



# ALPHA RHEINBLICK

Die Zeitung der Alpha RHEINTAL Bank

## STARK IM TEAM



### 02 Das Team stellt sich vor

Das Alpha-RHEINTAL-Bank-Team wächst: Über 100 Angestellte sorgen für die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden. Sechs davon stellen sich vor.

### 04 Privatkunden

Mehr Zeit für eine ganzheitliche Beratung: Die Alpha RHEINTAL Bank hat den Privatkunden-Bereich umstrukturiert. Urs Jenny im Interview.

### 05 Abteilung Handel

Aktien, Obligationen, Devisen: Der Handel ist bei der Alpha RHEINTAL Bank Teil des Private Banking. Seit Anfang Jahr hat die Abteilung eine neue Leitung.

### 06 Max Frei AG

Massanfertigungen aus Stein produziert die Max Frei AG in Widnau. Das Unternehmen wird in zweiter Generation von Thomas Frei geführt.

### 07 Mitarbeiterinnenporträt

Von der Lernenden zur Angestellten: Danijela Perkovic hat sich für eine Ausbildung bei der Alpha RHEINTAL Bank entschieden. Und ist froh über diesen Schritt.

### 08 Industrieweg

Die Vielfalt der Unternehmen im Rheintal erfahren und erwandern: Der geplante Industrieweg von Rheineck bis Rüthi wird 2024 eröffnet.

# WIR SIND DIE ALPHA-RHEINTAL- BANKER

Sybille Hautle

## EDITORIAL

Generell wird davon ausgegangen, dass im Zentrum einer Bank Zahlen und Informatikleistungen stehen. Beide sind zwar nicht wegzudenken, und zugegebenermassen funktioniert eine Bank auch nicht ohne diese Faktoren; das Herzstück einer Bank sind und bleiben aber die Mitarbeitenden. Sie machen die Alpha RHEINTAL Bank einzigartig und geben ihr ein Gesicht. Es sind die Mitarbeitenden, die sich mit Leib und Seele für die Kunden engagieren und die Entwicklung der Organisation vorantreiben. Je besser die Mitarbeitenden zusammenarbeiten, desto grösser ist die Gesamtleistung der Unternehmung. Für dieses Zusammenspiel braucht es die unterschiedlichsten Kompetenzen und Erfahrungen. Wichtig sind das gemeinsame Ziel, die Motivation für Höchstleistungen und die Überzeugung, dass die Summe dieser Leistungen grösser wird, wenn besser und enger miteinander gearbeitet wird. Es ist genau wie in einer Team sportart: Die Gesamtleistung muss höher sein als die Addition der Leistungen der einzelnen Sportlerinnen und Sportler.

Gerne stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe des Alpha RHEINBLICKs einige unserer Mitarbeitenden näher vor. Die Berichte geben Einblick in die spannenden Tätigkeiten und Erfahrungen. Es wird deutlich, dass alle einen einzigartigen Beitrag zum Gesamterfolg leisten. Wir sind stolz auf unser Team und freuen uns, mit Überzeugung sagen zu dürfen, dass die Gesamtleistung der Bank höher ist als die Addition der Leistungen der einzelnen Mitarbeitenden. Es macht Freude, mit diesem Team gemeinsam an einer erfolgreichen Zukunft arbeiten zu dürfen.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen und Durchforsten unserer Herbstausgabe 2023.

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

Mehr als 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten bei der Alpha

RHEINTAL Bank. Frauen und Männer aller Altersstufen. Hier stellen wir

einige von ihnen vor.

### Sybille Hautle

35 Jahre ist Sybille Hautle schon bei der Alpha RHEINTAL Bank. «Wenn ich erzähle, dass ich zusammen mit meiner Kollegin die Dienstälteste bin», sagt sie, und etwas Stolz schwingt mit, «dann reagieren manche Zuhörer entsetzt.» Ob das nicht langweilig sei? Sie schüttelt energisch den Kopf. «Dann sage ich: Nein! Es ist eine Herausforderung.» So wahnsinnig viel sei passiert, seit sie im April 1988 bei der Sparkasse Berneck mit einer Lehre startete. Sie schildert jene Jahre, in denen sie im Backoffice, der Wertschriftenadministration, beschäftigt war. «Da gab es Kunden, die stapelweise Papieraktien und -anleihen zu Hause oder in einem

