ALPHA RHEINBLICK

Die Zeitung der Alpha RHEINTAL Bank





Die Gesprächspartner:

Stefan Frei begann 1997 als Geschäftsleiter der Sparkasse Berneck, einer der beiden Vorgängerbanken der heutigen Alpha RHEINTAL Bank (ARB). Er hat die Fusion mit der Spar- und Leihkasse Balgach aktiv mitgestaltet und wurde anschliessend CEO der neuen Bank. Im Jahr 2019 wechselte er in den Verwaltungsrat und wurde an der Generalversammlung 2020 zum Präsidenten und Nachfolger des langjährigen Amtsinhabers Thomas Gerosa gewählt.

Reto Monsch, ehemals Leiter Privat- und Firmenkunden bei der ARB, wurde 2019 als CEO der Bank Nachfolger von Stefan Frei. Er ist seit 2008 in der Geschäftsleitung der Alpha RHEINTAL Bank.

Stefan Frei und Reto Monsch haben eine Vision: Die Universalbank soll

Dienstleistungen in hoher Qualität anbieten, Mehrwert schaffen und den

Unternehmenswert steigern. Dafür muss sie nahe bei den Kunden sein.

Die Alpha RHEINTAL Bank ist im Jahr 2 000 durch die Fusion zweier Banken im mittleren Rheintal entstanden: die Bank aus dem Rheintal für das Rheintal. Das «Alpha» klingt da wie ein Fremdkörper ...

Stefan Frei: Eine Ortsbezeichnung als Bankenname allein zu verwenden, war nicht erlaubt. «Rheintal Bank» war deshalb unmöglich.

Warum denn «Alpha»?

Frei: Mit einem neuen Namen wollten wir weg vom «Sparkassen-Image». Damals kam das Internet auf. Eine Domain mit dem ersten Buchstaben des Alphabets ist ein Vorteil. Darüber hinaus wollten wir mit «Alpha» auch unseren Anspruch auf hohe Leistung signalisieren.

Warum haben Sie damals die beiden Banken fusioniert?

Frei: Ich war Geschäftsführer der Sparkasse Berneck mit damals etwas über 500 Millionen Franken Bilanzsumme. Die Spar- und Leihkasse Balgach hatte rund 180 Millionen. Zwei Regionalbanken im Mittelrheintal, im gleichen Wirtschaftsraum. Gemeinsam sahen wir eine erfolgreichere Zukunft. Im Jahr 2003 kam die Sparkasse Oberriet im Oberen Rheintal dazu. Heute haben wir über drei Milliarden Bilanzsumme. In den gut zwanzig Jahren hat sich die Bilanzsumme praktisch verfünffacht – durch organisches Wachstum und auch durch Zukäufe.

Sie haben in jüngster Zeit die Volksbank Bodensee AG in St. Margrethen und das Bankhaus Jungholz in St. Gallen übernommen ...

Reto Monsch: Mit den beiden letzten Übernahmen konnten wir unsere Kompetenz im Private Banking nochmals ausbauen. Alle Übernahmen konnten ohne grosse Kundenabgänge integriert werden und tragen heute massgeblich zu unserem Erfolg bei.

Zwischen Oberriet und St. Margrethen betreiben Sie ein halbes Dutzend Filialen. Halten Sie an diesem Filialnetz fest? Frei: Ja, wir glauben, dass eine Geschäftsstelle in der Nähe für den persönlichen Kontakt wichtig ist. Aber nicht für das

«Beraterinnen und Berater verfügen über persönliche Kompetenzen zur Kreditvergabe. Deshalb sind wir die Bank für KMU.»

Tagesgeschäft, sondern für die Beratung. Monsch: Der Schweizer betritt seine Bank durchschnittlich einmal jährlich. Die Älteren öfter, die Jungen sehr selten. Eine regionale Verwurzelung benötigt aber immer eine gewisse Präsenz.

Wo liegt die Strategie für die Zukunft? Frei: Wir wollen den Kundinnen und Kunden sämtliche Bankdienstleistungen in hoher Qualität und mit persönlicher Beratung anbieten. Auch auf digitalen Kanälen. Dabei wollen wir den Unternehmenswert steigern und dem Aktionariat Dividenden ausschütten.

Monsch: Wir wachsen in unserem Einzugsgebiet Ostschweiz, weil wir Land und Leute in und um unsere Talschaft kennen und über die Region hinaus gut bekannt sind.

Das Lokale spiegelt sich auch im Aktionariat. Lohnt das Investment?

Frei: Seit ich hier bin, und schon davor, hat die Bank immer Dividenden gezahlt und den Kurs kontinuierlich gesteigert.

Wirklich?

Frei: Ja, auf jeden Fall. Nach Stellenantritt habe ich Aktien zu 180 Franken gekauft, heute liegen sie bei knapp 600. Der Aktienwert hat sich in dieser Zeit mehr als verdreifacht. Und zusätzlich habe ich jedes Jahr eine attraktive Bardividende erhalten. Heuer zahlt die Bank ihren über

5 000 Aktionärinnen und Aktionären wiederum eine attraktive Dividende von 18 Prozent oder 9 Franken.

Trotz zunehmender Regulierung?

Monsch: Weniger Regulierung wäre schon gut. Aber sie gilt ja für alle. Die Bank, die den gesetzlichen Spielraum zu nutzen weiss und nahe an ihren Kundinnen und Kunden ist, gewinnt.

Frei: Der Aufwand, bis ein Geschäft gemacht ist, ist stark gestiegen. Wenn es jedoch abgeschlossen ist, verfügen die Bank und die Kundschaft heute über eine bessere Informationsbasis.

Aber die Erträge fallen.

Monsch: Dagegen helfen nur mehr Volumen und grössere Effizienz. Ersteres geht über Wachstum, Letzteres über die digitale Standardisierung interner Abläufe.

Wie erreichen Sie organisches Wachstum?

Monsch: Wichtig ist, mit Kundinnen und Kunden früh eine Beziehung aufzubauen. Wenn diese später eine Hypothek benötigen oder eine Firma gründen, ist die Chance gross, auch diese Geschäfte tätigen zu können. Deshalb ist die breite Kundenbasis als Universalbank so wichtig, und wir stärken aktuell unser Privatkundengeschäft.

Das unterscheidet Sie nicht von anderen Banken

Monsch: Wenn wir Entscheide fällen, sind wir schnell. Kredite sind bei uns in der Regel in zwei Tagen entschieden. Beraterinnen und Berater verfügen über persönliche Kompetenzen zur Kreditvergabe. Deshalb sind wir die Bank für KMU.

