



ALPHA RHEINBLICK

Die Zeitung der Alpha RHEINTAL Bank

STARK VERWURZELT



Generalversammlung

02

Physische Generalversammlungen seien wichtig, sagen die Mitglieder des Verwaltungsrates der Alpha RHEINTAL Bank Christina Burri, Nicola Eichmann und Stefan Frei.

Geldanlage

04

Kundinnen und Kunden in Sachen Geldanlage zu beraten, ist die Kernkompetenz des Private Bankings. Ein Unternehmer erzählt, wie er mit Hilfe der Bank Vermögen schaffen konnte.

Wetli Weine

05

Eine gut vorbereitete Nachfolgeregelung erspart viele Probleme. Familie Wetli in Berneck hat sich frühzeitig damit auseinandergesetzt. Dies mit Hilfe der Alpha RHEINTAL Bank.

Alpha RHEINTAL Bank Challenge

06

Die Rheintaler Berge erwandern und dabei noch Punkte sammeln: Die erste Alpha RHEINTAL Bank Challenge startet im Mai 2023 – anmelden und mitmachen.

Alphi stellt sich vor

07

Die Alpha RHEINTAL Bank hat einen neuen Mitarbeiter. Eichhörnchen Alphi kümmert sich darum, dass Kinder Freude am Sparen bekommen.

Events & Wettbewerb

08

Der alle zwei Jahre stattfindende Event «Unternehmerin Rheintal» ist längst ein Fixpunkt in der Agenda vieler Unternehmerinnen. Der nächste findet im August 2023 statt.

DIE GV: DER WICHTIGSTE ANLASS DER BANK

EDITORIAL

«Neue Normalität» war das Motto des Rheintaler Wirtschaftsforums vom Januar 2023. Thematisiert wurden die coronabedingten Veränderungen der letzten drei Jahre. Die Digitalisierung hat einen Schub erhalten und uns mit ihren Tools neue Arbeitsformen ermöglicht. Wir haben uns mittlerweile fast daran gewöhnt, alleine vor einem Bildschirm zu sitzen und an Konferenzen teilzunehmen. Das anschliessende persönliche Networking ist phasenweise fast ganz auf der Strecke geblieben.

Auch wenn diese Online-Meetings durchaus funktionieren und Informationen ausgetauscht werden können, so empfinde ich den digitalen Fortschritt in dieser Beziehung als kulturellen Rückschritt. Versammlungen sind meiner Meinung nach nur dann gewinnbringend, wenn sie mit einem persönlichen Treffen verbunden sind. Dieses Jahr wird am 21. April 2023 unsere Generalversammlung wieder physisch durchgeführt.

Wir sind gespannt darauf, wie viele unserer Aktionärinnen und Aktionäre die zurückgewonnene Freiheit, an einer Grossveranstaltung teilnehmen zu können, auch nutzen. Oder ob wir, falls sich nur wenige einfänden, in eine neue Normalität mit einer onlinebasierten Generalversammlung wechseln sollten. Der Gesetzgeber stellt diese Option seit dem 1. Januar 2023 zur Verfügung. Ich bezweifle aber, dass unser mehrheitlich aus Rheintalerinnen und Rheintalern bestehendes Aktionariat tatsächlich diese neue Normalität des digitalen Zusammenkommens möchte. Zusammenkommen, sich spüren und Bräuche wahren hat bei uns Tradition. Generalversammlungen gehören dazu.

Ich freue mich auf ein Wiedersehen. Ihr



Reto Monsch
CEO Alpha RHEINTAL Bank

IMPRESSUM

ALPHA RHEINBLICK – 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

Am 21. April 2023 findet erstmals nach der Pandemie wieder eine physische Generalversammlung statt: an neuer Lokalität und mit einem Präsidenten, der zum ersten Mal die präsidiale Ansprache halten wird.

Am 21. April 2023 findet die erste Generalversammlung (GV) seit drei Jahren wieder vor Publikum statt. Wie bedeutsam ist der Anlass?

Stefan Frei: Die Generalversammlung ist wohl der wichtigste Anlass der Bank. Dies vorab aus zwei Gründen: Erstens, die Generalversammlung hat gemäss Artikel 9 der Statuten verschiedene Befugnisse, wie beispielsweise die Genehmigung der Jahresrechnung, die Festsetzung der Dividende und die Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrats (VR) und der Geschäftsleitung (GL).

Zweitens haben der Verwaltungsrats und die Geschäftsleitung die Möglichkeit, die Bank im besten Licht zu präsentieren. Nun das erste Mal wieder nach drei Jahren Pandemie.

Ist das alles?

Frei: Und natürlich ist es ganz wichtig, dass die Aktionärinnen und Aktionäre wieder einmal physisch zusammenkommen, Gelegenheit haben, sich zu begegnen. Das hat gefühlsmässig sicherlich die grösste Bedeutung.

Nicht die Dividende?

Christina Burri: Diese wurde auch in den drei Corona-Jahren beschlossen. Nun aber folgt der Schritt zurück zur Normalität vor der Pandemie.

Nicola Eichmann: Gerade hier im Tal ist so eine GV Treffpunkt und willkommene Begegnungsmöglichkeit zum Austausch. Das hat während der Pandemie schon gefehlt. Dass das wieder stattfinden kann, freut alle.

«Hier im Tal ist eine GV Treffpunkt und Begegnungsmöglichkeit zum Austausch. Das hat während der Pandemie gefehlt.»

Nicola Eichmann, Verwaltungsrätin

Eine Art Klassenzusammenkunft?

Eichmann: Bei rund 5000 Aktionärinnen und Aktionären kennt man natürlich nicht alle persönlich, viele aber schon. Das macht diesen gesellschaftlichen Anlass so besonders.

