Ausgabe 02 / Herbst 2022

ALPHA RHEIN**BLICK**

Die Zeitung der Alpha RHEINTAL Bank

GEMEINSAM BERGE VERSETZEN

02 **Neuer Hauptsitz**
Der Gewinner des Architekturwettbewerbs für den neuen Hauptsitz in Berneck steht fest: Es ist das Projekt «Taberna Argentaria» von Baumschlager Hutter Partners.

04 **Privatkunden**
Die Alpha RHEINTAL Bank wird in Zukunft noch stärker und über alle Lebenszyklen hinweg auf die persönlichen Bedürfnisse ihrer Kundschaft eingehen.

05 **swissQprint**
swissQprint entwickelte sich im Laufe von 15 Jahren vom Startup zum Vorzeigeunternehmen. Nicht zuletzt dank der Unterstützung der Alpha RHEINTAL Bank.

06 **Private Banking**
Sicher anlegen und Nerven behalten in unruhigen Zeiten: Leiter Private Banking Roland Bartholet beantwortet Fragen zu den Themen Aktien, Rohstoffe und Gold.

07 **Arbeitsmarkt**
Personalverantwortliche Andrea Hildebrand im Interview über Personalmangel, flexible Arbeitszeiten und einen Arbeitsmarkt, der sich deutlich gewandelt hat.

08 **News & Wettbewerb**
Sportliche Mitarbeitende: Ein Zweierteam der Alpha RHEINTAL Bank hat beim Radrennen Chasing Cancellara über 280 Kilometer den 10. Rang belegt.

VORFREUDE AUF BERNECK

EDITORIAL

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Aus den vielen schönen Feedbacks schliessen wir, dass die erste Ausgabe des «Alpha Rheinblicks» bei Ihnen sehr gut angekommen ist. Nun freuen wir uns, Ihnen die zweite Ausgabe zuzustellen.

Auch diese enthält wieder viele spannende Beiträge über Vergangenes und Künftiges, das Berge versetzt (hat). Zum einen stellen wir eine überaus erfolgreiche Firma vor, die wir auf ihrem Aufstieg zur weltweiten Elite begleitet haben, und zum anderen schreiben wir über unser Leuchtturmprojekt, den Bau unseres neuen Hauptsitzes in Berneck. Auch über das Auf und Ab an den Aktienmärkten und über zwei «verrückte» Mitarbeitende, die in einem Rennen von Zürich nach Zermatt sogar Fabian Cancellara geschlagen haben, orientieren wir Sie mit unserem neuen «Alpha Rheinblick».

Wir wünschen viel Spass bei der Lektüre!

Ihre Alpha RHEINTAL Bank

Der Architekturwettbewerb zum neuen Hauptgebäude in Berneck hat einen Sieger: Das Projekt «Taberna Argentaria» von Baumschlager Hutter Partners überzeugte durch Schlichtheit und eine organische Gestaltung des Gesamtareals.

Ein neuer Hauptsitz in Berneck! Dieses grosse Bauprojekt nimmt die Alpha RHEINTAL Bank (ARB) ab sofort in die Hand. Die Bankzentrale wird sich damit in Zukunft wieder in der Ortschaft befinden, in der eine der Vorgängerbanken, die Sparkasse Berneck, bereits im Jahre 1868 ihren Sitz hatte. Seit dem 7. Juli 2022 ist auch klar, wer das neue Bankgebäude erstellen wird. Mit «Taberna Argentaria» hat das Architekturbüro Baumschlager Hutter Partners aus Heerbrugg den Projektwettbewerb gewonnen.

«Wir verlassen Heerbrugg nicht, weil es uns dort nicht gefällt», sagt Verwaltungsratspräsident Stefan Frei, «die Räumlichkeiten des jetzigen Hauptsitzes sind einfach viel zu eng geworden, und es gab keine Möglichkeit zur Erweiterung.» Seit dem Jahr 2016 ist die Anzahl der Mitarbeitenden der Bank von 85 auf 114 gewachsen. «Es ist die Folge von organischem Wachstum», meint Geschäftsleitungsmitglied Andreas Reis, unter dessen Regie der Neubau läuft. Hinzu kommt die Übernahme von neuen Angestellten durch den Zukauf der Volksbank in St. Margrethen im Jahre 2018 oder dem Bankhaus Jungholz in St. Gallen zwei Jahre später. Seither wurde immer deutlicher, dass es, wie Reis sagt, «hinten und vorne zu wenig Arbeitsplätze hat». Die Geschäftsleitung entschloss sich, das Thema Neubau der Bankzentrale prioritär voranzutreiben.

Gesucht war der Platz für einen neuen Hauptsitz. Nach intensiver Analyse sämtlicher bestehender Liegenschaften der Bank war klar, dass das Gelände in Berneck die besten Voraussetzungen für einen Neubau bietet. Rund um das Bankgebäude existiert genügend überbaubare Freifläche. Ein weiterer Pluspunkt ist auch die zentrale und verkehrsgünstige Lage des Grundstücks: Es befindet sich in der Kernzone des Dorfes an einer Kreuzung. Das heute auf dem Areal stehende, rund 100-jährige Bankgebäude der einstigen Sparkasse Berneck war vor 40 Jahren durch einen Anbau erweitert worden. «Doch es blieb ein Flickwerk», sagt Andreas Reis, «wir ahnten, dass es schwer würde, das Bestehende in einen Neubau zu integrieren.»

Die ARB suchte das Gespräch mit der Gemeinde von Berneck und fand dort offene Türen vor, erinnert sich Andreas Reis: «Die Behörden waren sehr kooperativ, und schnell hatten wir ein schlagkräftiges Projektteam aus den Bereichen Städteplanung und Ortsbildschutz zusammen.» Auch die Bewohner in der Nachbarschaft wurden mit ihren Fragen und Anregungen von Anbeginn in das Projekt einbezogen. Aus allen gewonnenen Informationen formulierte die Bank schliesslich ihre Vorstellungen für den Neubau. Die Städtebaukommission in St. Gallen gab in der unpräjudiziellen Vorprüfung grünes Licht, und so konnte in der zweiten Hälfte 2021 der Ausschrieb für den Projektwettbewerb erstellt werden. Ausgeschrieben war ein Projekt für eine Gesamtüberbauung des Grundstücks der Bank sowie der beiden unmittelbaren Nachbarparzellen in einer Planungszone. Da es die verfügbare Fläche des Bankgrundstückes zulässt, entstehen neben dem neuen Hauptsitz zusätzlich zwanzig neue Wohneinheiten.