Viele sind Familienunternehmen. Versuchen Sie diese als Privatpersonen, als Firmenkunden und in der Vermögensverwaltung aus einer Hand zu bedienen?

Monsch: Bei einigen Kundinnen und Kunden tun wir das. Wird das Geschäft aber zu komplex, braucht es Spezialistinnen und Spezialisten aus verschiedenen Bereichen. Für die Kundschaft und uns ist eine gute Partnerschaft entscheidend, in der die Kundenbedürfnisse optimal abgedeckt werden.

Wie ist das bei Startups?

Monsch: Startups behandeln wir genau gleich. Wenn der Business-Case stimmt, suchen wir nach Finanzierungslösungen.

Lässt sich heute mit Hypotheken noch Geld verdienen?

Monsch: Die Marge hat sich seit den 2 000er-Jahren fast halbiert. Aber wir verdienen noch immer Geld mit Hypotheken. Das geht, wenn die Kundennähe, die Marktkenntnisse und das Know-how stimmen.

Im VR sind zwei von sieben Mitgliedern weiblich. In der Geschäftsleitung sind es null von fünf. Gibt es da Nachholbedarf?

Frei: Im VR liegen wir damit über dem Schweizer Durchschnitt. In der Geschäftsleitung sind wir noch nicht so weit. Das liegt allerdings nicht an mangelnder Bereitschaft der Bank. Wir haben in den vergangenen Jahren vier GL-Mitglieder ersetzt. Dabei erhielten wir lediglich 3 Prozent Bewerbungen von Frauen. Wir haben in dieser Zeit rund zwei Dutzend Frauen intern gefördert. Sobald aber Kinder kommen, steigen sie oftmals aus dem Job aus oder reduzieren ihr Arbeitspensum stark. Es gelingt selten, diese Arbeitskräfte später in Führungspositionen zurückzugewinnen.

Es ist also hoffnungslos?

Monsch: Nein. Wir sehen, dass bei der jüngeren Generation das Interesse am beruflichen Wiedereinstieg steigt. Auch das Interesse an einer beruflichen Karriere nimmt bei den Frauen zu. Im Bereich Firmenkunden haben wir kürzlich zwei Frauen in die Kaderstufe befördert. Beide sind heute erfolgreich als Firmenkundenberaterinnen tätig. Und über die ganze Bank gesehen, beschäftigen wir über 60 Prozent Frauen. Bis sich das auch in der Geschäftsleitung abbildet, ist es nur eine Frage der Zeit – und der passenden Bewerbungen.





Patrik Thür, 38 Mitglied der Geschäftsleitung / Leiter Privatkunden bei Alpha RHEINTAL Bank AG

Ein Bergsportler ist er: In der Coronazeit hat Patrik Thür das Wandern entdeckt, Ski- und Snowboardfahren im Winter gehört ohnehin zu seinen Leidenschaften. Seine grosse Passion war aber während zwanzig Jahren der Reitsport. Thür kann sich gut vorstellen, zu einem späteren Zeitpunkt wieder in den Sattel zu steigen. Der Kriessner ist nach Lehr- und Wanderjahren in der ganzen Schweiz wieder zu seinen familiären Wurzeln zurückgekehrt. Er sei, wie er selbst sagt, ein «Heimweh-Rheintaler».

Die Lehre hat er noch in Diepoldsau absolviert, bevor er als junger Banker für die Raiffeisen in die Westschweiz ging. Das hat seinen Horizont erweitert und war gut für seine Französischkenntnisse. Wieder zurück im Rheintal war er kurz bei der Liechtensteinischen Bank, bevor er zehn Jahre bei der UBS verbrachte. Seine Passion sei von Beginn an das Privatkundensegment gewesen, sagt er, «ich bin gerne bei den Leuten, ich habe einen leichten Zugang, kann gut zuhören und liebe es, gemeinsam mit Kundinnen und Kunden Projekte zu entwickeln und Lösungen zu finden». Sein Weg bei der UBS führte über Buchs nach Chur, in die Lenzerheide und nach Arbon. Wobei die Zeit in den Bündner Bergen dem Wintersportler besonders gefallen hat. Noch heute ist er in seiner Freizeit dort auf den Pisten anzutreffen. Die Karriereleiter ging er nach oben, er wurde zum Verbundsleiter Oberthurgau der UBS befördert und wechselte dann als Geschäftsstellenleiter zur Thurgauer Kantonalbank in Arbon und Horn.

Die Stelle als Bereichsleiter Privatkunden und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Alpha RHEINTAL Bank ist ein Heimkommen und, wie er sagt, sein Traumjob. Thür lebt wieder in Kriessern, in der Nähe seiner Brüder und Eltern. Patrik Thür leitet seit 1. August 2021 die Abteilung Privatkunden der Alpha

RHEINTAL Bank. Diese wird neuerdings unabhängig vom Firmenkunden-

geschäft geführt.

Er ist der Mann fürs Private. Über 15 000 Rheintalerinnen und Rheintaler vertrauen Patrik Thür und seinem Team als Kundinnen und Kunden. Seit dem 1. August 2021 ist er in der Alpha RHEINTAL Bank als Geschäftsleitungsmitglied für das Wohlergehen der Privatkundinnen und -kunden verantwortlich. «Unterschiedliche Menschen, ihre Themen, ihr Leben - das hat mich schon immer fasziniert», sagt der grossgewachsene Mann mit den wachen blauen Augen. Nur logisch also, dass sich der 38-Jährige seine ganze berufliche Karriere hindurch der privaten Bedürfnisse von Bankkundinnen und -kunden angenommen hat.

Seit der dynamische Thür in die Bank eingetreten ist, bringt er frischen Wind in seine Abteilung, was zu einigen Veränderungen geführt hat. So werden in der Struktur der Bank die Privatkunden getrennt von den Firmenkunden betreut. Die Verwaltung der Vermögen von Privatkundinnen und -kunden wurde weiter verfeinert. Wer ein höheres Vermögen auf dem Konto liegen hat, erhält eine noch stärker personalisierte Beratung. Dies alles, um mehr Zeit für die persönliche Pflege der Kundenbedürfnisse zu gewinnen. Für Thür hat dies oberste Priorität.