Frei: Für mich persönlich ist es die erste physische GV als Präsident. Ich wurde 2020 gewählt und führte bereits zwei Generalversammlungen durch, allerdings statutarisch, ohne Teilnahme des Aktionariats. Deshalb ist die kommende eine ganz spezielle GV für mich, weil es die erste physische als Mitglied und Präsident des VR ist. Meine Kolleginnen und Kollegen sind da viel erfahrener.

Inwiefern?

Eichmann: Ich bin 23 Jahre Verwaltungsrätin bei der Alpha RHEINTAL Bank, war es aber auch schon bei der Vorgängerbank, der Spar- und Leihkasse Balgach, wo ich 1996 in den VR gewählt worden bin.

Damit die Dienstälteste im Gremium?

Eichmann: Nein. Jürg Spiess, der Vizepräsident, ist noch etwas länger dabei. Als Verwaltungsrätin würde das stimmen. Mit Christina Burri haben wir nun seit fünf Jahren eine zweite Frau im Verwaltungsrat der Bank.

Und Sie, Herr Frei, müssen die Rede des Präsidenten erstmals halten ...

Jawohl. Ich befasse mich damit. Beim Spazieren kommen manchmal gute Gedanken.

Und Sie bereiten sich auch darauf vor, viele Hände schütteln zu müssen?

Frei: Es nehmen erfahrungsgemäss über 1200 Aktionärinnen und Aktionäre teil. Wenn man da hundert Hände schütteln kann, ist das schon viel. Aber es ist uns natürlich ein grosses Anliegen, überall dort, wo es Gelegenheit gibt, die Aktionärinnen und Aktionäre persönlich zu begrüssen.

Gibt es aus diesem Kreis bei dieser Gelegenheit auch Kundenfeedbacks?

Eichmann: Bei mir war das in den vergangenen Jahren höchst selten. Wenn, dann gehen diese unter dem Jahr direkt an die Kundenbetreuerinnen und -betreuer oder die Geschäftsleitung.

Burri: Wenn, dann sind es höchstens Bemerkungen zur GV, weil der Kontakt ja gerade dort stattfindet. Vielleicht eine Kritik an der Vorspeise, die im vorherigen Jahr möglicherweise besser gewesen sein soll. Das lässt sich dann mit einem Augenzwinkern entgegennehmen. Im offiziellen Teil der GV ist ja dann auch immer Platz für Lob oder Kritik, und das wird von Aktionärinnen und Aktionären auch vereinzelt genutzt.

Christina Burri

Stefan Frei

Frei: Als Geschäftsführer drehte ich an der GV immer meine Runden, und da kam das Lob oft sehr rheintalerisch daher: «Das Essen isch huuere guet gsi.» Das hört man am meisten. Der Pflichtteil geht nach Beginn um 17 Uhr in der Regel eine Stunde und der zweite bis weit nach Mitternacht. Das zeigt, dass der gesellschaftliche Teil besonders wichtig ist.

«Es kann höchstens sein, dass einzelne Aktionäre innert acht Tagen dreimal zur gleichen Lokalität pilgern müssen.»

Christina Burri, Verwaltungsrätin

Was meinen Sie: Wird das nach dem Unterbruch durch Corona auch so sein?

Frei: Wir sind gespannt, was passiert. Wir rechnen wieder mit der gleichen Zahl von 1200 Personen wie vor Corona, aber es kann auch sein, dass es weniger werden.

Ich hätte jetzt eher damit gerechnet, dass sich die Menschen freuen, sich bei einem guten Essen wieder gegenüber zu sitzen.

Eichmann: Das kann natürlich auch sein.

Burri: Wir wissen ja auch nicht, was ge-

schieht, weil wir den Anlass vom Samstag auf den Freitag legen und ihn im April, einen Monat später als gewöhnlich, in einer neuen Lokalität stattfinden lassen.

Wie das?

Eichmann: Die GV findet nicht mehr in der angestammten Mehrzweckhalle statt, sondern wir teilen Lokalität und Infrastruktur erstmals mit SFS und Raiffeisen. Dazu wechseln wir in die Eishalle in Widnau, wo wir mehr Platz haben. Es war am alten Ort ja mitunter ein Kritikpunkt, dass sehr eng gestuhlt werden musste.

Burri: Die Verhältnisse sind also besser. Es kann höchstens sein, dass einzelne Aktionäre innert acht Tagen dreimal in die gleiche Lokalität pilgern müssen, wenn sie nicht nur bei uns, sondern auch bei SFS Aktionäre und bei Raiffeisen Genossenschafter sind. Unsere GV findet dort als erste der drei statt.

Frei: Wir haben unter dem Thema Nachhaltigkeit beschlossen, die notwendige Infrastruktur zu teilen. Das bedeutet neben einer finanziellen Ersparnis auch eine Reduktion der Ressourcen. Und wir hoffen natürlich, dass das bei unseren Aktionärinnen und Aktionären gut ankommt.

Von wem ist die Idee ausgegangen, die Infrastruktur zu teilen?

Eichmann: Sie ist etwas aus der Not geboren, da es im Tal wenige Möglichkeiten gibt, so einen grossen Anlass mit Bankettbestuhlung durchzuführen. Am alten Ort ging das einfach nicht mehr, auch aus feuerpolizeilichen Gründen. So lag es bald einmal auf der Hand, dass man eine Kooperation mit anderen Unternehmen prüft.

Burri: So kam das eine zum anderen. Auch der Termin einen Monat später war damit praktisch gegeben: Die Eishalle ist bis Ende März noch nicht enteist, weil dort noch Eishockeyspiele stattfinden.