> Die ARB suchte das Gespräch mit der Gemeinde von Berneck und fand dort offene Türen vor.

Gipsmodell des Gebäudekomplexes der Alpha RHEINTAL Bank in Berneck.

Mit der Planung und Realisierung des Projekts wollte die ARB ein Architekturbüro aus der Region beauftragen; zehn Anbieter wurden schliesslich angefragt, ein Projekt einzureichen. Der Wettbewerb fand anonym statt: Bis sich die Jury für ein Projekt entschieden hatte, wusste niemand, aus welchem Planungsbüro das im Bauamt von Berneck eingereichte

Projekt stammte. Erst als der Sieger bestimmt war, wurde das entsprechende Kuvert geöffnet.

Nach zwei intensiven Sitzungstagen der Jury fiel der Entscheid. Bankpräsident Stefan Frei erinnert sich: «Die Jury bestand aus Vertreterinnen und Vertretern aus den Bereichen Architektur, Landschaftsarchitektur und Raumplanung, aus der Umgebung und der Bank. Das Projekt «Taberna Argentaria» des Büros Baumschlager Hutter Partners wurde von allen Beteiligten einstimmig zum Sieger gekürt.» Der schlichte Bau mit drei Giebeln, die Integration von Anlage und Wohnhäusern samt dem geplanten Freiraum ins Dorfbild: All das hat die Jury überzeugt. Das Projekt sieht auch einen Rückbau des alten Bankgebäudes vor.

Nach den Sommerferien sind Bank und Architekten zum ersten Mal zusammengesessen. Nun geht es an das Finetuning. Andreas Reis und seinem Team stehen intensive Zeiten bevor: Es werden noch einige Sitzungen vonnöten sein, und es wird Eingaben und Anpassungen geben, bis die Angestellten in die neue Bankzentrale einziehen werden – dies soll gegen Mitte dieses Jahrzehnts der Fall sein. Auf einen genaueren Fahrplan will sich derzeit niemand festlegen. Andreas Reis freut sich auf die vor ihm liegende Arbeit: «Wir wollen etwas Modernes, Funktionales und Schönes bauen.» Und Stefan Frei freut sich einfach nur «für alle, die dereinst in dem schmucken Bau ein und aus gehen dürfen».

«Jetzt geht es erst richtig los!» Interview mit Jesco Hutter

Jesco Hutter ist Mitbegründer des Architekturbüros Baumschlager Hutter Partners. Ihr Projekt «Taberna Argentaria» hat bei dem Wettbewerb um den Neubau der Alpha RHEINTAL Bank in Berneck den 1. Preis gewonnen.

Herr Hutter, was hat Ihr Architekturbüro daran gereizt, am Wettbewerb für den Neubau der Alpha RHEINTAL Bank in Berneck teilzunehmen?
Jesco Hutter: Die Lage des neu zu überbauenden Geländes ist historisch gesehen sehr spannend. Wir fanden es herausfordernd, einen optischen Bogen zwischen den bereits bestehenden Gebäuden und einer modernen Bank mit den heutigen Anforderungen zu entwerfen. Die Bank selbst war ja nur ein kleiner Teil des Wettbewerbs, etwa ein Drittel. Die restlichen zwei Drittel betreffen die dahinter gelegenen Wohngebäude und die Gestaltung der Gesamtanlage.

Worin bestand die grösste planerische Herausforderung?
Das Bankgebäude muss ein repräsentativer Bau sein, gleichzeitig steht es inmitten einer dörflichen Struktur. Das bedingt einen sorgsamen Umgang. Man kann nicht einfach ein Gebäude in diese gewachsene Umgebung stellen und sagen: So, da sind wir.

Ihr Projekt hat im Dorfbild bestehende architektonische Formen, etwa Satteldächer, wieder aufgenommen. Sehr speziell ist die verkleidete Aussenfassade. Was soll damit ausgedrückt werden?
Wir wollten, dass sich unser Gebäude mit seinen drei Dächern harmonisch in das bestehende Ortsbild einfügt. Wir haben die Formensprache in das Heute übersetzt: auch mit der Aussenfassade, die entfernt an den Riegelbau erinnert. Die schlichte, filigrane Konstruktion ist aus Metall und sehr zurückhaltend. Das geschah ganz bewusst. Es war der Bank ein grosses Anliegen, dass das Gebäude nicht zu protzig wird.

Filigrane Konstruktion: Strassenansicht des neuen Hauptgebäudes.

Bei der Planung wurde viel Wert auf die Gestaltung der Aussenanlage gelegt. Warum?
Das Grundstück ist das Eingangstor des Dorfes und liegt an einer zentralen Kreuzung. Es gehörte zu den Vorgaben, einen Landschaftsarchitekten beizuziehen. Wohnhäuser und Bank bilden einen Komplex, der inmitten einer Anlage liegt, die auch für die Anwohner Erholungsräume bietet. Die Garage ist so tief geplant, dass darüber grosse Bäume angepflanzt werden können.

Welche Anforderungen muss ein modernes Bankgebäude erfüllen?
Das Gebäude muss viele Bedürfnisse abdecken. Gebraucht werden Arbeitsplätze, abgeschirmte Räume für vertrauliche Besprechungen, aber natürlich nach wie vor Tresorräume im Untergeschoss – und die damit verbundenen Sicherheitsaspekte, etwa bei Geldtransporten, müssen gelöst werden.

Sie haben den Wettbewerb gewonnen. Wie geht es nun weiter?
Jetzt geht es erst richtig los. Nun werden unsere Pläne den konkreten Wünschen der Bank angepasst, anschliessend geht das Projekt zum Kanton. Es muss ja noch bewilligt werden. Dann erst kommt die Baueingabe.