Das Team der Abteilung Privatkunden betreut zwar die Mehrheit aller Kundinnen und Kunden der Bank, es zählt mit 33 Mitarbeitenden aber nur etwa einen Drittel der Angestellten. Ist das nicht seltsam? Er lacht und meint: «Das liegt daran, dass es in anderen Abteilungen zum Teil um sehr komplexe Themen geht, die mehr Beratungsaufwand benötigen.» Bei den Privatkunden geht es mehr um das alltäglich Wichtige. Um alles, was die Finanzen betrifft, von der Geburt bis zum Nachlass. Thürs Team bearbeitet die vier Themenfelder «Zahlen und Sparen», «Anlegen», «Vorsorgen» und «Finanzieren». Klassisches Privatkunden-Geschäft eben. Es geht um das Einrichten von Lohn- und Sparkonten, um Hypotheken, um die Altersvorsorge. Die Bank denkt immer mit, denn schliesslich müssen Kinder ausgebildet, Häuser gekauft und die Pensionierung gut geplant sein.

Privatkundinnen und -kunden, das hat der Leiter der Abteilung schon oft erfahren, haben im Laufe des Lebens unterschiedliche Bedürfnisse. Das erfordert eine Bank, die flexibel auf sich ändernde persönliche Lebensumstände reagieren kann und unterstützt, wo es notwendig ist. Etwa bei Heirat, der Gründung einer Familie und der Finanzierung von Wohnungen und Häusern. Letzteres kann in einem sich wandelnden Immobilienumfeld sehr herausfordernd sein. Auch hier verweist Thür auf die gewachsene Nähe zu den Kundinnen und Kunden der Alpha RHEINTAL Bank. Oft ermöglicht es das Wissen um die finanzielle Situation seiner Mandantin bzw. seines Mandanten, etwa beim Erwerb einer Immobilie, individuelle Finanzierungsmodelle auszuarbeiten.

Zwanzig Jahre Arbeit mit Privatkundinnen und -kunden haben Patrik Thür auch gezeigt, dass sich das Thema Altersvorsorge schwierig gestalten kann. Er weiss, dass die Auseinandersetzung mit dem Altwerden, mit Krankheit und Tod von jüngeren Kundinnen und Kunden gerne vertagt wird. «Es ist halt nicht sexy, über die Pensionierung zu reden. Der Gedanke an den Schritt aus dem Arbeitsleben ist für viele schwierig.» Oft kämen sie spät, manchmal zu spät, um ein schwieriges Szenario zu verhindern, «dabei gibt es attraktive Möglichkeiten, langfristig anzulegen». Es brauche Fingerspitzengefühl für den richtigen Zeitpunkt, um Kundinnen und Kunden frühzeitig auf das heikle Thema anzusprechen – etwa ab 45 Jahren. «Wir machen dann eine Momentaufnahme und können bei Vorsorgelücken mit speziellen Produkten weiterhelfen.» Interessant findet er es, dass Corona bei man-

«Kluges Sparen ist eben immer noch der Königsweg,»

chen Klientinnen und Klienten zu einem Umdenken geführt hat. So kommt es vermehrt vor, dass seit der Pandemie über Testamente und Patientenverfügungen gesprochen wird. «Auch da assistieren wir gern, wir wissen, dass dieser Prozess psychologisch herausfordernd ist.»

Der gebürtige Rheintaler setzt auf Tradition: Kluges Sparen ist eben immer noch «der Königsweg». Nicht nur für ein sorgloses Alter, sondern auch für andere Eventualitäten im Leben. Lebhaft erklärt er, warum ein weitgefasster Anlagehorizont sinnvoll ist. Für Thür, selbst erst in seinen Dreissigern, eine klare Sache, «schon 100 Franken monatlich, angelegt in jungen Jahren, können langfristig viel bewirken». Vermögen aufbauen, so die Message, macht Spass.

Thür, der früher für Schweizer Gross- und Kantonalbanken gearbeitet hat, ist Feuer und Flamme für die Vorteile einer Regionalbank. Für ihn geht es auch darum, neue Kundinnen und Kunden zu gewinnen. Und die können auch in jungen Jahren akquiriert werden. Schon Kinder dürfen sich über die Aufmerksamkeit der Alpha RHEIN-TAL Bank freuen. Zurzeit tüftelt die Bank an einem Programm speziell für die Kleinsten. Die Konten, angelegt von Eltern und Grosseltern, von Gotte und Götti sind die Basis einer weitreichenden Zusammenarbeit. Für Teenager gibt es später diverse Vergünstigungen im Dienstleistungssortiment der Bank. Die Bank begleitet die Schulzeit genauso wie die Lehre.

Um die 500 Kundinnen und Kunden betreut jede einzelne Beraterin und jeder einzelne Berater in seinem Team. Um diese Verbindungen zu pflegen und jederzeit zu wissen, was sie bewegt, ist es Thür ein Anliegen, mindestens einmal im Jahr mit ihnen in Kontakt zu treten. Sei es durch ein persönliches Treffen oder mindestens ein Telefonat. Auch der Chef selbst ist davon nicht ausgeschlossen. 200 Rheintalerinnen und Rheintaler betreut er persönlich. Eine Herzensangelegenheit für einen wie ihn.



Im Interesse seiner Kundinnen und Kunden denkt und fühlt Mike Düsel

unternehmerisch. Seit Mai 2021 führt er bei der Alpha RHEINTAL Bank die

Sparte Firmenkunden.

Gäbe es so etwas wie die perfekte Verbindung von Banker und KMUler, wäre dies Mike Düsel. Der 47-jährige Rheintaler ist im Mai 2021 als Geschäftsleitungsmitglied und Leiter Firmenkunden bei der Alpha RHEINTAL Bank eingestiegen. Seither ist er Chef von acht Beraterinnen und Beratern mit einem Portfolio von je rund 400 Kundinnen und Kunden. KMU und Düsel, das ist eine in vielen Berufsjahren organisch gewachsene Allianz. «Nach einem Praktikum im Bereich Firmenkunden in jungen Jahren wollte ich nie mehr etwas anderes machen, und dabei ist es geblieben.» Die Leidenschaft für seinen Beruf strahlt der Mann aus. Mit jedem Satz. Ein Grund natürlich, weshalb ihn ein von der ARB beauftragter Headhunter für diesen Job angesprochen hat.

Für Düsel ist die Position als Leiter Firmenkunden der ARB ein Traumjob. Denn im Rheintal sind die in der Region stark verwurzelten und erfolgreichen KMU besonders zahlreich. Viele davon, auch grosse, sind eng mit der Bank verbunden. Die Arbeit mit diesen Entrepreneuren findet Mike Düsel ausserordentlich spannend. «Ich habe mit den unterschiedlichsten Menschen zu tun. Mit mutigen Leuten, mit Unternehmerinnen und Unternehmern – die können anpacken und entscheiden.» Ein faszinierender Menschenschlag, findet er. Umso erfreuter war er, als er erkannte, wie divers das Fir-

menportfolio der ARB ist. Kleinstbetriebe wie etwa Maler- oder Schreinergeschäfte sind genauso dabei wie grosse KMU mit rund 500 Mitarbeitenden.

