreifen, um sich mit einem Angebot innovativer Bezahlverfahren langfristig als moderner Finanzpartner zu positionieren, um so die Loyalität ihrer Kunden zu stärken und zukunftsfähig zu bleiben.

Marco Hellstern

EMMA –
JETZT AUCH BEI UNS

Bis Anfang dieses Jahres setzten wir bei unseren Marketingmaßnahmen und der Kundenansprache hauptsächlich auf die Standardkanäle Brief, Telefon, Internet-Filiale, Elektronisches Postfach sowie unsere Social-Media-Kanäle Facebook und Instagram. Der Kanal „E-Mail“ wurde von uns hingegen für diese Zwecke bisher kaum bis gar nicht genutzt.

Dabei wird E-Mail-Marketing häufig unterschätzt, ist aber mit der richtigen Vorgehensweise hochwirksam und kostengünstig. Außerdem kann man den statistischen Erfolg eines Mailings mittels Reporting detailliert auswerten, im Idealfall Rückschlüsse daraus ziehen und so zukünftige Mailings optimieren. Über kaum einen anderen Marketing-Kanal lassen sich Kunden direkter und verlässlicher erreichen.

Daher haben wir uns dazu entschieden, das Tool **EMMA** (**E**-Mail-**M**arketing-**Ma**nager) vertriebsunterstützend zu Kampagnen und auch aktionsbezogen einzusetzen, um unsere bisherigen Maßnahmen mit diesem effizienten Kanal durch Mailings zu flankieren.

Damit dies funktionieren kann, bedarf es allerdings einer guten Adressdatenpflege und somit auch der Unterstützung unserer Kolleginnen und Kollegen mit Kundenkontakt. Nur Kunden, bei deren Personensatz eine aktuelle E-Mailadresse hinterlegt ist, können über dieses Tool auch tatsächlich erreicht und angesprochen werden. **Aus diesem Grund ist es äußerst wichtig, dass Sie – egal ob als Berater oder als Servicekraft – die E-Mailadressen Ihrer Kunden einholen und auch laufend aktualisieren.** Nur so kann durch diese Maßnahme ein positiver Effekt erzielt werden.

Mit dem Master-Template, sozusagen dem „Baukasten“ von EMMA, ist es uns möglich, E-Mailings, Newsletter oder auch ganze E-Mail-Kampagnen im Design der Sparkassen-Finanzgruppe zu erstellen, diese beliebig zu individualisieren und zu personalisieren und damit unsere Online-Kommunikation noch effektiver zu gestalten. Das ein oder andere Mailing haben wir in der Zwischenzeit auch bereits versandt.

EMMA wird mittlerweile bereits von über 280 Sparkassen und zahlreichen Verbundpartnern erfolgreich eingesetzt.

Marco Hellstern

DER ÄQUIVALENZCHECK – **UND WAS DAHINTER STECKT**

Seit Ende 2020 sind wir – wie alle Kreditinstitute – verpflichtet, unseren Kundinnen und Kunden unter den Aspekten „Komplexität“ und (Produkt-)„Kosten“ bei gleichwertigen Produkten stets das einfachere und kostengünstigere Produkt zu empfehlen. Wenn also zwei Produkte in ihren Merkmalen praktisch identisch sind, gilt diese Regel. Begründete Ausnahmen sind aber möglich. Zur Prüfung, ob zwei Produkte tatsächlich adäquat sind, dient der Äquivalenzcheck, der regelmäßig bei uns in der Sparkasse durchgeführt wird.

Dabei gilt der Äquivalenzcheck aber nur in der Anlageberatung und nur bei Kaufempfehlungen. Betroffen sind nur Zertifikate, Fonds und einfache Bankanleihen, also keine Aktien, Unternehmens- und Staatsanleihen (da keine Produktkosten oder Zuwendungen entstehen).