Frei: Gespräche hat es bereits vor Corona gegeben. Statt dass jeder für sich die ganze GV-Infrastruktur aufbaut, suchten wir nach Wegen, den Aufwand zu reduzieren, indem Bankettbestuhlung und IT-Infrastruktur für mehr als eine GV genutzt werden können. Corona hat da den letzten Schub gegeben: Das führte dann zu dieser neuen Lösung.

Corona als Game-Changer?

Frei: Die Pandemie hat die Welt ohnehin nachhaltig verändert. Und dadurch, dass Unternehmen ihre GVs in dieser Zeit nur virtuell durchführen konnten, ist es nun für alle auch eine Art Neuanfang, bei dem es vielleicht auch darum geht, etwas Neues zu bringen.

Dann könnte man die GV ja nur noch via Streaming durchführen und jedem Aktionär zu Hause einen Zugangscode zukommen lassen. Das wäre nachhaltig, weil man keine 1200 Personen mit entsprechenden Emissionen nach Widnau verschieben müsste.

Frei: Von den Statuten her könnten wir das tun. Aber wer will schon eine derart unpersönliche, digitale Kommunikation?

«Wir wollen für Aktionärinnen und Aktionäre sichtbar und greifbar sein. Die Generalversammlung macht direkt erlebbar, was uns auszeichnet.»

Stefan Frei, VR-Präsident

Eichmann: Mit dem Pflichtteil einer GV wäre das vielleicht noch machbar. Aber ich wage zu behaupten, dass die Hauptattraktion für die Aktionärinnen und Aktionäre das Essen danach darstellt, und deshalb kommen sie auch.

Die GV selbst ändert sich also nicht.

Frei: Nein. Es gibt ja keine bessere Gelegenheit, so viele Menschen zusammenzubringen, die mit unserer Bank verbunden sind. Wir sind eine Regionalbank. Wir wollen für Kundinnen und Kunden und Aktionärinnen und Aktionäre sichtbar und greifbar sein. Die Generalversammlung

macht direkt erlebbar, was uns auszeichnet.

Eichmann: All das zeigt, was uns ausmacht: hohe Professionalität im Geschäft, persönliche Beratung, individuelle Problemlösungen für die Kundschaft. Und diese Nähe leben wir eben auch an der GV. Deshalb ist es ja auch so wichtig, dass wir diese wieder physisch durchführen können.

Stefan Frei war erster CEO der Alpha RHEINTAL Bank (ARB), wechselte 2019 in den Verwaltungsrat und ist seit 2020 Präsident der Bank.

Nicola Eichmann ist Geschäftsleiterin und Mitinhaberin bei der Balgacher Victoriadruck AG und seit 2000 Verwaltungsrätin bei der Alpha RHEINTAL Bank.

Christina Burri ist Head of Corporate Accounting & Reporting bei der SFS Gruppe in Heerbrugg und seit 2018 Verwaltungsrätin bei der Alpha RHEINTAL Bank.

PRIVATE BANKING

«BEI ANLAGEN IST DIE BANK MEINE BERATERIN»



Marc Weibel, 47, ist Inhaber der 1986 gegründeten HSB Weibel AG mit Hauptsitz in Heerbrugg. Das Unternehmen beschäftigt rund 20 Mitarbeitende und verfügt über einen zusätzlichen Standort im Vorarlberg. Die Firma produziert Kunststoffprodukte für ausgewählte Kunden und hat weiter einen hohen Anteil an Eigenentwicklungen mit Direktvertrieb. Marc Weibel ist verheiratet und hat zwei Kinder.

Marc Weibel setzt bei der Geldanlage auf enge Zusammenarbeit mit der

Alpha RHEINTAL Bank. Warum das so ist, erzählt er gerne:

«Seit 25 Jahren, in denen ich mich beruflich und privat mit Geldanlagen befasse, vertraue ich auf meinen Kundenberater bei der Alpha RHEINTAL Bank. Jeden Tag den Aktienindex SMI zu studieren und laufend Finanzzeitungen zu lesen, ist mir zu zeitaufwändig. Deshalb arbeite ich eng mit der Bank zusammen und erwarte, dass die Produkte, die mir mein Kundenberater anbietet, auf mich und meine Bedürfnisse abgestimmt sind. Im Laufe der Jahre haben wir gemeinsam Anlage-Strategien entwickelt, die sich für mich ausgezahlt haben.

auch Titel von Banken und Versicherungen berücksichtigt werden.

Mir macht es auch Spass, kleinere Beträge in Papiere mit grösseren Risiken zu investieren, beispielsweise aus Schwellenländern. Ich weiss: Das kann Top oder Flop sein. In solchen Anlagen bin ich dann noch stärker auf die Expertise des Kundenberaters angewiesen. Es ist auch in seinem Interesse, dass meine Investments gute Renditen erwirtschaften. Die Bank hat schliesslich auch eine Reputation zu wahren.

Dabei trage ich zwei Hüte: Privat Sorge ich für meine Familie vor, geschäftlich muss unser Unternehmen finanziell auf starken Beinen stehen, um wachsen und prosperieren zu können. Bei der Geldanlage setze ich auf Wertpapiere, vorwiegend Aktien, aber auch Obligationen. Auch Devisen sind interessant: Ich investiere in Euros oder Dollars. Bei den Aktien interessiere ich mich für KMU, aber auch grosse multinationale Unternehmen. Ich bin selbst Industrieller, da kenne ich mich aus. Die Diversifikation gebietet es, gemischte Portfolios zu haben, in denen

Politik und Wirtschaft waren seit jeher ein Thema in meinem Elternhaus. Dies hat sicherlich dazu beigetragen, dass mich diese Themen schon früh interessierten. Mit Mitte 20 tätigte ich meinen ersten Aktienkauf und investierte gut 1000 Franken. Ich war vorsichtig, setzte auf sichere Papiere, etwa von grossen Pharmaunternehmen wie Novartis und Roche. Da kann man nicht viel falsch machen. Ich fing an, die Wirtschafts- und Unternehmensseiten der Zeitungen zu verfolgen. Wenn dort stand, dass Novartis einen tollen Auftrag an Land gezogen

hatte, dann freute ich mich, genauso, wenn der Kurs meiner Aktien stieg.