«Ich kannte die Bank zwar, war aber sofort begeistert vom Spirit, den ich hier vorgefunden habe», erinnert sich Düsel. Was dem aus bodenständigen Verhältnissen stammenden Werdenberger besonders gefällt: «Dass die Bank einfach ist und Kundinnen und Kunden noch nachvollziehen können, was hier gemacht wird.» Genau dieses «Hemdsärmelige» mache die Alpha RHEINTAL Bank so authentisch und kundennah. Die Bank konnte mit Düsel einen Banker gewinnen, der zu ihr passt und einen prallvollen Rucksack an Erfahrung in der Sparte Firmenkunden mitbringt. «Ich habe von der Einzelfirma über internationale Konzerne bis hin zu Syndikatskrediten alle Sparten durchlaufen.»

Seine Hochachtung gehört in der täglichen Arbeit insbesondere den Kleinunternehmern. Empathisch berichtet er von Zusammentreffen mit Kundinnen und Kunden aus dem produzierenden Gewerbe. Viele von ihnen realisierten gar nicht, dass sie Unternehmer seien, und handelten eher intuitiv. Vielleicht, weil sie das Geschäft der Eltern geerbt haben. Oder sie irgendwann gemerkt haben, dass sie ihr Metier beherrschen und ihr eigener Chef sein wollen. Diese möchte Mike Düsel ermutigen, ihnen zeigen, dass der Job erst getan ist, wenn das Produkt in Rechnung gestellt ist. «Die

Kalkulation muss stimmen», sagt der Banker, «das ist entscheidend, man muss am Schluss auch verdienen.»

Seine eigenen familiären Wurzeln liegen nahe beim Handwerk. Düsel fühlt und denkt an vielen Punkten wie seine Kundschaft. Was ihm aber eher abgehe, reflektiert er über sich selbst, sei die Beherztheit, die einen Selbständigen ausmache, «mir fehlt der Mut dazu». Und so sieht er es als Win-win-Situation, dass er in seinem Job täglich am Unternehmertum teilhaben kann. «Ich mache mir die gleichen Gedanken wie eine Unternehmerin oder ein Unternehmer. Ich muss schauen, welche Investition rentabel ist, wann die Paybacks kommen. Aber ich muss keine Aufträge akquirieren, habe nicht die unmittelbare unternehmerische Verantwortung. Ich muss denken wie Selbständige, ohne selbst selbständig sein zu müssen.»

Den unternehmerischen Aspekt wahrnehmen muss er auch in seiner Aufgabe als Bereichsleiter der Bank. Diese will und muss sich weiterentwickeln. Als Mike Düsel seine Arbeit begonnen hat, war damit auch die Vorgabe verknüpft, die bestehenden Abläufe im Bereich Firmenkunden mit dem unverstellten Blick des von aussen Kommenden zu analysieren. Und nötigenfalls Neuerungen einzuführen. An den seither eingeleiteten Umstrukturierungen arbeiten er und die Bank intensiv. Ein strategischer Fokus liegt dabei auf der Digitalisierung der Kreditprozesse. Es ist eines der wichtigsten Projekte der Bank der vergangenen Jahre. «Wir hinterfragen unser eigenes traditionelles Vorgehen bei der Kreditvergabe und stellen uns neu auf.» Standardisierte und digitalisierte Prozesse sollen das Kreditgeschäft vereinfachen und das Risiko für Ausfälle zusätzlich senken. Im digitalen Zeitalter ist dies ein überfälliger, notwendiger Schritt.

Entwickelt wird das Programm in Zusammenarbeit mit zehn weiteren Banken, die Alpha RHEINTAL Bank ist eine von zwei Pilotbanken, Mike Düsel der Projektverantwortliche. Er verspricht sich viel vom neuen Tool: «Ich hoffe, dass in Zukunft bis zu 80 Prozent aller Kreditvergaben einfach und unkompliziert über diese Plattform abgewickelt werden können, auch Finanzierungen im Firmenkundenbereich.»

Wichtig ist Mike Düsel, dass die von ihm und seinem Geschäftsleitungskollegen Patrik Thür angestossenen Veränderungen auch von den Mitarbeitenden mitgetragen werden. Denn die Trennung der ehemals vereinten Geschäftsbereiche für Firmen- und Privatkunden sei eine Herausforderung, die viel Kommunikation benötige: «Wir wollen alle mit auf den Weg nehmen», sagt er. Er freut sich, dass viele der Mitarbeitenden merken, dass



Geschäftsleitung

Dass Mike Düsel Banker werden würde, war in seinem Lebenslauf nicht vorgezeichnet. Er ist der Erste in seiner Familie, der studieren geht. Die Eltern denken an ein Betriebswirtschaftsstudium an der St. Galler HSG. Doch die elitäre Universität ist für Mike Düsel, der sich selbst als «eigenwillig» beschreibt, «so gar nicht meins». Die Wahl fällt schliesslich auf die Uni Bern, wo er das Fach Volkswirtschaftslehre belegt. Den Studenten zieht es weniger in die Hörsäle, eher auf den Fussballplatz. Mike Düsel «tschuttet» für den FC Breitenrain, spielt im Team seiner Uni mit, auch bei internationalen Wettbe-

Er arbeitet zudem Teilzeit bei einer Versicherung und im Sommer auf dem Bau, «das wurde besser entlöhnt», sagt er mit einem Lächeln. Rechnen und Statistik, Facts and Figures liegen ihm, und so hängt er noch ein Nachdiplomstudium in Corporate Finance an. Später geht er zur Bank Linth. Im Jahr 2004 folgt dann sein Einstieg bei der Berner Kantonalbank, und dort entdeckt er die Liebe zu den Firmenkunden: «Von da an wollte ich nichts anderes mehr machen.»

werben. «Eine tolle Zeit», erinnert er sich.

Inzwischen hat er die Fussballschuhe an den berühmten Nagel gehängt, Mike Düsel spielt jetzt Tennis. Und er hat ein neues Hobby: In Sax bekleidet er das Amt des Alpmeisters. Dort gilt es im Sommer den Weideplatz für 1 000 Schafe zu organisieren. Eine weitere unternehmerische Aufgabe!