Für Wertpapiere, die in den jeweiligen Produktkörben der Kreissparkasse Rottweil hinterlegt sind oder bei der Wertpapierberatung in der Empfehlungsliste eingestellt sind, erfolgt der Abgleich, welches Produkt der Berater empfehlen soll, bereits vorab im Produktausschuss. Der Check muss deshalb nicht bei den Beratungsprozessen in der Anlageberatung und auch nicht in der Einzelproduktberatung erfolgen. Ziel ist dabei selbstredend, die Kolleginnen und Kollegen in der Beratung zu entlasten.

In den Produktkörben sind alle Wertpapiere, die die Kreissparkasse Rottweil anbietet, zusammengefasst. Damit das Beratungsangebot allerdings auf die Kundengruppen in ihrer Wertpapiererfahrung und Risikoneigung zugeschnitten werden kann, sind diese in ihrer Struktur noch verfeinert.

Der Produktausschuss ist ein regelmäßig tagender Arbeitskreis in unserem Haus, der sich mit der strategischen Ausrichtung im Wertpapiergeschäft auseinandersetzt und unsere Beraterinnen und Berater dadurch im Tagesgeschäft unterstützt.

Wählt der Berater im Kundengespräch ein Zertifikat oder Fonds durch die ISIN-Eingabe aus, wird ein technischer Äquivalenzcheck beim Berater durchgeführt. Kommt diese Prüfung zu dem Ergebnis, dass zwei (praktisch identische) Produkte für den Kunden zur Auswahl stehen, so muss der Berater das günstigere Produkt auswählen.

Vor den Produktausschuss-Sitzungen werden in unserem Hause die Fonds unserer Produktkörbe genau angeschaut und manuell auf Äquivalenz geprüft. Es müssen gegebenenfalls noch detailliertere Unterschiede zu den Fonds ausgearbeitet werden. Beispiel: Der Deka Immobilien Fonds Selektion Europa investiert ausschließlich in Immobilien-Investmentvermögen, die nicht von der Deka gemanagt werden.

Der Deka-ImmobilienStrategieInstituitonell hingegen investiert ausschließlich in Immobilienfonds der Deka. Obwohl beide Fonds ansonsten praktisch identisch sind, können aufgrund dieser Begründung beide Fonds im Produktkorb belassen und damit den Kunden angeboten werden.

Sind zwei Fonds identisch und es kann oder soll keine Handlungsempfehlung als Ausnahmeregelung an die Berater erstellt werden? Dann wird einer der beiden Fonds aus dem Produktkorb entfernt. Der ausgeschlossene Fonds steht damit nicht mehr zum Verkauf bereit.

Damit können unsere Kundinnen und Kunden immer sicher sein, die für Sie möglichst günstigere Variante gleichwertiger Anlageprodukte erworben zu haben.

Tanja Singer

UNSER NEUER **BETRIEBSARZT**

(bg) Über viele Jahre hinweg betreute uns Dr. Christoph Straßner als Betriebsarzt. Jetzt, zum Halbjahreswechsel, gibt es eine Neuerung. Ab 01.07.2021 ist Dr. med. Thilo Brillinger für unser Haus zuständig.

Als Betriebsarzt liegt für Dr. Brillinger der Schwerpunkt auf der Prävention, mit dem Ziel der Vorbeugung und Erkennung von arbeitsbedingten Erkrankungen sowie der Verhinderung von Unfällen.

Das Betriebsarztzentrum ASS „Arbeitsmedizin – Sicherheitstechnik – Sulz“ wurde bereits vor rund 40 Jahren gegründet und umfasst eine sehr breite Leistungspalette.

Herr Dr. Brillinger wird, wie vormals Herr Dr. Straßner, regelmäßig vor Ort bei uns in der Kreissparkasse sein. Alle Kolleginnen und Kollegen haben jedoch auch die Möglichkeit, unseren neuen Betriebsarzt in seiner Praxis in Sulz aufzusuchen.