Eine letzte Frage: Gab es etwas, das Ihnen persönlich am wichtigsten war bei der Planung?
Uns war es ein grosses Anliegen, dass auch die Menschen, die in Berneck leben, Freude an dem Projekt haben. Glücklicherweise bekamen wir sowohl von den Mitarbeitenden als auch von anderen Beteiligten bislang nur positive Resonanz auf unser Projekt.

PRIVATKUNDEN

DIE KUNDSCHAFT IM FOKUS

Für die Alpha RHEINTAL Bank sind Private ein zentrales Kundensegment. Dies erfordert eine individuelle Beratung in hoher Qualität, die auf die ganz persönlichen Bedürfnisse einer nachrückenden Generation ausgerichtet ist. Ziel ist deren Begleitung über alle Lebenszyklen hinweg.

Die Bankkundschaft von heute ist nicht anspruchsvoller als vorangegangene Generationen. Aber anders behandelt werden will sie schon. Individueller in jedem Fall. Vielleicht auch digitaler. Immer stehen die persönlichen Bedürfnisse im Zentrum. Im Direktkontakt mit dieser neuen Privatkundschaft ist nicht nur die Bank, sondern insbesondere auch der Bankberater, die Bankberaterin gefordert.

Da gibt es etwa die IT-Spezialistin, nennen wir sie Petra Müller, Kundin der Alpha RHEINTAL Bank seit Jahren. Sie arbeitet bei einem mittelgrossen Rheintaler Unternehmen. Sie steht mit beiden Beinen im Leben und hat nun Pläne und Wünsche, für die sie ihre Bank benötigt. Sie hat gespart und möchte ihr Geld gezielt anlegen. Nicht mit übermässigem Risiko, aber etwas Rendite soll schon sein. Was also tun? Welche Anlage ist sinnvoll? Sie will einmal heiraten, träumt von einer Immobilie mit Platz für Familienzuwachs. Wie viel Eigenkapital muss sie mitbringen? Welche Hypothek ist sinnvoll? Auch Fragen zur Vorsorgeplanung für das Alter rücken langsam in ihr Blickfeld.

Fragen über Fragen. Der Bankberater, nennen wir ihn Peter Meier, ist gefordert. Aber er und die Bank sind vorbereitet. Die Bank ist dabei, ihre Räumlichkeiten für eine individuellere Beratung umzugestalten. Es gibt mehr Raum für persönliche Betreuung – öffentliche Schalter und lange Öffnungszeiten verlieren an Bedeutung. Peter Meier ist kompetent, Anlage-, Hypothekar- und Vorsorgeberatungen durchzuführen und Entscheide bis zu einer festgelegten Summe selbständig zu tätigen. Er arbeitet ganz selbstverständlich mit IT-Tools und Apps und nimmt die Kundschaft auf diese digitale Reise mit – Anlageportfolios oder Hypothekenfinanzierungen werden digital dargestellt und grafisch à jour gehalten. Anhand eines digitalen Vorsorgerechners kann der Berater der Kundin auch verschiedene Vorsorgevarianten aufzeigen.

> Das Ziel ist eine hohe Beratungsqualität, die sich über sämtliche Lebenszyklen eines Kunden spannt.

Das kommt nicht von ungefähr: Der Berater ist von seinem Arbeitgeber, wie andere auch, intensiv intern und extern geschult worden. Er kennt auch die neuen Anlageprodukte der Bank, die für eine individuelle Kundschaft entwickelt worden sind. Da ist etwa das neue Anlageprodukt, benannt nach dem Hirschberg – «gut begehbare Wanderung, moderater Aufstieg, atemberaubende Aussicht auf den Alpstein», wie es in dem Produktbeschrieb heisst. Und so ist auch das Produkt: ausgewogen im Portfolio, fünf Jahre Anlagehorizont und gute Renditeaussichten dank mittlerem Risikoindikator. Die nächsthöheren Kategorien wären die «dynamische Vermögensverwaltung», benannt nach dem Hohen Kasten, sowie die sehr risikoreiche mit den höchsten Renditeaussichten namens Säntis. All das erklärt Peter Meier seiner Kundin in einfachen Worten und mit aussagekräftigen Grafiken. So weiss sie Bescheid über Risikoprofile, Aktienanteile, Fremdwährungsquoten und alternative Anlagen bei den einzelnen Anlagevehikeln. Der Kundin gefällt, dass diese nach den Bergen im Rheintal benannt sind – das schafft Nähe und Vertrauen. Sie entscheidet sich für das dynamische Modell Hoher Kasten, zu haben ab 20 000 Franken, Laufzeit acht Jahre, und mit einer erhöhten, aber nicht maximalen Risikobereitschaft. Ihr gefällt, dass die Anlageklassen breit abgestützt sind, der Schwerpunkt bei Aktien von Schweizer Blue Chips liegt. Das damit verbundene Risiko erscheint ihr vertretbar, sie will, dass ihr Vermögen wächst. Bei der Frage nach einer allfälligen Hypothek erfährt sie, wie viel Eigenkapital sie einbringen müsste und wie viel davon sie von der Pensionskasse beziehen könnte. Aber auch, wie die Tragbarkeit von Wohneigentum berechnet wird. Schliesslich wird sie auch in die Funktionsweise des Vorsorgerechners eingewiesen – damit lichtet sich der Nebel um die eigene Pension etwas. Auch wenn diese noch weit in der Zukunft liegt, weiss sie, was auf sie zukommt.

Beraterin im Gespräch: viel Zeit für die Kundinnen und Kunden.

Petra Müller ist jedenfalls sehr zufrieden mit der Rundum-Beratung. Es zahlt sich aus, dass ihr Kundenberater sie und ihre Familie schon seit Jahren als Kunden kennt – ihre Ausbildung, ihr erster Job sind da ja auch Thema gewesen. Diese Nähe zur Bank hat sie immer geschätzt, auch jetzt, wo es um ihre eigene finanzielle Zukunft geht. Als sie nach dem Gesprächstermin mit Peter Meier auf die Strasse tritt, scheint jedenfalls die Sonne. Petra Müller findet: Das passt.