«Ich habe von der Einzelfirma über internationale Konzerne bis hin zu Syndikatskrediten alle Sparten durchlaufen.»

die neuen digitalen Möglichkeiten auch die Chance bieten, sich zu verändern und sich weiterzuentwickeln. Dies ist im Interesse der Bank, deren Einzigartigkeit darin besteht, «dass sie sich für ihre Klienten individuell und flexibel einsetzt. Weil wir das wollen und auch können.» Neue Schalter-Öffnungszeiten ab 1. April 2022

Montag-Freitag: 9:00 - 12:00 und 14:00 - 17:00 Uhr Samstag in Heerbrugg: 8:30 - 12:00 Uhr Seite 06 ALPHA RHEIN**BLICK**



Roland Bartholet
53, Leiter Private Banking und Mitglied
der Geschäftsleitung

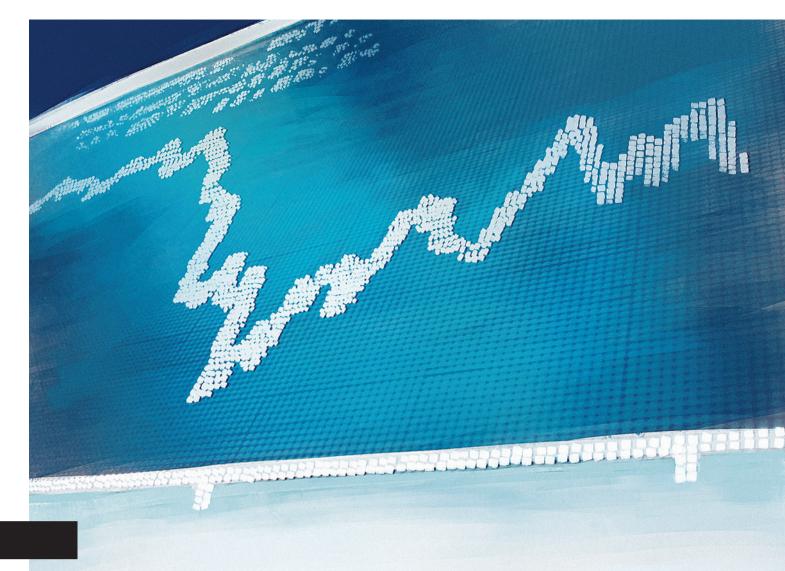
Schnell unterwegs war Roland Bartholet schon in jungen Jahren. Als Skirennfahrer im Riesenslalom. Aus der gleichen Generation wie der spätere zweifache Weltmeister Michael von Grünigen, und als dieser erstmals gewann, lag er selbst nur zwei Plätze hinter ihm. Die Ambition, Skiprofi zu werden, führte Bartholet auch auf die Bank. Weil dort nur die besten Schülerinnen und Schüler eine Banklehre machen konnten, ihn die Finanzindustrie immer interessiert hatte und er diese Ausbildung mit dem Sport zu verbinden hoffte.

Am Schluss hat es mit dem Skiprofi nicht funktioniert. Er konnte sich nicht ganz an der Spitze etablieren. Irgendwann hat sich das organisch erledigt. Geblieben ist die Bank. Und das Interesse am Bankwesen. Zunächst als «Stift» bei der Schweizerischen Bankgesellschaft (SBG) in Altstätten. Es wurden zehn Jahre bei der Bankgesellschaft. Dann kamen zehn Jahre bei der Liechtensteinischen Landesbank hinzu, dem ältesten Finanzinstitut im Ländle. Und schliesslich folgten dreizehn Jahre bei der Alpha RHEINTAL Bank. In der Summe addiert sich dies auch auf viele Jahre Erfahrung in der Vermögensverwaltung.

Für Roland Bartholet ist es auch ein Heimkommen, ein Wechsel vom Grossen ins Kleine, von der Grossbank in die unternehmerische Regionalbank. Aufgewachsen ist er in Lüchingen, heute wohnt er in Hinterforst. Und in der Alpha RHEINTAL Bank sitzt er in der Geschäftsleitung. Dort, wo die unternehmerischen Entscheide gefällt werden. Meist geschieht das ohne Zeitverlust – so wie damals, als er als Skirennfahrer im Starthäuschen gestanden hat.

Herzlich willkommen an unserem Stand 1.11 an der RHEMA!

Wir begrüssen Sie dort sehr gerne persönlich.



PRIVAT BANKING

DAS MOMENTUM NUTZEN

Roland Bartholet weiss, was den erfolgreichen Private Banker ausmacht

und welche Kundinnen und Kunden Dienstleistungen in der Vermögens-

verwaltung in Anspruch nehmen wollen.

Was eine gute Private-Banking-Beraterin oder einen guten Private Banker ausmache? Darüber muss Roland Bartholet nicht lange nachdenken. Bei dieser Frage kommt Bewegung in sein Gesicht, und die Antwort kommt wie aus der Pistole geschossen. Es braucht das, was er auch selbst ausstrahlt: «persönliches Engagement». Und «Solidität». Er verwendet ein Substantiv, in dem das Attribut «solide» mitschwingt. Solide ist jemand, dem Vertrauen entgegengebracht wird. «Dann», spinnt er diesen Gedanken weiter, «braucht es Interesse an Menschen, Neugierde und Einfühlungsvermögen.» Er zeichnet das Robotbild des ehrwürdigen Vermögensverwalters im Swiss Banking – der Berufsstand, der den heimischen Bankenplatz zur Weltspitze geführt hat. Bei sich selbst hat Roland Bartholet stets an diesen Eigenschaften gefeilt, seit er mit einer Banklehre in dieses Metier eingestiegen ist.

Mit ähnlicher Präzision weiss er auch, wer seine klassischen Kundinnen und Kunden im Private Banking sind: «Mann, Frau oder Ehepaar, meist sechzig plus, oft mit einer gewissen Affinität zu Wertschriften, weil dort die Anlage einfacher scheint als etwa bei Immobilien.» Ob Angestellter, Unternehmerin, Witwer oder Erbin: Sie alle haben eines gemein: Sie wollen ihr Geld nicht auf einem Konto herumliegen lassen, wo es keine Zinsen bringt. Sondern das Bare für eine Rendi-

te arbeiten lassen. Dafür suchen sie die persönliche Beratung bei der Bank. Und das ist für die rund zwei Dutzend Mitarbeitenden im Private Banking der Alpha RHEINTAL Bank (ARB) – Beraterinnen und Berater, Händlerinnen und Händler, Assistentinnen und Assistenten – das Momentum, wo sie aktiv werden. Bei bestehenden Kundinnen und Kunden oder auch Neukundinnen und -kunden, die meist durch eine persönliche Empfehlung an die ARB gelangen. «Im Internet sind zwar unendlich viele Informationen über Geldanlagen verfügbar», urteilt Roland Bartholet, «aber viele sind gerade deswegen verunsichert, überfordert und auch überlastet.» Hier zeigt sich, dass die in der Geschäftsleitung beschlossene Strategie für die Bank gerade in der Vermögensverwaltung auf fruchtbaren Boden fällt: die persönliche Beratung vor Ort als Asset im digitalen Zeitalter und als Unterscheidungsmerkmal gegenüber zahlreichen Konkurrenzbanken.