Hier die Kontaktdaten:

Arbeitsmedizin – Sicherheitstechnik – Sulz
Dr. med. Thilo Brillinger
Facharzt für Innere Medizin
Betriebsmedizin Notfallmedizin
Kanalstr. 4, 72172 Sulz am Neckar
Tel.: 07454 – 96600
Fax.: 07454 – 966065

Auf seiner Homepage: www.ass-brillinger.de finden Sie weitere Infos zum Team, zum Leistungsspektrum und zu den Sprechzeiten.

PS-SPAREN
UND GEWINNEN

PS Sparen und Gewinnen

Das PS-Sparen gibt es bei den Sparkassen bereits seit fast 70 Jahren. 1952 wurde es eingeführt. Dabei wird ein Teil des Loseinsatzes für gemeinnützige Projekte aus der Region verwendet. Je mehr Lose die Sparkassenkunden kaufen, desto mehr gemeinnützige Projekte können wir in der Region unterstützen. Und da kommt einiges zusammen. So hat die Kreissparkasse Rottweil im Jahr 2020 Projekte mit rund 78.000 Euro unterstützt. In Baden-Württemberg sind über 4,1 Mio. Euro in gemeinnützige Projekte geflossen.

Beim PS-Sparen und Gewinnen gibt es seit 2016 im Frühjahr und Herbst eine zusätzliche Sonderverlosung mit extra Gewinnen. Mit einem PS-Los hat man somit bis zu 14 Gewinnmöglichkeiten im Jahr.

Bei der Herbst-Sonderauslosung am 10.11.2020 hatten gleich vier Kunden der Kreissparkasse Rottweil das Glück auf ihrer Seite und gewannen insgesamt 20.500 Euro. Zwei weitere Glückliche durften sich bei der November-Monatsauslosung über je 5.000 Euro freuen.

Bei der Frühjahr-Sonderauslosung wurden bisher TUI-Reisegutscheine verlost. Wegen der Pandemie fiel die Entscheidung, im Jahr 2021 auf einen E-Bike-Gutschein auszuweichen. Am 10.03.2021 hatte das Ehepaar Schirling aus Tennenbronn das große Los gezogen – und einen E-Bike Gutschein über 4.000 Euro gewonnen. Eine weitere Gewinnerin durfte sich bei der März-Monatsauslosung über einen Gewinn in Höhe von 5.000 Euro freuen.

Die nächste Sonderverlosung lässt nicht lange auf sich warten. Am 08.11.2021 gibt es erstmals Elektroautos. Es werden zehn MINI Cooper SE 3-Türer und viele Geldpreise im Gesamtwert von 800.000 Euro zu gewinnen sein.

Miriam Schneider

OPTIMISMUS SIEGT AUCH **IN KRISENZEITEN!**

Das Planspiel Börse der Sparkassen findet traditionell im vierten Quartal des Jahres statt. Auch Corona konnte diese Konstante im Schul- und Sparkassenkalender nicht ausbremsen. Im Geschäftsgebiet der Kreissparkasse Rottweil fanden sich über 560 Teilnehmende in 209 Teams zusammen.

Die erfolgreichsten Teams der Spielrunde 2020 wurden mit einem Geldpreis belohnt. In der Depotgesamtwertung steigerte das Team JLE-1219 des Leibniz Gymnasiums Rottweil sein Startkapital von 50.000 Euro auf 61.876,23 Euro und kam somit auf den ersten Platz. Sie erhielten ein Preisgeld in Höhe von 500 Euro.

In der Nachhaltigkeitsbewertung werden speziell die Erträge mit nachhaltig eingestuften Wertpapieren ausgewertet. Hier erwirtschaftete ebenfalls das Team JLE-1219 des Leibniz Gymnasium Rottweils den höchsten Nachhaltigkeitsertrag mit 10.895,89 Euro. Zusätzlich erhielt das Team vom Sparkassenverband Baden-Württemberg deshalb 200 Euro für den sechsten Platz in der Nachhaltigkeitsbewertung.