Für Patrik Thür, Leiter Privatkunden, ist dies das Ziel: eine hohe Beratungsqualität, die sich über sämtliche Lebenszyklen eines Kunden spannt. «Alles», sagt er, «muss persönlich und einfach zu verstehen sein.» Es ist mehr Verpflichtung denn Verkaufskonzept: «Wir arbeiten sehr daran», sagt Patrik Thür, «dass wir unsere Kundinnen und Kunden in den vier Bereichen Zahlen und Sparen, Anlegen, Finanzieren und Vorsorgen ein Leben lang umfassend begleiten können.»

FIRMENKUNDEN

DIGITALDRUCK DER SPITZENKLASSE

swissQprint-Mitgründer Reto Eicher über Erfolgsfaktoren für ein überlebensfähiges Startup:

1) Die Qualität des Produkts muss hervorragend sein.

2) Ingenieur zu sein, ist gut – aber das Wichtigste ist die Fähigkeit, das Produkt auch verkaufen zu können.

3) Nur mit seriösen Partnern zusammenarbeiten.

4) Durchhalten, auch wenn es schwierig wird, und sich nicht beirren lassen, wenn viele im Umfeld sagen, das schafft ihr sowieso nicht.

5) Mit einer Bank zusammenarbeiten, die an den Erfolg des Unternehmens glaubt.

6) Absolute Zuverlässigkeit gegenüber den Kunden an den Tag legen: Mundpropaganda ist noch immer die beste Werbung.

Dank technologischem Know-how und einer soliden Finanzierung in der Startphase gehört swissQprint heute zur weltweiten Elite der Digitaldruckerhersteller. Die Alpha RHEINTAL Bank hat das Unternehmen auf diesem Weg begleitet.

Das Mechanical Valley liegt gleich nebenan. Umgeben vom Hohen Kasten, dem Hohen Hirschberg und dem Fänerenspitz, den Rhein vor der Haustür. Im Tal haben sich einige Unternehmen angesiedelt. Sie nutzen für ihre Produkte über Jahrzehnte gewachsenes Rheintaler Know-how, unter anderem in der Feinmechanik. Darunter auch die Firma swissQprint mit ihren Büros und der Produktionsstätte im Kriessner Gewerbepark Schützenwiese. Prominent prangt das Logo an der Vorderseite eines Gebäudes, das wie ein futuristisches Frachtschiff anmutet. Das einstige Startup, das digitale Drucker für höchste gewerbliche Ansprüche entwickelt und produziert, kann inzwischen auf eine 15-jährige Erfolgsgeschichte zurückschauen. Dies auch, weil sich die Alpha RHEINTAL Bank von Beginn an für das Unternehmen engagiert hat.

Dass swissQprint einmal 200 Mitarbeitende zählen und seine High-End-Drucker in 40 Ländern auf der ganzen Welt verkaufen würde, stand noch in den Sternen, als sich 2007 die drei Ingenieure Reto Eicher, Roland Fetting und Hansjörg Untersander zusammentaten. Sie kannten sich aus der gemeinsamen beruflichen Vergangenheit bei der Firma Zünd Systemtechnik und hatten dort die Entwicklung digitaler Drucker initiiert. Als Zünd Systemtechnik ihre Drucker-Aktivitäten einstellte, entschied sich das Trio, ein eigenes Unternehmen aufzubauen. «Wir hatten das Know-how in unseren Köpfen», sagt Gründer Reto Eicher, «und daraus sollte ein völlig neues Produkt entstehen.»

Futuristisches Frachtschiff: Gewerbepark Schützenwiese in Kriessern und Standort von swissQprint.

Das hiess zunächst: das Unterfangen auf stabile finanzielle Beine stellen. Die Gründer erstellten einen Businessplan und machten sich auf die Suche nach Geldgebern. «Die Alpha RHEINTAL Bank war sofort bereit, uns mit einem limitierten Kredit zu unterstützen», erinnert sich Reto Eicher, «sie glaubte an uns und unser Startup.» Doch der Betrag, den die Bank zusagen konnte, reichte nicht aus, um die Produktion zu starten. Also machten sich die Gründer auf die Suche nach weiteren Investoren und wurden fündig bei der Investmentgesellschaft Rheintal Assets – heute Menzi Muck Gruppe.

«Wer ein Startup gründet, steht unter Zeitdruck», sagt Reto Eicher rückblickend, «die Time to Market muss möglichst kurz sein, damit das Geld nicht ausgeht.» swissQprint aber startete fulminant und verkaufte innert kurzer Zeit zehn Drucker.