Das Persönliche bedingt eben auch, dass für jede Kundin und jeden Kunden im Dialog mit der Bankberaterin oder dem Bankberater ein individuelles Risikoprofil erstellt wird. Dazu gibt es viele Fragen, auf die Antworten zu geben sind. Welche Dienstleistungen sucht die Kundin oder der Kunde? Verfügt sie oder er selbst über Know-how in der Geldanlage? Will sie oder er diese gänzlich selbst tätigen, bei

Anlageentscheiden lediglich involviert sein oder diese vollständig der Bankberaterin oder dem Bankberater überlassen? Wie risikoaffin oder risikoavers ist sie oder er selbst? Wie steht es mit Vermögen, Einkommen und Sparquote? Aus all diesen Informationen destilliert die Beraterin oder der Berater eine Anlagestrategie, die zum Risikoprofil der Kundin oder des Kunden passt. Mehr noch: «Mir ist wichtig», betont Roland Bartholet, «dass die Bankberaterin oder der Bankberater eine persönliche Beziehung zur Kundschaft pflegt.» Geld ist schliesslich immer persönlich, und deshalb sind in diesem Bereich langjährige Mitarbeitende, wie sie in der Alpha RHEINTAL Bank die Regel sind,

Allerdings gilt auch: Im heutigen Umfeld mit niedrigen Zinsen und nur begrenzt lukrativen Anlageklassen mit vertretbarem Risiko befinden sich alle Vermögensverwalterinnen und -verwalter in einem ähnlichen Dilemma: Nennenswerte Renditen sind praktisch nur noch mit Aktien zu erwirtschaften. In den Anlagestrategien steigen derzeit entsprechend die Aktienquoten. Selbst bei einer punkto Risiko ausgewogenen Strategie sind heute Aktienquoten von 60 Prozent keineswegs die Ausnahme. «Das Problem sind ja nicht die Wertpapiere», sagt Roland Bartholet, «sondern die Frage, wo die noch offenen 40 Prozent sinnvollerweise anzulegen sind, damit auch dort das Risiko überblickbar bleibt.»

In solch eher schwierigen Zeiten offenbart sich aber auch die Resilienz einer Bank und von deren Strategie. Im Falle der ARB zeigt der für Vermögensverwalterinnen und -verwalter entscheidende Leistungswert eine erfreuliche Tendenz: Die Depotwerte haben sich innert zehn Jahren auf knapp drei Milliarden Franken praktisch verdreifacht. «Natürlich auch dank Akquisitionen und den Top-Beraterinnen und -Beratern, die wir unter anderem dadurch in unsere Bank holen konnten», meint der Chef Private Banking, «und die richtige Strategie und ein vertrauenswürdiger Bank-Brand haben sicherlich auch geholfen, in einem Verdrängungsmarkt im Rheintal dennoch wachsen zu können.» Hinzu kommt, dass seit einigen Jahren Grossbanken an Glanz verloren haben und generell wieder eine stärkere Hinwendung zum Lokalen festzustellen ist. Einer Regionalbank, die gute und ehrliche Arbeit abliefert und Kundinnen und Kunden ins Zentrum ihres Denkens und Handelns stellt, eröffnen sich so fast automatisch neue Marktchancen. Dazu gehört, dass die ARB keine eigenen Bankprodukte führt, sondern den so genannten Best-in-Class-Ansatz verfolgt und ihren Kundinnen und Kunden die besten Anlageangebote aus dem Universum der Bankenszene anbieten kann.

Roland Bartholet scheint in der besten aller Welten für Private Banker zu leben. Täuscht der Eindruck? Er selbst sagt: «Es gab für mich im Rheintal nur diesen einen Job bei der ARB.» Und wenn er noch einen Wunsch frei hätte? Er würde Frauen in seinem Bereich als Beraterinnen aufbauen. Das versucht die Bank schon lange. Ohne Erfolg. Weil sich Frauen vor dem Einstieg in die Vermögensverwaltung scheuen würden. Dabei ist längst erwiesen: Frauen legen anders an. Und keinesfalls schlechter als Männer.

ALPHA RHEIN**BLICK** Seite 07



Soll ich in Anlagepapiere investieren - und wenn ja, in welche? Das sind

Fragen, die zunehmend auch junge Leute beschäftigen. Der neu gegrün-

dete Club U30 der Alpha RHEINTAL Bank (ARB) gibt Antworten und greift bei

Fragen unter die Arme.

Lebhaft geht es zu an diesem Dienstag im St. Margrether Sitzungssaal der Alpha RHEINTAL Bank. Sieben junge Leute stecken die Köpfe zusammen, es wird gelacht und gefeilscht, Ideen gesponnen und wieder verworfen. Auf dem Flipchart steht in grossen Buchstaben: jung, modern, dynamisch und exklusiv. Willkommen bei der Projektgruppe U30, einem Projekt der jungen Mitarbeitenden der ARB. Diese wollen ihre Kundinnen und Kunden im jungen Erwachsenenalter dazu animieren, nachhaltig zu investieren. Wer im Club U30 ist, dem wird dabei geholfen.

Das mit U30 ist ganz offensichtlich wörtlich gemeint, denn auch die Mitglieder des Teams sind zum Teil weit unter dreissig. Turnschuhe, offene Hemdkragen, hier geht es für die gewöhnlich sehr kor-

rekten Verhältnisse auf Banken locker zu und her. Das junge Team nimmt sich eines besonderen Projekts an. Es will mit seiner eigenen Generation in einen Dialog treten – und für Gleichaltrige Kompass werden in der Welt der Finanzen. Dies unter der Federführung von Dario Torrisi und Diego Künzler. Während Dario mit seinen 29 Jahren noch knapp in den Altersrange passt, gehört Diego mit seinen gestandenen 33 schon fast zum alten Eisen, wie er lachend kundtut. Gemeinsam ist das Duo die treibende Kraft hinter dem Projekt. Unterstützt werden die beiden durch Nando Pallecchi (22), Nico Sidler (22) und Sandro Stoop (23). Allesamt bereits Berater oder Assistenten bei der ARB. Auch Laiana Schneider (29) und Katja Ammann (27) sind dabei. Sie sorgen am Schalter dafür, dass das Projekt bei den Kundinnen und Kunden bekannt wird.