«Ich bin genau da, wo ich sein will.» Sybille Hautle

Schrankfach verwahrten und wöchentlich die Zinscoupons am Bankschalter einlösten. Börsenabrechnungen wurden mit der Schreibmaschine erstellt.» Die IT und damit der Einzug der Digitalisierung beendeten auch bei der Bank die Papier-Ära. Die Alpha RHEINTAL Bank hat Sybille Weiterbildungen ermöglicht. Heute ist sie im Kader und die Assistentin des Bereichsleiters Private Banking. Ein spannender Job, mit täglich neuen Herausforderungen, wie sie findet. Sie habe, so schwärmt sie, von «ihrer Bank» stets 100 Prozent Unterstützung erhalten, sei immer gefordert und gefördert worden. «Ich bin genau da, wo ich sein will.»

### Fabio Spirig

Der Mann begeistert sich für Fussball und war selbst jahrelang aktiver Spieler. Die Zeit auf dem grünen Rasen hat Spuren hinterlassen, im Laufe der Sportlerjahre hat er bei den Matches viele Rheintaler kennengelernt. «Man weiss häufig, wen

man vor sich hat», sagt der gelernte Bankkaufmann und Betriebsökonom, und das sei ein Glück. Denn der 1984 Geborene ist als stellvertretender Leiter Firmenkunden bei der Alpha RHEINTAL Bank viel unterwegs. Mindestens zwei- bis dreimal die Woche steigt er ins Auto, um seine Klientel zu besuchen. In seinem Metier

«Es gibt oft finanzielle Lösungen, die sich nicht auf den ersten Blick erschliessen.» Fabio Spirig

ist das Vertrauen zueinander besonders wichtig. Spirig ist nicht der unnahbare Banker im blauen Anzug, er nimmt regen Anteil an dem, was seine Kunden erleben. Das Rheintal mit seinen vielen kleinen und einigen grossen Unternehmen sei ein besonders spannendes Umfeld. Dabei versteht er sich in seiner Funktion durchaus auch als Berater, beispielsweise bei Firmengründungen. «Es gibt oft finanzielle Lösungen, die sich nicht auf den ersten Blick erschliessen», dann versuche er, einen gemeinsamen Weg zu finden. Besonders Freude hat er dann, wenn er ein Unternehmen generationenübergreifend begleiten kann. «So sieht man», sagt er, «dass die Zusammenarbeit Früchte trägt.»

### Verena Federli

Die Frau hat starke Lungen. Verena Federli ist eine leidenschaftliche Trompeterin. Seit 50 Jahren engagiert sie sich für Blasmusik, ist Kreispräsidentin Rheintal und Vizepräsidentin des St. Galler Blasmusikerverbands. Ein intensives Hobby, das sie neben ihrer Arbeit als Beraterin

Marko Ivic



Privatkunden Basis bei der Alpha RHEINTAL Bank voll und ganz erfüllt. Intensive Monate habe sie an ihrem

«Der Einzug der IT im Bankenwesen hat alles auf den Kopf gestellt.»

Verena Federli

Arbeitsplatz hinter sich, erzählt sie und schmunzelt: «Ich habe buchstäblich noch einmal die Schulbank gedrückt, und das war wirklich herausfordernd.»

Schliesslich ist es schon ziemlich lange her, dass sie ihren KV-Lehrabschluss im Textilbusiness machte. Danach kamen viele Jahre bei der UBS. Es habe gewaltige Veränderungen gegeben in diesen Jahren. «Der Einzug der IT im Bankenwesen hat alles auf den Kopf gestellt.» Man müsse als Mitarbeitende stets bereit sein, sich den neuesten Entwicklungen anzupassen. Grundsätzlich aber sieht sie die digitale Entwicklung positiv, «so denn das System funktioniert». Derzeit hat sich die 1963 geborene St. Margretherin einer neuen Herausforderung gestellt, heute arbeitet sie als Beraterin Privatkunden Basis in der Geschäftsstelle der Alpha RHEINTAL Bank in ihrem Heimatort. Das schafft Vorteile bei der Arbeit: «Weil mich die Leute kennen, haben sie Vertrauen, es gibt keine Hemmschwelle.»