Mit dem zweiten Platz durfte sich das Team „Gold Nuggets“ der Beruflichen Schulen Schramberg über einen Preis von 400 Euro freuen. Den dritten Platz belegte das Team „Gartenhäusle“ ebenfalls der Beruflichen Schulen Schramberg. Sie wurden mit einem Preisgeld von 300 Euro belohnt. Das Team „AGS“ des Albeck-Gymnasium Sulz erhielt 200 Euro für den vierten Platz. Der fünfte Rang in der Depotgesamtwertung ging an das Team „WasLetzteAktienkurs“ der Erich-Hauser-Gewerbeschule mit einem Preisgeld von 100 Euro.

Die Kreissparkasse Rottweil möchte Jugendliche und junge Menschen ermutigen, sich mit Finanzthemen zu beschäftigen. Mit dem Planspiel Börse gelingt es uns, Börsenhandel und wirtschaftliche Zusammenhänge auf spielerische Art und Weise aufzuzeigen. Die Kreissparkasse Rottweil veranstaltet das Planspiel schon seit 1985.

Miriam Schneider

PLANSPIEL BÖRSE

EIN BESONDERER **TAG**

Der Girls- und BoysDay 2021 war für die Kreissparkasse Rottweil dieses Jahr etwas ganz Besonderes, denn dieser fand zum ersten Mal digital statt. Es war für uns, als Sparkasse, sowie für die Jungs und Mädels eine neue und interessante Erfahrung.

Am 22.04.2021 starteten wir – Billal Murad, Pascal Schneider, Celine Wurzer und Svenja Lühr – den Boys- und GirlsDay 2021.

Zu Beginn begrüßte Matthias Lauffer (Leiter Zentraler Vertrieb) gemeinsam mit den Azubis die Jungs und stellte seine Tätigkeit und seinen Werdegang bei der Kreissparkasse Rottweil vor. Nach der Begrüßung auch der Mädchen und einer kurzen Vorstellungsrunde präsentierten die Azubis den Jungs und Mädchen die Möglichkeiten im Rahmen unserer Ausbildungsberufe. Die jungen Teilnehmerinnen und Teilnehmer zeigten sich sehr interessiert. Anschließend durften sie selbständig aktiv werden und sich in Gruppen unsere Dienstleistungen wie zum Beispiel Ein- und Auszahlungsbelege, Überweisungen, Girokonto und das Online Banking erarbeiten. Dies war durch virtuelle Klassenräume und eine Mindmap möglich.

Anschließend stellte sich bei den Mädels die Ausbilderin Nadine Kimmich vor und erzählte von ihrem Werdegang und wie abwechslungsreich der Beruf Bankkauffrau bei der Kreissparkasse Rottweil ist. Zusätzlich stellte Frau Kimmich die Weiterbildungsmöglichkeiten nach einer Ausbildung in unserem Haus vor. Die Jungs und Mädchen hatten viel Spaß am digitalen Girls- und BoysDay und konnten uns virtuell kennenlernen.

Wir freuten uns über die Erfahrung, selbst eine digitale Veranstaltung zu planen und durchführen zu dürfen. Außerdem war toll für uns, die vielen Einblicke in den Alltag und die Ausbildung der Kreissparkasse Rottweil weitergeben zu können. Vielleicht konnten wir potenzielle Nachwuchskräfte für unser Haus gewinnen.

Svenja Lühr, Celine Wurzer, Billal Murad, Pascal Schneider

MALE EIN **BILD!**

Unter dem Motto „Male ein Bild von deinem Lieblingsplatz“ konnten unsere KNAXer im Frühjahr bei unserem ersten digitalen KNAX-Malwettbewerb teilnehmen. Die selbst gemalten Bilder konnten die Eltern direkt auf unserer neuen KNAX-Seite hochladen. Alle eingereichten Bilder wurden auf der Seite veröffentlicht.