Wenn ich wieder etwas Geld übrig hatte, wurde ich mutiger, investierte weitere kleinere Beträge. Ich hatte ein geregeltes Einkommen und keine familiären Verpflichtungen. So ging das gut. Mich interessierten der Effekt meiner Anlagen und der Gewinn, den ich erzielen konnte.



Marc Weibel in der Produktionshalle seiner Firma.

Ich investierte zunächst vorsichtig, etwa in Kassenobligationen. Die warfen immer eine Rendite ab. Dann fing ich an zu diversifizieren. Ich legte in Festgeld an. Damals bekam man auf Festgeld noch hohe Zinsen. Ohne selbst etwas tun zu müssen. Das faszinierte mich. Ich sparte regelrecht darauf.

Meine Kundenberater bei der Alpha RHEINTAL Bank waren in diesen Anfangsjahren in meinem Alter. Es war eine Win-win-Situation: Sie fanden es spannend,

einen Kunden zu haben, der selbst investiert. Zusammen haben wir eruiert, was funktionieren könnte. So wuchsen wir miteinander, beide lernten, das ging Hand in Hand. Es gab noch kein Internet. Anleger waren beim Kauf von Aktien auf eine Bank angewiesen. Es war und ist bis heute eine Frage des Vertrauens, wenn die Bank mit einem Anlagevorschlag anruft. Mittlerweile existieren Anlageprofile, die

ging. Ich versuche auch einmal gegen den Mainstream zu schwimmen. Wenn in einer Zeitung steht, eine Aktie sei besonders attraktiv, dann ist der Hype meist schon vorbei. Das Schwierige ist bekannterweise immer, den richtigen Zeitpunkt für den Ein- oder Ausstieg zu erwischen. Coole Deals sind meist dann entstanden, wenn ich mehr Risiko genommen habe. Natürlich habe ich auch Tiefschläge erlebt. Vor allem an den üblichen Punkten wie der Finanzkrise 2008 oder auch letztes Jahr. Das sind dann schon Momente, in denen man hinterfragt, ob man alles richtig macht. Auch hier kann ich auf die Unterstützung des Kundenberaters zählen. Meist geht dem Verlust ein Gewinn voraus, sodass der Verlust am Ende kleiner ist, als es zunächst aussieht. Das ist vielleicht das Wichtigste bei der Anlage in Aktien: Man muss einen langen Atem haben und Wertpapiere auch zehn Jahre liegen lassen können.»

Das rät die Bank:

Nach der Zinswende werden Multi-Asset-Portfolios für Anleger wieder attraktiv. Auch festverzinsliche Obligationen gehören wieder in ein Multi-Asset-Portfolio mit ausgewogenem Risikoprofil. Die Gesamtmarkttrendite für Schweizer Obligationen (Swiss Bond Index AAA-BBB) liegt zurzeit bei rund zwei Prozent. Höhere Renditen bei geringeren Zinsrisiken sind also möglich.

einen Anlage-Mix vorgeben. So kann der Investor entscheiden, wie viel Risiko er nehmen und ob er mehr Obligationen oder mehr Aktien in seinem Anlagebasket haben will. Für diese Überlegungen brauchen wir den Kundenberater. Natürlich diskutieren wir immer noch intensiv über die Anlagen, die zu tätigen sind, und ich schätze es, dass er mich dabei fordert.

Inzwischen reizt mich das Risiko stärker als früher, als ich vor allem auf Sicherheit

FIRMENKUNDEN

DER BETRIEB IST GUT AUFGEGLEIST



Zwei Generationen Familie Wetli: Kaspar jun., Matthias, Florian, Adrian, Kaspar und Susanne Wetli (v. l. n. r.).

Am 5. September 2022 übergaben Kaspar und Susanne Wetli ihr Lebens-

werk an die vier Söhne. Neu heisst das Weingut «Wetli Weine AG». Es ist

eine optimal orchestrierte Nachfolgeregelung.

Familienunternehmen haben eines gemeinsam: Sie sind generationenübergreifend angelegt. Und gemein ist ihnen auch, dass die Stabsübergabe von einer Generation zur nächsten stets eine heikle Phase für den Fortbestand darstellt. Wichtige Fragen stellen sich: Wann ist der richtige Zeitpunkt für die Firmenübergabe? Welches von den Kindern soll die Führung übernehmen? Können die Geschwister miteinander wirtschaften? Sind die finanziellen Gegebenheiten klar? Und, last but not least: Kann die alte Generation abgeben und die junge gewähren lassen?

Die Familie Wetli hat, nach eigenem Bekunden, den Besitzerwechsel bei ihrem Weingut gut über die Runden gebracht. Pünktlich zu seinem 65. Geburtstag haben Vater Kaspar Wetli und mit ihm seine Frau Susanne ihren vier Söhnen Kaspar junior (38), Matthias (36), Florian (34) und Adrian (30) den Stab überreicht. «Schmerzlos», wie Kaspar Wetli senior in seinem Büro im zweiten Stock des Weinguts in Berneck erklärt. Und er sagt auch, warum: «Es war ein organischer Prozess,

der schon vor längerer Zeit begonnen hatte und noch immer anhält.»