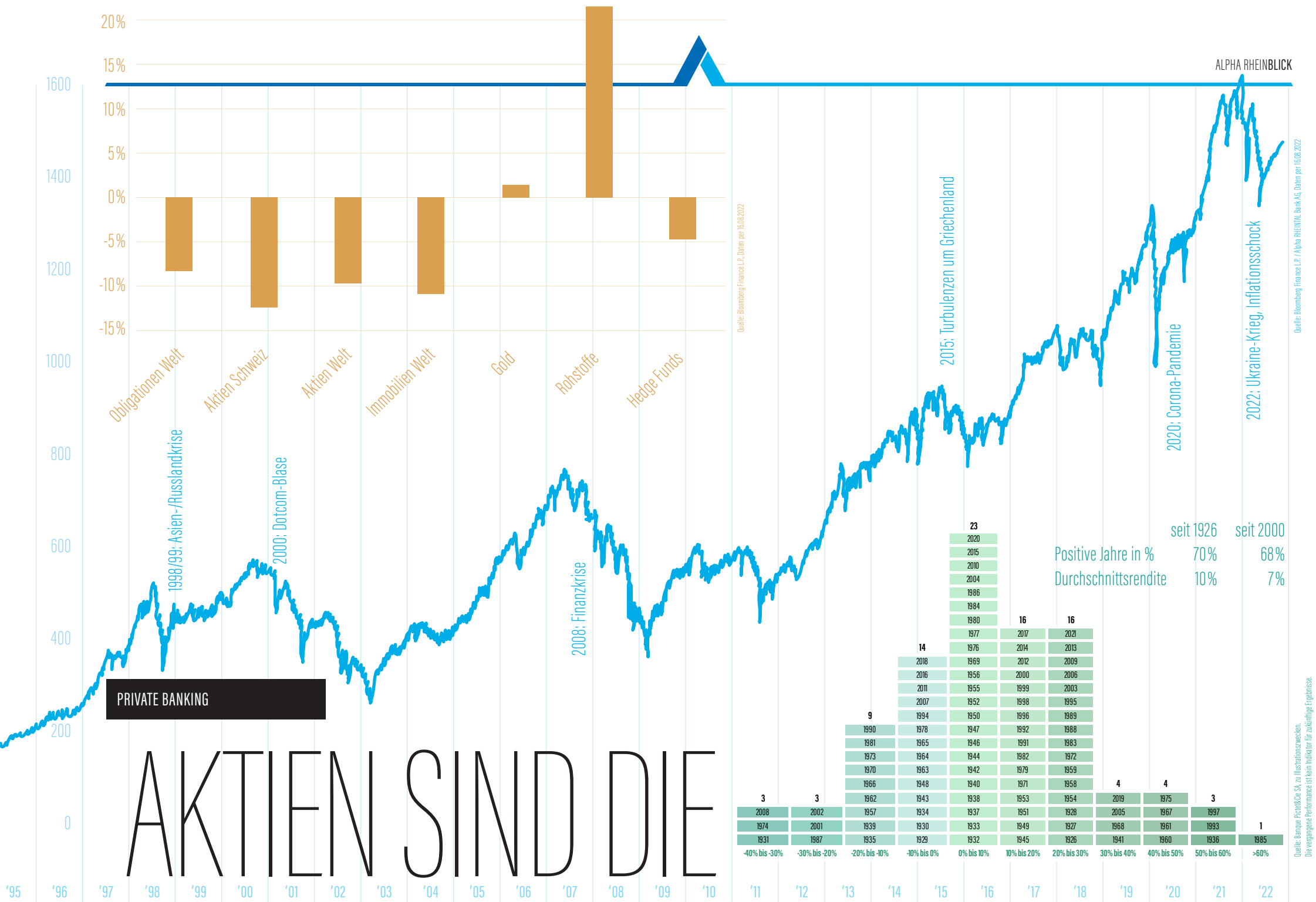
Lichtdurchflutetes Ambiente: Showroom von swissQprint.

Und dann? Dann kam die Finanzkrise 2008, «ein Riesenschock für uns». Sechs Monate lang verkaufte das Unternehmen rein gar nichts. Auch hier war die Alpha RHEINTAL Bank wieder an der Seite des Unternehmens und half, wo sie konnte. Und tatsächlich – es ging weiter mit dem jungen Unternehmen.

> «Die Alpha RHEINTAL Bank glaubte an uns und unser Startup.» Reto Eicher

Heute stehen auf der ganzen Welt bereits 1600 Digitaldrucker von swissQprint. Einzigartige Hightech-Geräte sind dies, die in der Lage sind, «nahezu alles zu bedrucken, was man möchte», wie Reto Eicher begeistert erklärt. Egal ob Glas, Steine, Sägeblätter, Acryl, Alu oder Kunststoffolien: Die swissQprint-Drucker nehmen es mit jedem Material auf. Inzwischen ist die vierte Flachbett- und bald die zweite Rollendrucker-Generation auf dem Markt. Seit dem Start sind sämtliche swissQprint-Maschinen nach Namen afrikanischer Antilopenarten getauft. Was im Jahr 2008 mit Onyx begann, mit Impala, Nyala und Karibu weitergeführt wurde, wurde aktuell mit Kudu ergänzt, einem 3,2 auf 2 Meter grossen High-End-Flachbettdrucker.

swissQprint ist in den vergangenen Jahren in seiner Branche längst zu einem Synonym für Schweizer Qualität und Zuverlässigkeit geworden. Die Gründer sind natürlich weiter innovativ unterwegs und bauen dabei nach wie vor gerne auf die 15-jährige Partnerschaft mit der Alpha RHEINTAL Bank.



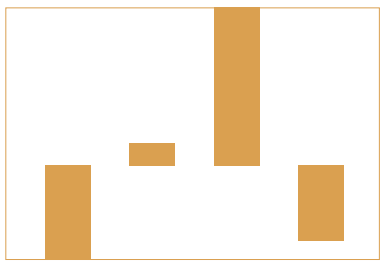
	seit 1926	seit 2000
Positive Jahre in %	70%	68%
Durchschnittsrendite	10%	7%

'11	'12	'13	'14	'15	'16	'17	'18	'19	'20	'21	'22
				23							
				2020							
				2015							
				2010							
				2004							
				1986							
				1984							
				1980	16	16					
				1977	2017	2021					
			14	1976	2014	2013					
			2018	1969	2012	2009					
			2016	1956	2000	2006					
			2011	1955	1999	2003					
			2007	1952	1998	1995					
		9	1994	1950	1996	1989					
		1990	1978	1947	1992	1988					
		1981	1965	1946	1991	1983					
		1973	1964	1944	1982	1972					
		1970	1963	1942	1979	1959					
		1966	1948	1940	1971	1958	4	4			
3	3	1962	1943	1938	1953	1954	2019	1975	3		
2008	2002	1957	1934	1937	1951	1928	2005	1967	1997		
1974	2001	1939	1930	1933	1949	1927	1968	1961	1993	1	
1931	1987	1935	1929	1932	1945	1926	1941	1960	1936	1985	
-40% bis -30%	-30% bis -20%	-20% bis -10%	-10% bis 0%	0% bis 10%	10% bis 20%	20% bis 30%	30% bis 40%	40% bis 50%	50% bis 60%	>60%	

AKTIEN SIND DIE SICHERSTE ANLAGE!