Verena Federli

**Marko Ivic**

Er kommt gut vorbereitet zum Gespräch, hat ein Paper in der Hand. Schliesslich sei es das, was einen guten Banker ausmache, die sorgfältige Vor- und Nachbearbeitung einer Besprechung. Marko Ivic hat seit einiger Zeit genau die Position bei der Alpha RHEINTAL Bank, die er für seine berufliche Karriere angestrebt hat: Er ist Berater Privatkunden Individual in der Geschäftsstelle Balgach. Die Gespräche mit den Kundinnen und Kunden, die Auseinandersetzung mit deren Wünschen und Vorstellungen entsprechen seinem Wesen, sagt er, so könne er seine analytischen Fähigkeiten bei gleichzeitiger Nähe zu Kunden ausleben. Spannend sei dies, kein Tag wie der andere, die Themen immer wieder anders gelagert. Und es mache ihm besondere Freude, wenn er «ein Lächeln auf die Gesichter seiner Klientel zaubern kann.»

«Ich habe Freude, wenn ich ein Lächeln auf die Gesichter meiner Kunden zaubern kann.»

Marko Ivic

In jungen Jahren ist Marko Ivic aus Kroatien in die Schweiz gekommen. Die Anfänge hier waren schwierig. Doch Marko entwickelt sich schulisch prächtig, schliesst seine Banklehre und später zusätzlich die Berufsmatur gut ab und befindet sich derzeit im Endspurt in der Weiterbildung zum dipl. Bankwirtschafter. «Natürlich», sagt er, «war meine Herkunft anfangs mit Vorurteilen belegt, aber heute ist das kein Thema mehr.» Und bei der Alpha RHEINTAL Bank hat er ein Arbeitsumfeld gefunden, «bei dem alle auf derselben Wellenlänge sind».

**Alexander Metzler**

Am Morgen trudelt er mit dem Velo in der Geschäftsstelle in Berneck ein. Alexander Metzler liebt frische Luft: «Ich gehe gerne biken, Ski fahren, Bäume fällen und Holz scheiten.» Die Nähe vom Arbeitsplatz zum Familienhaus in Balgach

«Geht es den Kundinnen und Kunden gut, geht es uns auch gut.» Alexander Metzler

ist mit ein Grund, warum der Rheintaler, nach seinem Studium als Betriebsökonom FH in St. Gallen, heute wieder da ist, wo er einst aufwuchs. Er liebt das vertraute Umfeld, die Mentalität der Menschen seiner Heimat und die persönlichen Kontakte. Etwas, was in seinem Berufsfeld ganz besonders wichtig ist: Alexander ist Leiter Risikomanagement bei der Alpha RHEINTAL Bank. Also die Inkarnation des bösen Bankers im Kino-film? Er lacht: «Zum Glück ist das in der Realität nicht so. Wir versuchen, in Schieflage geratene Unternehmen oder Privatpersonen wieder auf Kurs zu bringen. Es sei das ureigene Interesse der Bank, dass der Kunde prosperiert. Geht es ihm gut, geht es uns auch gut.»

Metzler ist Quereinsteiger, absolvierte zunächst eine KV-Lehre und studierte danach. Nach einer Blindbewerbung bei der Alpha RHEINTAL Bank wurde er 2004 eingestellt. Und machte mit finanzieller Unterstützung seines Arbeitsgebers berufsbegleitend den Bankfachmann und Finanzplaner. Auch das ein gangbarer Weg, wie er meint: «Was zählt im Beruf, ist die Einstellung. Man muss es gerne machen, Interesse haben.»

**Fabian Dierauer**

Steigt Fabian Dierauer morgens aus dem Bett, schaut er direkt auf seinen Arbeitsort: Er wohnt in Berneck gegenüber der Geschäftsstelle der Alpha RHEINTAL Bank. «Vielleicht ist das der Grund, warum ich schon von klein auf wusste, dass ich später bei der Bank arbeiten möchte», sagt er. «Ich wollte auch so sein wie diese Businessmänner, die bei der Bank ein und aus gingen.» Sein bislang erstes und letztes Bewerbungsgespräch führte er dann auch konsequenterweise mit der Alpha RHEINTAL Bank. «Und jetzt, ein paar Jahre später, mit 20 Jahren und nach frisch abgeschlossener Lehre, ist er selbst einer, der am Morgen in der Bank erscheint.