Dass alle vier Söhne in den Betrieb einsteigen würden, war so nicht geplant, aber natürlich sehr willkommen gewesen. Der Patron Kaspar Wetli und seine Frau Susanne haben schon früh Grundlagen gelegt, damit potenziell alle vier Söhne im Betrieb ein Auskommen finden können. Ihm selber wurde seinerzeit schliesslich bereits Hand für eine Nachfolgeregelung geboten – als er Mitte der 1990er-Jahre von Jakob Schmid, nach drei Generationen, das Weingut übernehmen konnte. Dort war Kaspar Wetli beschäftigt

und mitbeteiligt, als der Betrieb erweitert und modernisiert wurde, und daraus wurde dann die Wetli Weine AG. «Vielleicht», sinniert der Vater, «habe ich deswegen auch keine Probleme, die Nachfolge mit unseren Kindern zu regeln. Ich hatte ja bereits eine positive Erfahrung mit einem Generationenwechsel gemacht.»

Dem Vater war immer klar, dass ein grösseres Weinbauunternehmen nach betriebswirtschaftlichen Kriterien geführt werden muss. «Romantische Vorstellungen vom Leben als Bauer funktionieren im Weinbau nicht», sagt er. «Wir erhalten praktisch keine staatlichen Subventionen und müssen am Markt mit seinen Regeln bestehen.» Das Weingut Wetli wird denn auch nicht wie ein Bauernhof geführt, sondern wie ein KMU, mit Geschäftsprozessen, die auf Wirtschaftlichkeit getrimmt sind: Effizienz und Wachstum sind zentral. Deshalb haben die Wetlis

2013 im Appenzellerland einen weiteren Weinbaubetrieb übernommen, «ein Quantensprung», sagt Kaspar Wetli. Sie bewirtschaften nun fast 18 Hektar Land. Eine neue Verarbeitungshalle wurde gebaut, und auch diese ist bald wieder an der Kapazitätsgrenze.

Eine gelungene Nachfolgeregelung mit einer schönen Wachstumsperspektive ist der Familie Wetli da gelungen. Was aber, wenn einer einmal aussteigen will? Auch für diese Eventualität hat Kaspar Wetli Überlegungen angestellt. Sollte der Fall eintreten, dass sich einer der Söhne beruflich in eine andere Richtung entwickelt, werden seine Anteile an die verbleibenden Brüder zurückgegeben. So kann sichergestellt werden, dass das Unternehmen nicht in seiner Existenz gefährdet wird.

Drei der vier Söhne führen die Wetli Weine AG jeweils mit eigenen Verantwortungsbereichen. Über eine Ausbildung in Rebbaue und Önologie verfügen Kaspar, Matthias und Adrian. Kaspar junior hat die Geschäftsleitung und die Weinbereitung unter sich, Matthias ist für den Verkauf zuständig, und Florian besorgt die Administration, zusammen mit Susanne und Melanie Wetli. Adrian, der Jüngste, kümmert sich um den Anbau der Reben. «Den Rebbaubetrieb lösten wir als Einzel-firma bereits 2013 aus dem Unternehmen

Das Weingut Wetli in Berneck wird seit 1995 von Familie Wetli geführt. Zusammen bewirtschaften die vier Brüder Kaspar, Matthias, Florian und Adrian Wetli knapp 18 Hektar Weinreben und produzieren im eigenen Keller hochklassige Rot- und Weissweine. Neben dem Weinbau betreiben die Wetlis ein Ladenlokal und veranstalten unter anderem Events in ihrer futuristischen Degubox, einem Lokal oberhalb des Weinkellers mit wunderbarer Aussicht auf die Bernecker Rebberge.

heraus», erklärt Kaspar Wetli junior. Rechtlich gehört der Betrieb also Adrian, der wiederum an die Wetli Weine seine Trauben liefert.

Wachstum ist immer auch mit Investitionen verbunden. Diesbezüglich fühlen sich die Wetlis mit der Alpha RHEINTAL Bank seit langem verbunden: «Die Bank war all die Jahre ein starker Partner an unserer Seite», sagen sie unisono. So ist diese auch involviert bei strategischen Fragestellungen, und es gibt einen regen Austausch zwischen der Bank und dem Familienunternehmen. Kaspar junior sieht in der Bank einen Partner, der Betrieb und Geschäfts-

«Die Bank war all die Jahre ein starker Partner an unserer Seite.»

modell kennt und weiss, dass dieses langfristig funktioniert. «Uns ist wichtig», so die Wetlis, «dass der Banker, der bei uns am Tisch sitzt, auch über Entscheidungskompetenz verfügt.» Vater Kaspar ist zufrieden mit dem, was sie zusammen erreicht haben. «Die Söhne sind optimal ausgebildet», sagt er, «und bringen modernes Wissen in den Betrieb ein.» Die Voraussetzungen für eine gute Weiterführung des Weinbaubetriebs sind gegeben.



Weinlese an den Südhängen des Rheintals.



PRIVATKUNDEN

AUF ZUM HOHEN KASTEN

Wanderer und Sportler, aufgepasst: Die Alpha RHEINTAL Bank Challenge

startet Ende Mai!

Wer schon lange nicht mehr die wunderbare Bergwelt des Rheintals genossen hat, für den gibt es ab dem 27. Mai 2023 einen Motivationsschub, wieder mal die Wanderschuhe auszupacken oder sich aufs Velo zu schwingen. Die «Alpha RHEINTAL Bank Challenge» hat sich zum Ziel gesetzt, Wandervögeln und Freiluftsportlern einen Anreiz zu schaffen. Gemeinsam mit Nick Wolgensinger, dem

Organisator der letztjährigen Oberriet-Alpen-Challenge, hat ein Team der Bank eine 22,5 Kilometer lange Route ausgearbeitet, an der 20 Posten stationiert werden. Sie führt vom Baggersee in Kriessern über Montlingen, Oberriet, Kobelwald und den Montlinger Schwamm bis zum Hohen Kasten.