Es herrschen Krieg und Inflation in Europa; Zinsen und Energiepreise steigen. Was heisst das für Privatpersonen, die Geld anlegen wollen? Existieren überhaupt noch Anlagemöglichkeiten, die eine Rendite abwerfen? Roland Bartholet, Leiter Private Banking, gibt Antworten.

Die Welt ist für Anlegende in keiner guten Verfassung: Inflation und steigende Energiepreise, politische Instabilitäten und ein Krieg in Europa belasten die ökonomische Gegenwart und Zukunft. Das Anlagejahr ist geprägt von schwächelnden Aktienmärkten und steigenden Zinsen, was wiederum die Preise für Obligationen nach unten drückt. Dies reisst auch praktisch alle anderen Assetklassen ins Negative. Daher ist kaum zu vermeiden, dass in diesem Jahr sämtliche Portfolios über alle Risikokategorien hinweg in den roten Bereich rutschen (siehe Grafik).



Frage an den Leiter Privatkunden: In dieser Grafik gibt es einen klaren Anlage-Gewinner: Rohstoffe. Soll die Privatkundschaft hier investieren?

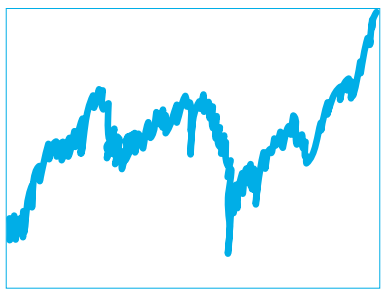
Roland Bartholet: Grundsätzlich kann sie das schon. Etwa in Rohstoff-Fonds, zum Teil gemischt mit Edelmetallen, in sogenannte Exchange-Traded Funds, ETFs, die an der Börse gehandelt werden. Aber das Plus von 20 Prozent ist eine Momentaufnahme. In den vergangenen zehn Jahren haben sich Investments in Rohstoffe nicht gelohnt. Für Privatanleger empfiehlt sich das nicht.

Gold tendiert trotz Krise schwach. Das erstaunt.

Die globale Grosswetterlage hätte einen höheren Goldpreis erwarten lassen. Aber immerhin hat das Edelmetall seinen Wert gehalten. Gold ist immer ein Sicherheitsbatzen, gerade auch in schwierigen Zeiten. Es taugt zur Diversifikation im Portfolio, ist aber kein Renditetreiber.

Wie viel Prozent des Portfolios sollten goldig sein?

Bei einer moderaten Anlagestrategie sind 5 bis 10 Prozent genug. So verbleiben Aktien die am meisten verbreitete Anlageform für Privatkunden. Auch diese Wertpapiere sind starken Schwankungen ausgesetzt. In den vergangenen 35 Jahren ereigneten sich rund ein Dutzend gravierende Krisen, die bei den Aktien kurzzeitig zu grossen Verlusten geführt haben – etwa die Dotcom-Blase im Jahr 2000, die Finanzkrise 2008 oder in jüngster Zeit die Corona-Pandemie und der gegenwärtige Inflationsschock. Allerdings zeigt die Entwicklung des Swiss Performance Index (SPI) über die vergangenen 35 Jahre, dass eine Investition in den Schweizer Aktienmarkt bei einem langfristigen Anlagehorizont gute Renditen ermöglicht (siehe Grafik).



> «In den vergangenen 35 Jahren ereigneten sich rund ein Dutzend gravierende Krisen, die bei den Aktien kurzzeitig zu grossen Verlusten geführt haben.»
>
> Roland Bartholet

Allerdings liegen auch die Schweizer Aktien im laufenden Anlagejahr mit über 10 Prozent im Minus.

Das ist eine Momentaufnahme. Aktien bilden für die Privatkundschaft auf lange Sicht ein empfehlenswertes Anlageinstrument. Das Risiko kann wie bei keiner anderen Kategorie geglättet oder gar eliminiert werden.

Inwiefern?

Voraussetzung ist, dass der Anlagehorizont genügend lang ist. Dieser sollte im Minimum zehn Jahre betragen.

Was macht Sie da so zuversichtlich?

Eine Langfristbetrachtung des Schweizer Aktienmarktes seit 1926 zeigt ein eindeutiges Bild: Es gab zwar Krisenjahre wie 1931, 1974 oder 2008, in denen der SPI um bis zu 40 Prozent eingebrochen ist. Langfristig betrachtet wird jedoch klar, dass es im Schnitt weit mehr positive als negative Jahre gegeben hat.

Nämlich?

Unsere Grafik unten zeigt, dass es seit 1926 nur viermal zwei negative Jahre hintereinander gegeben hat, nur einmal drei und nur ein einziges Mal, während der Grossen Depression der 1930er-Jahre, fünf negative Jahre hintereinander. Meist folgte auf ein negatives Jahr sofort wieder ein positives.

	1984		
	1980	16	16
	1977	2017	2021
14	1976	2014	2013
2018	1969	2012	2009
2016	1956	2000	2006
2011	1955	1999	2003

Der Befund scheint also klar?

Allerdings. Über alles gesehen überwiegen die positiven Jahre bei Weitem. Seit 1926 sind dies 70 Prozent, seit dem Jahr 2000 sind es 68 Prozent. Dies bei einer Durchschnittsrendite von 10 Prozent seit Anfang unserer Aufzeichnung oder 7 Prozent seit der Jahrtausendwende.

Sind auch Investments in Einzeltitel zu empfehlen?

Es ist eine Frage der Anlagesumme. Je grösser diese ist, desto breiter kann diversifiziert werden. Grundsätzlich sollten Einzelanlagen nicht mehr als 5 Prozent ausmachen, alles über 10 Prozent ist ein Klumpenrisiko. Aktienfonds bieten aber in jedem Fall eine grössere Risiko-Verteilung.

Die Zinsen steigen wieder. Was bedeutet dies aktuell für den Anleger, die Anlegerin?

Steigende Zinsen verbreitern die Möglichkeiten. Für Festgeld beispielsweise gibt es bei uns wieder etwas Zins. Kassaobligationen standen vor wenigen Monaten noch bei null; heute gibt es für zwei- bis fünfjährige Laufzeiten zwischen einem halben und einem ganzen Prozent Zins. Auch das kann in einem konservativen Anlagemix durchaus Platz haben.