Das KNAX-Erlebnis findet man auf www.ksk-rw.knax.de.

Unter allen hochgeladenen Bildern wurden tolle Preise verlost. Unsere KNAXer konnten sich einen Wunschgewinn aussuchen.

Miriam Schneider

IMMOBILIEN-
BEWERTUNGSTAG

Die eigene Immobilie ist eine beständige Wertanlage.

Letztes Jahr fanden am 05.11.2020 in unserer Geschäftsstelle in Villingendorf und am 19.11.2020 in der Geschäftsstelle in Vöhringen zum ersten Mal die Immobilien-Bewertungstage statt.

Zusammen mit den Spezialisten der LBS-Immobilien erstellten wir auf Wunsch der Kunden ein kostenfreies Wertgutachten ihrer Immobilie. Denn je nach Zustand, Alter, Lage und Ausstattung unterliegt eine Immobilie einem Wertzuwachs oder eben auch -verlust.

Im Vorfeld wurden potenzielle Interessenten unter unseren Kundinnen und Kunden selektiert. Pro Berater wurden dabei 80 bis 100 Adressen ermittelt. Diese Kunden wurden dann persönlich zu den Bewertungstagen eingeladen bzw. aufgefordert, einen Termin zu vereinbaren. Dem Brief war auch eine Checkliste beigegeben, die als Grundlage für eine erste, grobe Bewertung der Immobilie diente.

Außer den Anschreiben gab es Anzeigen im jeweiligen Gemeindemitteilungsblatt, Hinweise über KAD und als Störer in der Internet-Filiale, um eine noch breitere Zielgruppe zu erreichen.

Den Bewertungstagen vorausgegangen waren Kick-off-Veranstaltungen, in denen unsere Beraterinnen und Berater auf die Herausforderungen dieser Aktion vorbereitet wurden.

Nach dem erfolgversprechenden Auftakt in Villingendorf und Vöhringen waren weitere Bewertungstage geplant. Von Januar bis April 2021 hätte es in jedem Monat eine solche Veranstaltung auf insgesamt vier Geschäftsstellen geben sollen. Diese mussten aber wegen der pandemischen Situation rund um Corona ausgesetzt werden. Bisher gibt es keine konkrete Planung, wann diese Aktionen nachgeholt werden. Die Beteiligten hoffen auf Möglichkeiten noch in diesem Jahr.

Miriam Schneider

Wieviel ist Ihre Immobilie Wert?

Wir ermitteln kostenfrei und unverbindlich den aktuellen Wert Ihrer Immobilie.

Besuchen Sie uns am 5. November 2020 zwischen 9.00 und 19.00 Uhr nach vorheriger Terminvereinbarung in unserer Geschäftsstelle in Villingendorf, Hauptstraße 10.

Terminvereinbarung:
0741 242-4811

LBS IMMOBILIEN

Immobilien
der Kreissparkasse Rottweil

Kreissparkasse Rottweil
Geschäftsstelle Villingendorf

KSK STELLT
WIEDER AUS

Isa Dahl, eben still / Andy Warhol, Campell's Soup / Erich Hauser, Skulptur 12/80 / Marc Felten, Face to face

(bg) Corona brachte, das ist kein Geheimnis, auch das kulturelle Leben zum Erliegen. Seit Juni gibt es aber wieder eine Kunstaustellung mit Werken aus der Sammlung unserer Sparkasse. Nicht, wie in der Vergangenheit, über viele Jahre hinweg, als „Sommerausstellung" in den Räumen der KSK, sondern im Rottweiler Dominikanermuseum.

Den ganzen Sommer über, bis zum 19.09.2021, kann die Ausstellung noch von Interessierten besucht werden. Zu sehen gibt es einen breiten Überblick mit Werken regionaler, nationaler und internationaler Künstler. Und da tauchen dann schon einmal bedeutende Namen wie die Brüder Franz und Willi Bucher, Erich Hauser, K. O Götz und Ottmar Hörl bis hin zu Andy Warhol auf, um nur einige zu nennen.