Dabei müssen 1737 Höhenmeter überwunden werden. Ob zu Fuss oder mit dem Velo, bleibt den Teilnehmenden selbst

überlassen. Ziel ist es, dass die Rheintaler die Schönheit ihrer Berge entdecken und mehr darüber erfahren.

Entlang der Route, an der sich Highlights wie beispielsweise die Kristallhöhle und der Montlinger Schwamm befinden, sind Posten zu finden, die mit entsprechenden QR-Codes der Alpha RHEINTAL Bank versehen sind. Mit der App «FixFinder» (im App Store erhältlich) können Teilnehmende die QR-Codes auf ihre Handys scannen, sammeln und der Bank vorweisen. Es gibt einen Sofortpreis! Natürlich nur für die, die alle 20 Posten abgeklappert

haben. Wer mehr über die Orte, an denen die Posten platziert sind, wissen möchte, kann dies ebenfalls über die QR-Codes abrufen.

Am 27. Mai, dem Pfingstsonntag, wird die 22,5 Kilometer lange Route mit einer ausgewählten Gruppe beim «Kastastürmer»-Event angegangen. Etwas für trainierte Läuferinnen und Läufer, eine gewisse Fitness wird vorausgesetzt. Wer sich länger Zeit lassen möchte, kann die einzelnen Posten auch nach und nach anlaufen, bis zum Ende der Schulherbstferien 2023. Von wo aus man starten möchte,

ist jedem selbst überlassen. Auch die Zeit spielt keine Rolle. Also, nichts wie rein in die Wanderschuhe, die Alpha RHEINTAL Bank freut sich über eine rege Teilnahme.

Alle, die mitmachen wollen, können sich unter anderem hier mit diesem QR-Code anmelden.



Club U30 startet durch



Junge für Junge: Im letzten Frühjahr hat sich der Club U30 vorgestellt, inzwischen hat sich das Team der Alpha RHEINTAL Bank einen Namen gemacht.

Anliegen, sparen, vorsorgen oder ein Haus kaufen: Wie das geht, das wollen junge Banker jungen Menschen ab 18 bis 30

Jahren im Club U30 professionell vermitteln. Letztes Frühjahr sind sie an der Rhema mit ihrem Anliegen gestartet und sind vom Erfolg begeistert. Das U30-Programm stösst auf Interesse, wie die Initiatoren Dario Torrisi und Diego Künzler bei diversen Events feststellen konnten. Das letzte Mal im November 2022 im «Wein-Berneck». Über 30 junge Leute folgten der Einladung zum Thema Anliegen und verbrachten einen spannenden Abend miteinander. Neumitglieder für den Club konnten gewonnen werden. Inzwischen hat U30 sogar ein eigenes Logo, und das Team hat sich vergrössert. Neu dazugekommen ist unter anderem Malina



Neu im Club U30 Team: Malina Kellenberger.

Kellenberger. Die Assistentin des Marketings hat sich der Social-Media-Strategie des Clubs U30 angenommen und postet engagiert auf Instagram. Immer mehr zur zentralen Anlaufstelle bei Fragen aller Art

werden Nando Pallecchi und Nico Sidler, die zunehmend in die Fussstapfen von Dario und Diego treten. «Wir sind ja auch schon aus dem Alter raus», meint Dario, «Nando und Nico mit Jahrgang 2000 sind näher an der Zielgruppe.»

Auch für dieses Jahr sind wieder Aktivitäten geplant, im April geht es an die Rhema wie im vergangenen Jahr. Am 25. Mai werden dann in Heerbrugg, in den Räumlichkeiten der Alpha RHEINTAL Bank, die Neumitglieder bei einem Infoabend begrüsst. Und um sich besser und in lockerer Atmosphäre kennenzulernen, gibt's anschliessend ein Barbecue mit

Bier. Übrigens, an alle U30er: Neumitglieder können sich beim Wettbewerb anmelden. Die Siegerin oder der Sieger kann eine Einmaleinlage von 1000 Franken auf dem 3.-Säule-Konto gewinnen. Eine Anmeldung lohnt sich also doppelt!

Scanne den QR-Code und melde dich an.



HALLO, ICH BIN ALPHI



Liebe Rheintaler Kinder und Jugendliche

Darf ich mich vorstellen? Ich bin Alphi, ein echtes Balgacher Eichhörnchen, Jahrgang 2023. Dafür schon ganz schön gross, gell! Bei uns Eichhörnchen geht's mit dem Wachsen halt schneller als bei Menschenkindern. Meine vier Geschwister und ich wohnen übrigens in einem Baumnest, das unsere Eltern für uns gebaut haben. Ihr seid sicher schon einmal daran vorbeigewandert, denn ich lebe im Rebstner Wald. Gar nicht so weit von der Rebsteiner Burg entfernt. Wenn ihr das nächste Mal dort unterwegs seid, schaut gut in die Baumwipfel – vielleicht seht ihr mich dann.

Wir Eichhörnchen sind übrigens fleissige Sammler, habt ihr das gewusst? Wir brauchen schliesslich viel nahrhaftes Futter, damit wir uns für den Winter einen Vorrat anlegen können. Und so bin ich den lie-

ben langen Tag damit beschäftigt, Stamm rauf, Stamm runter, meine Leckereien zu finden. Sicher denkt ihr jetzt, dass ich nur Eicheln sammle, wie es mein Name vermuten lässt! Hahaha – stimmt gar nicht! Wir Eichhörnchen knabbern auch Nüsse und Samen. Die enthalten viel Fett, so dass wir etwas Speck ansetzen können, damit es uns im Winter an nichts fehlt. Allerdings, und jetzt verrate ich euch ein Geheimnis, fresse ich am allerliebsten Ribel. Und weil mein Mami nicht kocht, hoffe ich immer darauf, dass mir liebe Menschen ein bisschen von ihrem abgeben. Vielleicht denkt ihr an mich, wenn es zu Hause mal wieder Ribel gibt, und stellt mir ein Schälchen vors Fenster. Ich seh's mit meinen superguten Augen vom Baum aus und komm naschen.