Was aber macht U30? Wofür brennt die engagierte Truppe? Wer erklärt's? Alle schauen auf Dario. «Okay», sagt der lebhafte Jungbanker und erzählt von der Corona-Zeit. «Wir bemerkten, dass einige junge Kundinnen und Kunden ihr Geld von der Bank abzogen. Grössere Beträge, bis zu 10 000 Franken.» Beim Rückverfolgen der Transaktionen stellte sich heraus, dass die Gelder zu Finanzdienstleistern im Online-Handel, etwa Swissquote oder Cash, gewandert sind. Während des Home-Office hatten wohl viele davon gehört, dass Aktienkurse massiv gesunken waren und die Wertpapiere nun billig zu erwerben seien. Sie kauften diese in der Hoffnung, nach der Pandemie mit einem Verkauf Gewinne zu erzielen. Auf die Schnelle gutes Geld zu machen, war eine verlockende Perspektive.

«Leider», wie Nico, der im Private Banking arbeitet, trocken bemerkt, «oft mit bösem Erwachen. Das Geld wurde falsch investiert und war am Ende verloren.» Die Online-Generation, so beobachteten die jungen Bankerinnen und Banker, informiert sich in Online-Foren. Aber nicht wirklich seriös. Viele hatten vom Business keine Ahnung. «Das schnelle Geld», sagt Nico und schüttelt den Kopf, «das machen die wenigsten.» Es sei wie im Spielcasino: Natürlich gebe es die Erfolgsgeschichten, aber die Mehrheit würde dabei Geld verlieren. Wer in Aktien investiere, sollte wissen, wie sich Märkte entwickeln, vor allem aber auch, welche Aktien riskant seien. Dies bedinge eine intensive Beobachtung des Marktes über längere Zeit.

Was also tun? Die vielen Fragen, die ihnen im privaten Umfeld zum Thema Investitio-

nen und Vermögensbildung gestellt wurden, bestätigten ihre Beobachtungen: Es gibt bei den Jungen Handlungsbedarf in Sachen Wissen und Geldanlage. Ergo kamen sie zum Schluss, dass man diesbezüglich nachhelfen müsste. «Wir wollen Kundinnen und Kunden oder generell Menschen in unserem Alter helfen, zu lernen, wie man eine sichere Basis legt und das Risiko klein hält», sagt Diego. Wer, wenn nicht sie selbst, hätte das Wissen, verfolgte die Bewegungen an der Börse, wüsste, wo sich Einsatz lohne oder nicht. Es geht darum, Know-how zu vermitteln und junge Kundinnen und Kunden in Sachen Geldanlagen zu führen. Die Idee zum Club U30 war geboren.

Mit dem Konzept in der Tasche marschierten die jungen Bankangestellten im Herbst 2021 in die Geschäftsleitung. Diese zeigte sich begeistert von der Idee



und unterstützt den Club U30 seither, wo sie kann. Schliesslich geht es auch darum, als Bank eine sonst weniger intensiv bespielte Altersgruppe anzusprechen und langfristig Kundinnen und Kunden für Geldanlagen zu gewinnen. Dem Club U30 stehen also innerhalb der ARB alle Türen offen. Startschuss für den Club U30 ist das Öffnungswochenende der Rheintal Messe vom 29. April bis 1. Mai 2022.



Dann will sich das Team zum ersten Mal öffentlich präsentieren und andere junge Leute in lockerer Atmosphäre ansprechen. Welcome to the Club!

Wie werde ich Mitglied beim Club U30? Im Grunde kann jede und jeder Mitglied beim Club U30 werden – vorausgesetzt, die Interessenten sind mindestens 18 und höchstens 30 Jahre alt. Eine weitere Voraussetzung ist der Besitz eines Depotkontos bei der ARB. Das ist logisch, denn ohne monetären Grundstock für Investitionen geht es nicht.

Das sind die Vorteile vom Club U30.

Die aktiven Mitglieder des Clubs erhalten einige Benefits. So liegt die Grundgebühr der Depotführung pro Jahr bei nur 50 Franken, die einzelnen Transaktionen sind ebenfalls günstiger als normal. Ebenso wird mit 30 Franken pro Transaktion eine im Vergleich tiefe Courtage, die Vermittlungsgebühr, die eine Börsenmaklerin oder ein Börsenmakler für die Abwicklung des Auftrags erhält, berechnet. Zum Service gehört grundsätzlich eine intensive Beratung, der Club bietet aber auch regelmässige Veranstaltungen an. Geplant sind Themen aus der Finanzwelt, wie Anlagestrategien, über die Referentinnen und Referenten berichten.

ALPHA RHEIN**BLICK** Seite 08

Alpha Kassenobligationen «Frühjahrs-Special 2022»

Sie können im Rahmen einer Frühlingsaktion Alpha Kassenobligationen mit höheren, attraktiven Zinssätzen in den Laufzeiten von 3 - 8 Jahren auswählen. Sie bestimmen, wie lange Ihr Geld besser verzinst wird. Alpha Kassenobligationen können telefonisch, per E-Banking oder an unserem Bankschalter gezeichnet werden.

Die fälligen Zinserträge werden automatisch auf Ihr Konto gutgeschrieben. Am Ende der Laufzeit entscheiden Sie, ob Sie Ihr Kapital weiterhin anlegen oder sich das Geld auf Ihr Konto auszahlen lassen möchten.

Zinssätze: 0.300% Laufzeit 3 Jahre 0.400% Laufzeit 4 Jahre 0.500% Laufzeit 5 - 8 Jahre

Profitieren Sie von dieser attraktiven Aktion, die längstens bis 31. Mai 2022 angeboten wird.

Wettbewerb

Gold zu gewinnen!

Knacken Sie das Preisrätsel und gewinnen Sie mit etwas Glück eines von drei Goldvreneli im Wert von je rund CHF 350!

Einfach Lösungswort, Name und Adresse an marketing@alpharheintalbank.ch oder per Postkarte an Alpha RHEINTAL Bank AG, Bahnhofstrasse 2, 9435 Heerbrugg, senden. Einsendeschluss ist der 31. Mai 2022.

Viel Glück!



Frischer Wind im Personalwesen

Andrea Hildebrand ist Personalverantwortliche und Mitglied der Direktion bei der Alpha RHEINTAL Bank. Bei der Suche nach neuen Fachkräften ist ihr wichtig, die positiven Werte der Bank nach aussen sichtbar zu machen.