«Ich wusste von klein auf, dass ich später bei der Bank arbeiten möchte.» Fabian Dierauer

Und das mit Begeisterung – der Umgang mit Geld macht ihm Spass. Auch wenn er lachen muss ob seiner früheren Vorstellung, wie viel eine Million Franken an Geldmasse darstellt: «Ich dachte, das sei ein ganzer Berg, dabei ist es nur so ein Bündeli.» Seit dem Sommer arbeitet er, eine Gehminute von seinem Elternhaus entfernt, im Privatkundenbereich der Geschäftsstelle Berneck. Ein sehr junges Team seien sie dort, sagt er, er fühle sich wohl. Was ihm die Zukunft bringen wird, steht in den Sternen. Jetzt strebt er zunächst berufsbegleitend einen BMS-Abschluss an. Die Lernerei geht weiter!

Fabio Spirig

Alexander Metzler

Fabian Dierauer

PRIVATKUNDEN

# «HEUTE BERATEN WIR GESAMTHEITLICH»



Geschäftsstelle Balgach

Geschäftsstelle Berneck

Geschäftsstelle Heerbrugg

Geschäftsstelle Oberriet

Geschäftsstelle St. Margrethen

Geschäftsstelle Widnau

**Der Bereich Privatkunden der Alpha RHEINTAL Bank wurde restrukturiert.**

**Urs Jenny, stellvertretender Bereichsleiter Privatkunden, erklärt, was**

**sich in der Kundenbetreuung verändert hat.**

Herr Jenny, vielen Kundinnen und Kunden der Alpha RHEINTAL Bank wurde in diesem Frühjahr schriftlich mitgeteilt, dass sie eine neue Beraterin oder einen neuen Berater erhalten. Was hat es damit auf sich?

Urs Jenny: Bei der Alpha RHEINTAL Bank hat sich 2022 tatsächlich viel getan. Wir haben unseren «übergrossen» Bereich Privat- und Firmenkunden in zwei einzelne und eigenständige Bereiche aufgeteilt. Dies ermöglichte eine Umverteilung unserer Kunden auf Kundenberaterinnen und -berater aus anderen Bereichen.

Warum?

Wir haben festgestellt, dass wir unsere Privatkunden, oder zumindest einen Grossteil davon, zu wenig individuell und umfassend bei all ihren Bedürfnissen rund um die vielfältigen Finanzdienstleistungsthemen beraten und betreuen konnten. Manche sahen wir über einen langen Zeitraum hinweg gar nicht mehr.

Wir hatten in diesem Bereich einfach zu wenig Kapazität bei unseren Beratern. Ging es um Themen wie Finanzierung und Anlage, mussten wir unsere Privatkunden zuvor an Spezialisten aus den Bereichen Firmenkunden oder Private Banking weitergeben.

Nun können Sie die Privatkunden vollumfänglich in den Geschäftsstellen vor Ort beraten?

Ja, fast vollständig. Und sollten weitergehende oder spezielle Anlage- und Finanzierungsthemen auftauchen, so können wir sie natürlich weiterhin an unsere Kolleginnen und Kollegen aus dem Private-Banking- und Firmenkundenbereich vermitteln.

Musste die Bank dafür viele neue Mitarbeitende einstellen?

Das nicht, aber wir haben unsere Mitarbeitenden geschult. Sie wurden zu Beginn gefragt, welches der neuen Job-

profile «Privatkundenberatung Basis» und «Privatkundenberatung Individual» sie gerne übernehmen wollen. Anschliessend wurden sie neun Monate lang vom Bankenberatungszentrum (BBZ) in St. Gallen geschult und trainiert. Auf dem Stundenplan standen Produkte- und Beratungsschulungen. Und es gab auch viel Material für das Heimstudium, gleich am Anfang bekamen wir zehn Fachbücher ausgehändigt.



Urs Jenny, stv. Bereichsleiter Privatkunden

Was war das Ziel dieser Schulungen?