Ausruhen und mal nichts machen, das geht für uns Eichhörnchen gar nicht! Wenn wir nicht genug sammeln, wird's im Winter knapp mit dem Futter. Und wer will schon frieren! Weil ich so fleissig bin, hat mich die Alpha RHEINTAL Bank als

neuesten und auch jüngsten Mitarbeiter eingestellt. Ja! Ihr habt richtig gehört, ich bin schon am Arbeiten! Nur um euch beizubringen, wie man sammelt. Natürlich nicht Nüsse, ich verstehe, dass ihr davon nicht satt werdet. Aber ihr könnt Geld sammeln. Und euch mit Sparkässeli und Konten auch einen Vorrat anlegen. Halt einen aus Geld. Aber auch der kann fatter werden, pardon – wachsen, natürlich. Und wenn ihr lange genug gespart habt, euer Vorrat gross genug ist, dann könnt ihr euch leisten, was ihr euch schon lange gewünscht habt. Spielzeug, ein Fahrrad, einen Computer – was so auf dem Wunschzettel steht.

Ich jedenfalls freue mich, wenn ihr mich bei der Alpha RHEINTAL Bank besuchen kommt. Ich werde dort nämlich in regelmässigen Abständen persönlich auftauchen. Und dann könnt ihr mir rund ums Sammeln alle Fragen stellen, die ihr wollt. Ich werde euch auf Schritt und Tritt begleiten, von eurem ersten Konto bis in die Lehre. Und natürlich bekommt

ihr dann auch immer etwas von mir geschenkt. Was, verrate ich aber nicht! Das mit dem Sammeln ist nämlich im Grunde ganz einfach. Und bitte schaut zwischen-durch in die Baumkronen – vielleicht sitze ich dort und winke euch zu.

Ich freue mich darauf, euch kennenzulernen

Ever Alphi

Alphis Sparwelt

Alphi hat bei der Alpha RHEINTAL Bank seine eigene Sparwelt für Kinder und Jugendliche. Auf klassischen Alphi-Sparkonten kann Geld «gesammelt» werden. Für Grosseltern und Götti und Gotta und alle, die helfen wollen, das Gesammelte zu vergrössern, gibt es das

Alphi-Sparen-Geschenk-Konto.

Damit die kleinen Sammler auch sehen, wie ihr Vorrat wächst, gibt es bei jeder Einzahlung Sammelnüsse. Wer genug Nüsse ergattert hat, der darf ein Präsent aus Alphis Geschenkvitrine abholen. Damit sie ihr Kässeli persönlich abgeben können, steht für die Kleinsten dafür in den Filialen ein Holztreppchen parat.



UNTERNEHMERINNEN EIN GESICHT GEBEN

Selbstständige Frauen in der Wirtschaft vernetzen und öffentlicher machen:

Simone Mächler-Fehr rückt mit ihrem Forum «Unternehmerin Rheintal»

Wirtschaftsfrauen in den Fokus.

Hier ein Handeschütteln, dort eine angeregte Gesprächsrunde, konzentriertes Zuhören bei Podiumsgesprächen: Wenn Simone Mächler-Fehr zu «Unternehmerin Rheintal» einlädt, steht der Austausch an erster Stelle. Bäuerinnen, Jungunternehmerinnen, Inhaberinnen von Bau- firmen und Stahlträgerproduzentinnen, Drogistinnen, Handwerkerinnen – Frauen aller Generationen und aus allen Berufsgruppen nutzen die Gelegenheit, einander kennenzulernen. Das alle zwei Jahre stattfindende Forum «Unternehmerin Rheintal» gibt ihnen dazu die Gelegenheit. Die Themen lauten etwa «Was macht stark?», «Was macht Spass?» und «Was macht Sinn?». Auf der Bühne und im Auditorium sitzen Unternehmerinnen, es wird interviewt, gelacht und erzählt. Diesen August steht das Thema «Durchhaltewillen» im Mittelpunkt.

Gründerin Simone Mächler-Fehr ist keine, die um den heissen Brei herumredet: «Es ging mir darum, ein Forum für Unternehmerinnen zu kreieren, an dem diese die Möglichkeiten haben, sich zu vernetzen».

zen, wie das die Männer schon von jeher tun», sagt sie und lacht dabei. Ihr geht es nicht um den feministischen Ansatz, auch nicht darum, es «einfach nett zu haben». Es geht um Wirtschaft, um Kontakte, um Business. Schliesslich sind Podien und Informationsveranstaltungen ganz klar auch dafür da, Geschäfte zu machen. Aber kurz und knackig, nicht ganze oder halbe Tage lang. Mit diesem Anliegen hat sie ins Schwarze getroffen.

2016 startete die selbstständige Unternehmensberaterin und Marketingexpertin das Unterfangen als Jubiläumsgeschenk an sich selbst und ihre Kundinnen. 180 Adressen hatte sie in der Kartei, die sie anschrieb. Schon beim ersten Event nahmen 80 Frauen teil, ganz offenbar hatte sie ein Bedürfnis erkannt. Durchschnittlich kommen inzwischen 100 Frauen an die grossen Events. Dazu kommen kleinere, eher kurzfristig angesagte Treffen, bei denen sich auch einzelne Unternehmen vorstellen. Diese finden am Nachmittag statt, dauern eineinhalb Stunden und lassen sich auch in einen vollgestopften Terminkalender integrieren. Simone Mächler-Fehr hat sie «Augenblicke» genannt. So konnten etwa bei der Alpina Group E-Cars getestet werden, die Alpha RHEINTAL Bank lud zum Vortrag «Clever investieren» ein, und Ende März stand ein Besuch bei Jansen und deren Technologiezentrum an.