Nichts schlägt jedoch bei einem längerfristigen Horizont das Anlagevehikel Aktien?

So ist es.

PERSONAL

«UNSERE JOBPROFILE ÄNDERN SICH»

Wollen Sie mehr über die Alpha RHEINTAL Bank als Arbeitgeberin erfahren?

So erreichen Sie Andrea Hildebrand:
andrea.hildebrand@alpharheintalbank.ch
+41 (0)71 747 95 56.

Auch die Alpha RHEINTAL Bank ist vom Fachkräftemangel betroffen. Andrea Hildebrand, Personalverantwortliche der ARB, über eine Branche im Wandel.

Frau Hildebrand, die ARB ist innerhalb kurzer Zeit auf 115 Mitarbeitende angewachsen. Spüren Sie den Fachkräftemangel auf dem Arbeitsmarkt auch in Ihrem Sektor?
Andrea Hildebrand: Natürlich, die Bankenbranche ist davon genauso betroffen wie alle anderen auch. Allgemein haben wir weniger Bewerbungen als früher, es ist schwieriger, die ausgeschriebenen Stellen zu besetzen, auch bei den Ausbildungsplätzen.

Worauf führen Sie das zurück?
Das hat verschiedene Gründe. Einer davon ist sicher, dass das Image der Banken unter den Finanzskandalen in den letzten Jahren gelitten hat. Früher war man stolz darauf, bei der Bank zu arbeiten. Heute wird die Arbeit der Banker gesellschaftlich sehr viel kritischer betrachtet. Das unethische Gebaren einiger Institute hat das Image einer ganzen Branche geschädigt.

Kann es auch daran liegen, dass dem klassischen Banking etwas Konservatives anhaftet?
Möglicherweise. Wahrscheinlich gibt es viele junge Leute, denen das Bankwesen nicht «fancy» genug ist. Bei uns geht man halt nicht in kurzen Hosen und T-Shirt zur Arbeit wie etwa in der IT-Branche. Die Arbeit in Start-ups oder etwa Werbeagenturen sieht cooler aus.

Ist die Bank wirklich weniger cool als ein IT-Unternehmen?
Das Vorurteil sagt: Die Bank ist Anzug und konservativ. Das ist wohl in vielen Köpfen, hat aber mit der Realität nicht viel zu tun. Banking ist eine facettenreiche und interessante Arbeit, die viele Einblicke in Wirtschaft und Gesellschaft bietet. Gerade auch Quereinsteiger schätzen diese Vielfalt. Hinzu kommt: Auch Banken werden immer digitaler. Deswegen verändern sich auch bei uns die Jobprofile.

Was muss jemand mitbringen, der sich für das Bankenwesen interessiert?
Das Anforderungsprofil ist vielseitig. Nebst guten Leistungen vor allem in Mathematik und Deutsch braucht es gerade bei uns auch eine hohe Sozialkompetenz. Wir legen sehr viel Wert auf den persönlichen Kontakt zu den Kunden. Vernetztes Denken ist wichtig, und es ist von grossem Vorteil, wenn die Stellensuchenden flexibel auf veränderte Situationen und Rahmenbedingungen eingehen können.

Ist eine Banklehre eine zwingende Voraussetzung?
Nein, wir beschäftigen Quereinsteiger aus anderen Branchen, vor allem auch aus artverwandten Gebieten wie Versicherung oder Treuhand.

Was müsste man tun, um die Job-Attraktivität bei der Bank zu steigern?
Ich denke, dass auch wir uns den sich wandelnden Bedürfnissen der Arbeitnehmenden anpassen sollten. Flexible Arbeitszeiten haben wir schon. Aber mit Job- oder Top-Sharing-Angeboten und flexibler Handhabung von Home-Office könnten wir gut ausgebildeten Leuten mehr anbieten. Wir werden entsprechende Arbeitsmodelle entwickeln.

Woran denken Sie konkret?
Es sind ja vor allem Frauen, die wir verlieren, sobald sie Mütter werden. Wir müssen es schaffen, dass wir diese gut ausgebildeten Frauen flexibel nach ihren Bedürfnissen beschäftigen können, um sie so im Arbeitsprozess zu halten und ihr Know-how nicht zu verlieren.

Ist eine Karriere in Teilzeitarbeit möglich?
Nicht, wenn das Arbeitspensum sehr tief ist. Viele Frauen arbeiten nach der Schwangerschaft zwischen 20 und 50 Prozent. Damit können wir sie häufig nicht mehr auf der gleichen Stufe einsetzen wie zuvor. Mit Job- oder Top-Sharing-Angeboten oder auch mit der bereits eingeführten Subventionierung der externen Kinderbetreuung könnten wir einigen Teilzeitangestellten entgegenkommen.

Das Schlagwort ist Familienfreundlichkeit?
Ja! Teilzeitarbeit geht ja nicht nur Frauen an. Wir müssen auch bei den Männern familienfreundlicher werden. Nur so bringen wir die Gleichberechtigung hin. Bei uns arbeiten 45 Prozent aller Angestellten Teilzeit, darunter sind aber nur eine Handvoll Männer. Ich denke aber, dass auch hier ein Umdenken stattfindet und viele Väter nicht mehr 100 Prozent arbeiten wollen, um das Geld alleine nach Hause zu bringen. Beruf und Familie sollten für beide Partner möglich sein.

Haben Sie aktuell Probleme, neue Stellen zu besetzen?
Nein. Das liegt daran, dass wir im Rheintal verankert sind, man kennt uns, unsere Mitarbeitenden sind in der Region vernetzt. Viele unserer neuen Angestellten finden durch unsere Mitarbeitenden zu uns. Das funktioniert so gut, dass wir sogar eine Vermittlungsprämie eingeführt haben, um dieses Modell noch stärker zu forcieren.

> Das Vorurteil sagt: Die Bank ist konservativ. Das hat aber mit der Realität nicht viel zu tun. Banking ist eine facettenreiche und interessante Arbeit.