Wir haben gespürt, dass die Zeit der reinen Schalterbetreuung vorbei ist. Wir wollen mehr Zeit für die einzelnen Kundinnen und Kunden haben. Heute werden

Bankkundinnen und -kunden individuell, bedürfnisgerecht und gesamtheitlich beraten. Dazu mussten unsere Mitarbeitenden ihr Fachwissen in Sachen Finanzierungs-, Anlage- und Vorsorgefragen erweitern. Sie sind heute spezifischer und breiter ausgebildet als zuvor. Nicht nur die Fachkundigkeit wurde geschult, sondern auch der Beratungsansatz. Wie baut man ein Gespräch auf? Wie sieht ein strukturiertes Kundengespräch aus?

Wie haben die Mitarbeitenden auf diese Neuerung reagiert?

Es ist eine starke Aufwertung für unsere Kundinnen und Kunden und auch für die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Es hat ihren Job spannender und kompletter gemacht, ihren Stellenwert vergrössert. Früher waren die Privatkunden auf ein Team verteilt, eine persönliche Betreuung war so schlecht möglich. Im Vordergrund standen vor allem die Kreditberater und Private Banker, die Leistungen an der Front wurden gerne einmal vergessen. Die Mehrheit unserer Kunden hat jetzt ihren individuellen Betreuer, die eigene Beraterin. Das ist auch für die Mitarbeitenden sehr befriedigend, nun können sie Kreditabläufe direkt betreuen, Anlageprodukte, die wir im Privatkundenbereich anbieten,

erklären, aktiv beraten und auch zu Fragen der Vorsorge mehr punkten.

Was müssen Privatkundenberaterinnen und -berater Basis oder Individual mitbringen?

Ich denke, die wichtigste Voraussetzung neben der Fachkundigkeit ist Kontaktfreudigkeit. Dazu sollte man herzlich sein, Bedürfnisse mit offenen Fragen in Erfahrung bringen und ernst nehmen. Nur so kann man erfolgreich erkennen, was der Kunde wünscht und braucht.

Wo und wann finden die Beratungsgespräche statt?

Direkt bei uns vor Ort in einer unserer sechs Geschäftsstellen und wenn gewünscht auch bei Kunden zuhause. Wir vereinbaren zuvor einen Termin, um sicherzugehen, dass wir auch genügend Zeit für ein persönliches Gespräch einplanen können. Damit unsere Beraterinnen und Berater flexibel auf die Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden eingehen können, haben wir deshalb im letzten Jahr unsere offiziellen Schalter-Öffnungszeiten von 09:00 bis 12:00 Uhr und von 14:00 bis 17:00 Uhr angepasst. So haben unsere Mitarbeitenden mehr Freiräume für individuelle Beratungsgespräche.



PRIVATE BANKING

# ABTEILUNG HANDEL DIENSTLEISTER FÜR DAS PRIVATE BANKING

**Der Handel mit Aktien oder Devisen unter neuer Leitung ist stark vernetzt**

**innerhalb der Alpha RHEINTAL Bank.**

Jeder kennt die Bilder aus der Presse: Wild mit den Armen fuchtelnde Aktienhändler in einem grossflächigen Trading-Room – so stellt sich manch einer den Alltag eines Bankers in der Handelsabteilung vor. Richtig daran ist, dass auch eine kleinere Regionalbank wie die Alpha RHEINTAL Bank über umfassende Handelsaktivitäten verfügt: mit Aktien, Obligationen oder auch Devisen. Einen Trading-Room sucht man zwischen Oberriet und St. Margrethen freilich vergebens. «Unsere Bank ist nicht direkt an die Börse angeschlossen», sagt der Leiter Handel Marco De Simoni, «dafür sind wir zu klein. Dies erfolgt über Partnerschaften mit anderen Banken.»

Der Handel ist bei der Alpha RHEINTAL Bank Teil des Private Banking. Dort existiert ein Anlagekomitee, das sich monatlich trifft und dem neben dem Leiter Private Banking, Roland Bartholet, auch der Leiter Handel, der Portfoliomanager sowie Berater des Private Banking angehören. Laufend wird hier die generelle Anlagestrategie der Bank definiert. Es wird beispielsweise entschie-

den, welche Aktienpositionen aufgebaut und welche Finanzprodukte selektioniert werden, und es werden Fondsanalysen besprochen. Mit diesem Input im Hinterkopf beraten die Private Banker ihre Kunden gemäss der definierten Risikostrategie – von «Rendite» mit geringem Aktienanteil und überblickbarem Anlagerisiko bis «Aktien» mit hohem Anteil an Wertschriften und damit hohem Renditepotenzial, aber auch grösserem Anlagerisiko. Weiter unterschieden wird dabei nach «Vermögensverwaltungsmandat» und «umfassender Anlageberatung». Bei Ersterem bekommt die Bank vom Kunden den Auftrag, sein Vermögen anhand der gewählten Strategie