Der Titel der Ausstellung „Kunst & KSK II" verrät, dass es sich nicht um eine Premiere handelt. Denn bereits schon einmal vor zehn Jahren zeigte der Kunst Raum Rottweil bedeutende Werke aus der Sammlung der Kreissparkasse Rottweil. Inzwischen sind aber weitere Objekte dazugekommen. Sie bietet einen guten Überblick über die Gegenwartskunst nach 1945.

Auch Kunst & KSK II genügt dem Anspruch, in Bezug zu ihrer Zeit zu stehen und gesellschaftliche Realitäten zu reflektieren. Sie lässt damit Rückschlüsse auf die Alltagskultur zu. Und nicht zuletzt ist Kunst auch immer eine magische Gegenwelt zur real existierenden.

Mit dieser Ausstellung will sich die Kreissparkasse – natürlich – am wiederbelebenden Kulturhorizont beteiligen. Wir lassen Interessierte an unserer Freude für zeitgenössische Werke teilhaben. Wir unterstützen aber auch die Künstlerinnen und Künstler in ihrem Schaffen, zum einen aus dem künstlerischen Aspekt heraus, aber auch ganz einfach als Unterstützung zum Lebensunterhalt. Man könnte fast sagen, dass die Kreissparkasse Rottweil auch hier im Sinne eines nachhaltigen Konzeptes agiert.

AB + CD
= EFG

(bg) Ein anspruchsvolles Rätsel, das es im Rahmen der letzten PUNKTUM-Ausgabe zu lösen galt. Und trotzdem haben es einige geschafft. Vielen Dank an alle, die teilgenommen haben.

Den Buchstaben waren Ziffern zuzuordnen, so dass es zu einer korrekten Lösung in allen Richtungen kam.

Und so war es richtig:

67	+	38	=	105
+		+		+
70	+	384	=	454
137	+	422	=	559

Dafür gab es natürlich auch etwas zu gewinnen.

Nelli Luft aus dem PersonalService freute sich so über ihren 1. Preis, nämlich einen Knirps für regnerische Tage.

Unsere 2. Gewinnerin, **Sandra Melchinger** (Marktfolge Aktiv) konnte – gerade rechtzeitig zur „Saisoneröffnung" – ein WMF Spargelset in Empfang nehmen.

Der 3. Preis ging an **Sonja Supper,** GS Zimmern. Sie hat einen kombinierten Salz- und Pfefferstreuer bekommen.

Schließlich konnten wir auch **Andreas Walz**, Vorstandssekretariat, einen Isolierbecher als 4. Preis überreichen.

Herzlichen Glückwunsch nochmal an alle Gewinnerinnen und den Gewinner. Die Preise wurden angesichts der besonderen Situation allerdings auch diesmal – und leider wieder etwas unpersönlicher – auf dem Postweg an die Gewinner überreicht. Deshalb kann es auch in dieser Ausgabe keine Fotos von den Preisübergaben geben.

Weil unsere „Ruheständler" bei beiden Preisrätseln in den PUNKTUM-Ausgaben des Jahres 2020 mitmachen konnten, hatten wir in der letzten Ausgabe auf die Veröffentlichung der Lösung verzichtet.

Darin waren elf Begriffe umschrieben, deren Lösung mit ihrem Anfangsbuchstaben das eigentliche Lösungswort bildeten:

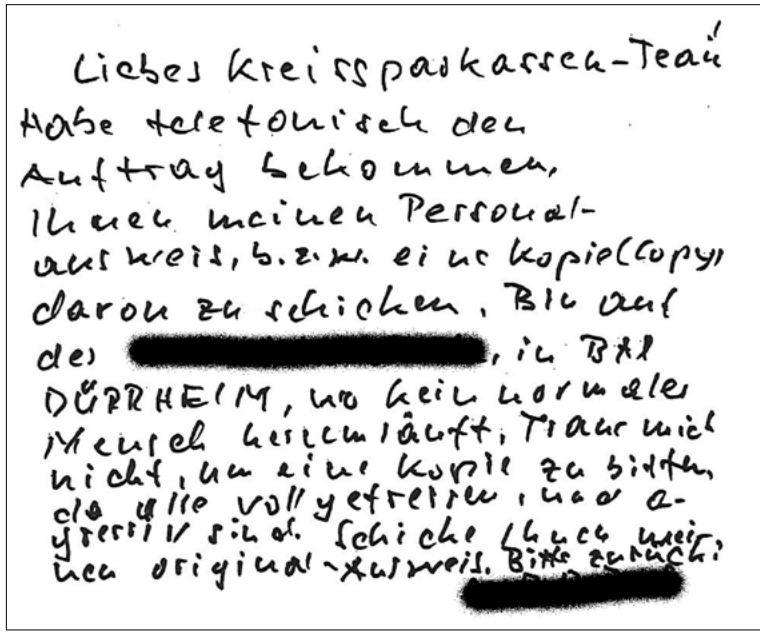
B	BILANZ
E	EIGENKAPITAL
Z	ZINSTENDER
U	ULTIMO
G	GEWINNSCHWELLE
S	STREIFBANDVERWAHRUNG
F	FEINGEHALT
R	RATING
I	INSOLVENZ
S	STRATEGIE
T	TERMINGESCHÄFT

Über die Preisträger hatten wir in diesem Fall beim letzten Mal aber schon berichtet.

Zum Schluss gibt es noch den Hinweis auf eine Neuerung: Wir haben uns dazu entschlossen, das Preisrätsel künftig nur noch im Turnus „einmal jährlich", und zwar immer zur Weihnachtsausgabe, durchzuführen. Freuen Sie sich also schon aufs nächste Mal.

KURIOSES

Wie man hier sieht, geht es auch umgekehrt: von der realen Welt ins Märchen …
Gefunden hat diesen Beitrag Frank Maier, ReWe-Risikocontrolling.