Für Andrea Hildebrand ist bei der Alpha RHEINTAL Bank (ARB) ein noch nie dagewesener Arbeitsplatz eingerichtet worden. Bis zu ihrem Eintritt 2019 existierte die Charge der Personalverantwortlichen nämlich nicht. Seither managt sie die personellen Belange der Bank in einem Teilzeitpensum. «Eine Herausforderung», sagt sie, «denn die Bank wächst schnell, und kaum hatte ich meinen Job angetreten, übernahm die ARB das Bankhaus Jungholz in St. Gallen.» Da galt es neue Arbeitsverträge aufzusetzen und das Personal in die neue Bank zu integrieren.

Andrea Hildebrand hatte zuvor in Industrie- und IT-Unternehmen gearbeitet und war es gewohnt, digitale Strukturen zu nutzen, während in der ARB die Digitalisierung im Personalbereich noch in den Kinderschuhen steckte. «Das war ein grosses Thema», sagt sie, «doch inzwischen ist sehr viel passiert.» Lohnabrechnungen oder der Mitarbeiterbeurteilungs- und Zielvereinbarungsprozess sind

inzwischen digitalisiert. Laufend werden weitere Prozesse ins Internet verlagert.

Der Job der Personalverantwortlichen ist vielfältig. Da gilt es etwa «Blumensträusse für Dienstjubiläen zu organisieren», merkt sie lachend an. Entscheidend sei aber die Rekrutierung von Fachpersonal. Es sei heute nicht mehr so einfach, hochqualifizierte Angestellte im Bankbereich zu finden. «Umso wichtiger ist es», betont Andrea Hildebrand, «brachliegende Fachkompetenz von Frauen zu aktivieren und für die Bank fruchtbar zu machen.» Die Personalverantwortliche denkt laut darüber nach, wie die Arbeit bei der Bank familienfreundlicher gestaltet werden könnte. Etwa durch finanzielle Beiträge an Kindertagesstätten oder flexible Arbeitsplatzmodelle. «Als Mutter eines Vierjährigen kenne ich die Situation der berufstätigen Mütter», sagt sie. «Die ARB», ist Andrea Hildebrand überzeugt, «hat als Arbeitgeberin viel an Attraktivität zu bieten.» Sie arbeitet daran, dies auch stärker nach aussen sichtbar zu machen.



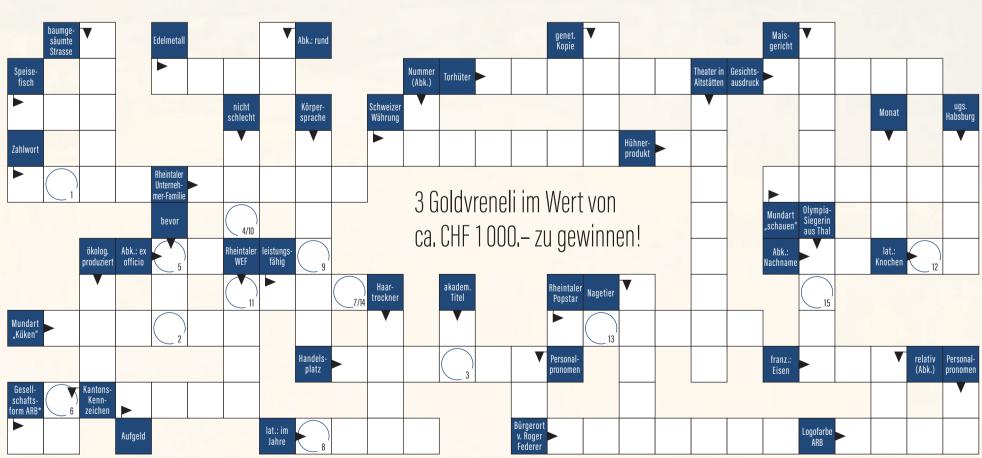
Der Handel ist ihre Passion

Ursula Kaufhold hat vierzig Jahre lang die Geschicke der Alpha RHEIN-TAL Bank mitgeprägt. Im kommenden Herbst geht die Leiterin Handel und Mitglied der Direktion in Pension.

Es ist ein Loslassen auf Raten: Ursula Kaufhold war zwanzig Jahre lang die Chefin der Abteilung Handel bei der Alpha RHEIN-TAL Bank (ARB), und nun steht sie an der Schwelle zu einem neuen Lebensabschnitt. Bereits Anfang Jahr hat sie den operativen Stab an ihren langjährigen Stellvertreter und Nachfolger Marco De Simoni übergeben. So erfolgt der Generationenwechsel fliessend. Es ist eine neue Situation für die langjährige Chefin, die es immer gewohnt war, den Steuerknüppel selbst in der Hand zu halten: «Ich arbeite jetzt zwar noch mit», sagt sie, «bin aber nicht mehr verantwortlich.» Als Leiterin Handel und Mitglied der Direktion war sie über viele Jahre die einzige Frau in dieser Kaderposition. Ursula Kaufhold sieht das pragmatisch: «Es ist eine Tatsache, dass die Finanzwelt männerlastig ist.» Sie selbst hat ihre Arbeitssituation immer als positiv empfunden.

Vor vierzig Jahren ist die Bankerin noch bei der Sparkasse Berneck in das Unternehmen eingetreten, damals eine lokale Bank mit nicht einmal dreissig Mitarbeitenden. Ursula Kaufhold hat also die rasante Entwicklung zur ARB mit heute rund hundert Angestellten miterlebt. Der Handel blieb dabei stets ihre Passion, die Bank ist bis heute so etwas «wie meine Familie» – deshalb fällt der Abschied nicht leicht. Sie hat noch miterlebt, wie Wertpapiere am Telefon gehandelt worden sind. Heute, sagt sie, laufe vieles über digitale Kanäle. Auch im Devisenhandel wurde der Abschluss der Transaktionen sowie die Positionsführung in den letzten Jahren automatisiert.

Nun verbleiben ihr noch wenige Monate in der Bankwelt. Ursula Kaufhold verspürt etwas Wehmut. Sie freut sich aber auch auf das, was jetzt kommt: «Reisen, Golfen und mehr Zeit für Unternehmungen mit meinem Mann.»



*ARB = Abkürzung von Alpha RHEINTAL Bank

Die Daten der Teilnehmenden werden vertraulich behandelt. Durch die Teilnahme am Wettbewerb willigen die Teilnehmenden ein, dass ihre Daten von der Alpha RHEINTAL Bank AG zu Marketingzwecken verwendet werden dürfen. Alle Teilnehmenden erklären sich mit dieser Verwendung einverstanden. Die Gewinnerinnen bzw. Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Die Preise können nicht umgewandelt werden. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt, und der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Durch die Teilnahme am Wettbewerb erklären sich die Teilnehmenden mit den Wettbewerbsbedingungen einverstanden.

LÖSUNGSWORT

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15