zu verwalten – die Anlageentscheide trifft die Bank, und der Portfoliomanager setzt diese um. Bei Letzterer formuliert die Bank gemäss der definierten Strategie Vorschläge für Anlagen – die Entscheide trifft der Kunde. Für beide Varianten der Vermögensverwaltung gilt: Die Alpha RHEINTAL

**«Ein monatlich tagendes Anlagekomitee definiert die Over-all-Anlagestrategie der Bank.»**

Bank führt keine Eigenprodukte. «So sind wir unabhängig und können unseren Kunden die geeignetsten Finanzprodukte am Markt anbieten», betont Marco De Simoni.

An diesem Punkt der Beratung kommt der Handel ins Spiel. Bei jeder Private-Banking-Beratung geht es auch um Aktien, und hier zeigt sich exemplarisch, wie die Alpha

RHEINTAL Bank als Bank ohne direkte Anbindung an die Börse diesen Bereich abdeckt. Die Aufträge der Kundschaft werden zunächst im eigenen System erfasst. Dann gehen die Kauf- oder Verkaufs-Orders zur Exekution an die Partnerbanken, mit denen die Alpha RHEINTAL Bank vertrag-

lich verbunden ist. Für Schweizer Aktien sind dies verschiedene Kantonalbanken, von denen die Rheintaler zudem die Basis zum Aktienresearch beziehen. Ausländische Wertschriften werden über international vernetzte Grossbanken abgedeckt. Auf der Basis des Aktienresearch der Kantonalbanken erstellt das Portfoliomanagement in Zusammenarbeit mit dem Handel dann eine eigene «High Conviction List» von Titeln, die bei den Private Bankers in der Beratung zum Einsatz kommt – darauf stehen etwa Rheintaler Firmen wie SFS oder VAT. Angesichts der zahlreichen KMU im Rheintal ist auch der Devisenhandel bei der Alpha RHEINTAL Bank stark nachgefragt. Will ein KMU-Unternehmer beispielsweise eine Franken-Position in Dollar eintauschen, kann er diese Order über ein elektroni-

sches Tool der Bank direkt auslösen, die dann über Eigenbestände oder Aktivitäten am Markt den Auftrag abwickelt.

Anfang 2022 stand die Alpha RHEINTAL Bank vor einem wichtigen Personalentscheid. Die langjährige Leiterin des Handels, Ursula Kaufhold, ging nach 40 Jahren in Pension. Einer passte von seinem beruflichen Werdegang nahezu perfekt in diese innerhalb der Bank naturgemäss stark vernetzte Position. Der gebürtige Widnauer Marco De Simoni hatte bereits seine Lehre zum Bankkaufmann bei der Alpha RHEINTAL Bank gemacht, ist dann in den Handel eingestiegen und später ins Portfoliomanagement übergetreten. Seit rund zwei Jahren leitet Marco De Simoni nun den Handel bei der Alpha RHEINTAL Bank – auch, weil er sich stetig weitergebildet hat. Sein Englisch hat er während eines unbezahlten Urlaubs in Australien perfektioniert, und an der Akademie St. Gallen hat er sich zum Eidg. Dipl. Betriebswirtschafter mit Vertiefung Bank weitergebildet. Inzwischen ist er auch Chartered Financial Analyst, eine global anerkannte Ausbildung, in der es um Aktienanalyse, Portfoliomanagement oder auch Rechnungslegung geht – Wissen also, das Marco De Simoni als Leiter Handel nun täglich anwenden kann.



Regionale Spitzenwerte: VAT und SFS, Aktienkurs seit 2019.