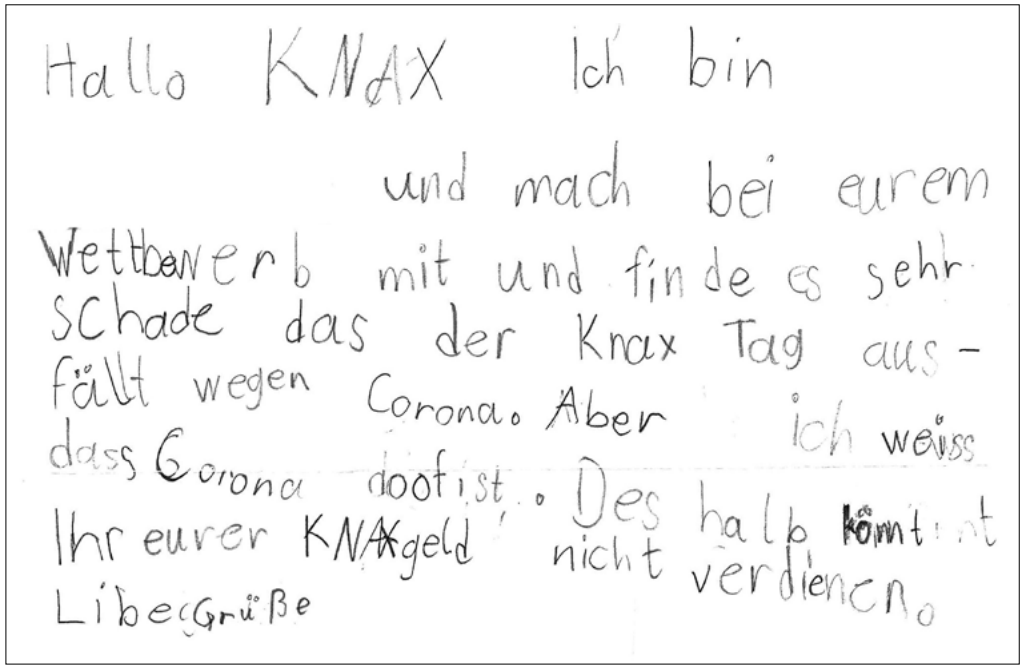


Liebes Kreissparkassen-Team!
Habe telefonisch den Auftrag bekommen, Ihnen meinen Personalausweis, bzw. eine Kopie (Copy) davon zu schicken. Bin auf der [redacted], in BAD DÜRRHEIM, wo kein normaler Mensch herumläuft. Traue mich nicht, um eine Kopie zu bitten, da alle vollgetreten und aggressiv sind. Schicke Ihnen meinen Original-Ausweis. Bitte zurück! [redacted]

Warum uns unser Kunde ein Ausweis-Dokument im Original zukommen lässt, erklärt er mit dieser Botschaft. Absenderadresse ist eine Seniorenresidenz bzw. ein Seniorenheim/Pflegeheim. Gefunden wurde die Nachricht von Margit Hoffmann, Oberndorf.

Diesen „musikalischen Gruß“ entdeckte ebenfalls unsere Kollegin Margit Hoffmann, Oberndorf, auf einem Posteingang.

Schließlich noch ein Brief von einem unserer jüngsten – und treuen – Kunden, den Miriam Schneider, Vertriebsmanagement, bei uns eingereicht hat.



DER TELLER
SUPPE

Eine ältere Dame kauft sich einen Teller Suppe. Behutsam trägt sie die dampfende Köstlichkeit an einen Stehtisch und hängt ihre Handtasche darunter. Dann geht sie noch einmal zur Theke. Sie hat den Löffel vergessen. Als sie zum Tisch zurückkehrt, steht dort ein Afrikaner – schwarz, Kraushaar, bunt wie ein Paradiesvogel – und löffelt die Suppe.

Zuerst schaut die Frau ganz verdutzt. Dann aber besinnt sie sich, lächelt den Mann an und beginnt ihren Löffel zu dem seinen in den Teller zu tauchen. Sie essen gemeinsam. Nach der Mahlzeit – unterhalten können sie sich kaum – spendiert der junge Mann ihr noch einen Kaffee und verabschiedet sich höflich. Als die Frau gehen will und unter den Tisch zur Handtasche greift, findet sie nichts. Alles weg.

Also doch ein gemeiner, hinterhältiger Spitzbube. Enttäuscht, mit rotem Gesicht schaut sie sich um. Er ist spurlos verschwunden. Aber am Nachbartisch erblickt sie einen Teller Suppe, inzwischen ist er kalt geworden. Darunter hängt ihre Handtasche.

Manfred Zacher

IMPRESSUM

Herausgeber: Kreissparkasse Rottweil

Redaktionsteam:
Andrea Frey (af),
Björn W. Gerlach (bg; v.i.S.d.P.),
Nadine Kimmich (nk),
Sarah Klausmann (sk),
Florian Watzl (fw)

Auflage: Online (3. Online-Ausgabe)

Redaktionsschluss Ausgabe 1/21: 31.05.2021

Gestaltung: Kammerer Team, Büro für Werbegestaltung, Rottweil

Sie wollen einen PUNKTUM-Beitrag schreiben?
Bitte beachten Sie die Anforderungen an das Erstellen von PUNKTUM-Artikeln. Diese finden Sie unter dem Stichwort „PUNKTUM“ in Scout bzw. unter „PUNKTUM-Anforderungen“ im neuen ICM.

Bilder auf der Titelseite
Oben links: Mitarbeiter-Challenge
Oben rechts: PS-Sparen Preisübergabe
Unten links: Ilona Sauter in Kuba
Unten Mitte: KNAX-Malwettbewerb
Unten rechts: DSIK-Projekt in Sambia