Bis heute ist es Simone Mächler-Fehr ein grosses Anliegen, dass diese Plattform kostenlos ist und auch bleibt. Ermöglicht wird dies durch spannende Sponsoren aus der Wirtschaftsregion Rheintal, einer der ersten war die Alpha RHEINTAL Bank.



Regel Austausch nach dem Event.

Simone Mächler-Fehr fühlt sich bestätigt in ihrem Anliegen. Ganz besonders freut es sie, dass es zunehmend junge Frauen sind, die sich unter die gestandenen Unternehmerinnen mischen. So können Know-how und Erfahrung weitergegeben und neue Verbindungen geschaffen werden. Ihre Namenskartei jedenfalls wächst. Stand heute umfasst sie bereits 320 Adressen, laufend wird sie sich vergrössern.

Der 6. Event für Unternehmerinnen im Rheintal findet am 24. August im WZR Altstätten statt.

www.unternehmerinrheintal.ch/unternehmerin-rheintal-2023



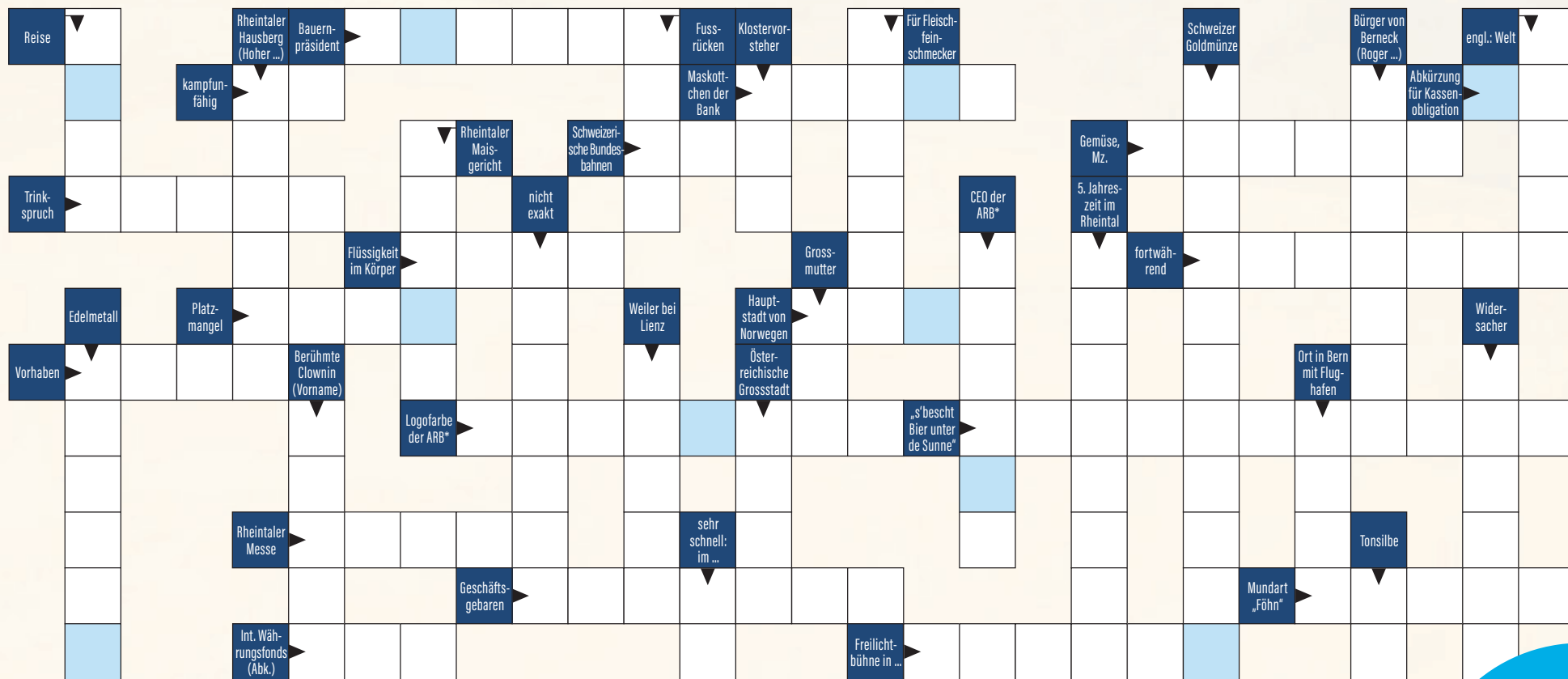
Applaus für das Podiumsgespräch: Zuhörerinnen am «Unternehmerin Rheintal».



Engagiert sich für Rheintaler Unternehmerinnen: Simone Mächler-Fehr.

Wettbewerb

Gold zu gewinnen! Knacken Sie das Preisrätsel und gewinnen Sie mit etwas Glück 10 x 1 Gramm Gold! 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 31.5.2023. **Wir wünschen viel Erfolg!**



* 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 (aus hellblau hinterlegten Buchstaben zusammenstellen):

--	--	--	--	--	--	--	--	--



Ab in den Frühling mit 2% Zins!

Profitieren Sie vom Spezialzins von 2 % für
Kommobligationen mit 3 Jahren Laufzeit!

Sie erfahren mehr darüber bei Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater oder unter diesem QR-Code.