Und wie sieht es mit den Abgängen aus?
Meistens bleiben unsere Mitarbeitenden viele Jahre. Dennoch sind wir eine eher kleine Bank. Das schmälert mitunter die Entwicklungsmöglichkeiten für einzelne Mitarbeitende. Ich persönlich finde es aber nicht schlecht, wenn Angestellte mit Mitte zwanzig für einige Jahre zu einer grösseren Bank gehen und dann mit neuem Rüstzeug zu uns zurückkehren. Wiederum liegt uns viel daran, auch eigene Nachwuchskräfte weiterentwickeln zu können.

ARB-TEAM SCHLÄGT FABIAN CANCELLARA

Velochampions gibt's auch bei der Alpha RHEINTAL Bank. Zum ersten Mal hat ein Zweierteam beim Rennwettbewerb Chasing Cancellara teilgenommen.

Challenge accepted! Würden sie es schaffen, als Team der Alpha RHEINTAL Bank auf dem Velo schneller zu sein als Ex-Olympiasieger Fabian Cancellara?

Dieser Herausforderung haben sich Roland Bartholet und Alexander Schawalder gestellt und am 26. August 2022 als eines von 62 Zweierteams beim Chasing Cancellara mitgekämpft. Das von Cancellara 2018 initiierte Rennen wird jährlich auf verschiedenen Strecken ausgeführt und lockt Hunderte von Hobbyfahrerinnen und Hobbyfahrern an.

Es galt die Distanz Zürich–Zermatt mit 280 Kilometern und über 6000 Höhenmetern zu überwinden. «Als wir angefragt wurden, ob wir an einem Sponsoring interessiert seien, war uns klar, dass wir dann auch mitmachen wollten», sagt Geschäftsleitungsmitglied Roland Bartholet. Mit Alexander Schawalder, Leiter der Geschäftsstelle St. Margrethen und begeisterter Triathlet, hatte er sofort einen geeigneten Partner. Beide hatten zuvor noch nie zusammen trainiert. «Was kein Nachteil war», meint Alexander Schawalder: «Wir diskutierten vorab über unsere Stärken und Schwächen und stellten einen Plan auf, wie wir uns die Strecke teilen wollten.»

Am 26. August ging es los, morgens um 2.30 Uhr in Zürich Albisrieden. «Schon das war ein Erlebnis», sagt der rennerfahrene Alexander Schawalder, «im Dunkeln bin ich noch nie gestartet, das ist sehr speziell.» Die beiden fuhren je eine Stunde, dann wechselten sie, während der Partner im Begleitfahrzeug, das von BMW gestellt worden war, vor- oder hinterherfuhr. Auf den schmaleren Nebenstrassen konnte der Velofahrer jeweils getrackt werden, so ging er nicht verloren. Ein idealer Rhythmus, wie sich herausstellte: «Wir merkten schnell, dass wir auf

Um 2.30 Uhr, mitten in die Nacht!

diese Weise perfekt aufgestellt waren», sagt Roland Bartholet, «wir konnten es durchziehen, ohne einzubrechen.» Es galt einige Pässe zu überwinden, darunter den Brünig, den Grimselpass, der dann auch die grösste Herausforderung darstellte, und den Schlussaufstieg nach Zermatt. Die letzten 7 Kilometer vor Zermatt bestritten die beiden ARB-Radler gemeinsam, gaben noch einmal richtig Gas, und das im strömenden Regen und bei 12 Grad Aussentemperatur.

Mit 10 Stunden 49 Minuten fuhren sie schliesslich ins Ziel, tropfnass und euphorisch über das Erreichte. Sie hatten den 10. Platz belegt und damit Fabian Cancellara geschlagen, der mit seinem Partner auf Platz 20 fuhr. Alexander Schawalder strahlt: «Ich kam glücklich aus dem Wochenende zurück.» Und Roland Bartholet denkt schon an das Jahr 2023: «Vielleicht sind wir wieder dabei.»

Roland Bartholet und Alexander Schawalder auf den letzten Kilometern des Rennvelowettbewerbs.

PENSIONIERUNGEN

Ursula Kaufhold

40 Jahre hat Ursula Kaufhold bei der Alpha RHEINTAL Bank gearbeitet! Nun geht sie in den Ruhestand. Nach ihrem Start 1982 in der Abteilung Zahlungsverkehr In- und Ausland und Devisenhandel der Sparkasse Berneck wurde sie nach der Fusion im Jahr 2000 Leiterin Handel im Bereich Anlagekunden beim Private Banking der ARB. Im Januar 1988 erhielt sie die Handlungsvollmacht, wurde im Januar 2011 Mitglied des Kaders mit Kollektivprokura und war seit Januar 2020 Mitglied der Direktion.

Wir danken Ursula Kaufhold für ihr leidenschaftliches Engagement für die Bank und wünschen ihr alles Gute.

Marianne Kehl

Auch Marianne Kehl kann auf eine 40-jährige Karriere bei der ARB zurückschauen: Vor der Fusion startete sie im Oktober 1982 bei der Spar- und Leihkasse Balgach beim Zahlungsverkehr In- und Ausland und kümmerte sich um die Kundschaft an den Schaltern. Ab 1992 betreute sie unsere Kundinnen und Kunden in Heerbrugg, und ab 2021 war sie als Beraterin Privatkunden der ARB in der Filiale Balgach zu Hause.

Wir danken Marianne Kehl für ihre langjährige, zuverlässige Arbeit bei der Alpha RHEINTAL Bank und wünschen ihr einen wunderbaren Ruhestand.

IMPRESSUM
ALPHA RHEIN**BLICK** – die Zeitung der Alpha RHEINTAL Bank
Konzeption & Planung: Toni Loher, Alpha RHEINTAL Bank, Reinhard Frei & Tamara Djuric, freicom partners ag
Texte: Birgitta Willmann & René Lüchinger, Lüchinger Publishing GmbH
Grafik & Illustrationen: Christoph Hofer, freicom partners ag
Druck: Galledia Print AG