FIRMENKUNDEN

# STEINERNE BEAUTYS



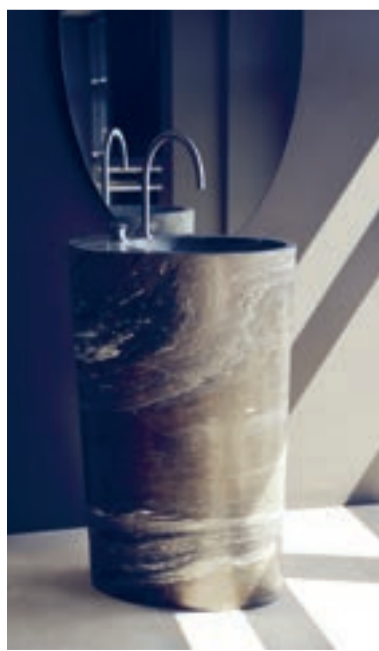
Die Max Frei AG in Widnau arbeitet mit Steinen aller Art. Seit Jahren ist die

Alpha RHEINTAL Bank ihre finanzielle Partnerin.

Sie heissen Green Bamboo, Galaxy Black, Padang und Rosa Portugallo. Aufrecht stehen sie, sorgfältig aneinandergeliegt, hinter der Produktionshalle der Max Frei AG in Widnau. Liebevoll, fast zärtlich streicht Thomas Frei über Galaxy Black, einen Granit. Mit strahlenden Augen sagt er: «Die Haptik ist es, die zählt.» Das gilt auch für Steine. Bei der Max Frei AG können die steinernen Beautys, die aus aller Welt kommen, bestaunt und gefühlt werden.

Thomas Frei, der das 1981 gegründete, ursprünglich im Zentrum von Widnau gelegene Unternehmen von seinem Vater Max Frei übernommen hat, liebt es, interessierten Kunden die Möglichkeit zu geben, die unbearbeiteten Steinplatten zu besichtigen. Das grosse Freiluftlager sei ein Luxus, den er sich gönne, meint er: «In Zeiten von Just-in-time und möglichst kleinen Lagern mache ich genau das Gegenteil.» Er lächelt verschmitzt. «Sagen wir mal so: Es ist eher ein teures Hobby von mir.» Die Leidenschaft, die Thomas Frei für seinen Beruf hegt, ist spürbar, es ist eine Berufung. Der Unternehmer ist buchstäblich ins Geschäft hineinge-

wachsen. Bereits im Kindesalter war er mit seinem Vater unterwegs, lernte die unterschiedlichen Materialien kennen. Die Arbeit mit dem Gestein ist im wahren Sinne des Wortes ein hartes Business. Aus Platten werden in der Produktionshalle von den Spezialisten der Max Frei AG unter anderem wunderschöne Küchenabdeckungen, Waschbecken, Wandverkleidungen und Badewannen geschnitten. Ein anderer grosser Bereich

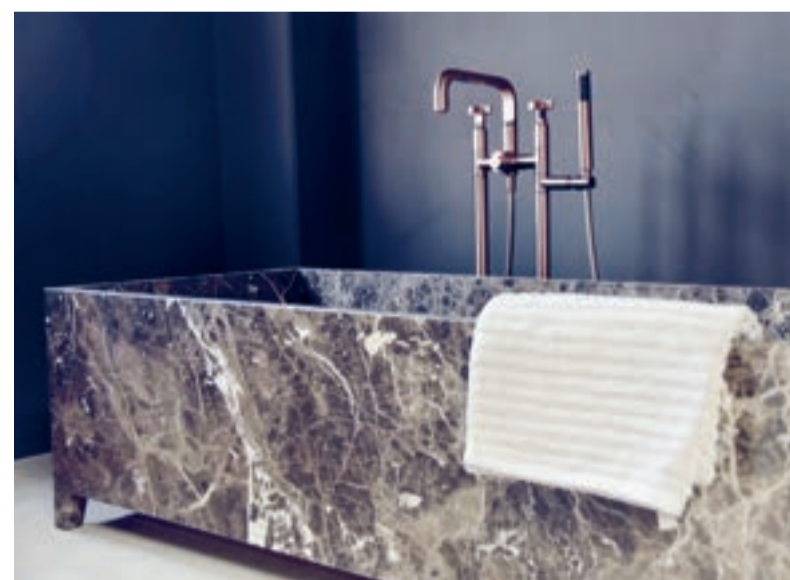


Waschbecken aus dem Haus Max Frei AG.

sind Bodenbeläge, die aber bereits fertig geschnitten in Widnau ankommen. Generell, resümiert der Firmenchef, werde Stein als Baumaterial in Häusern immer beliebter, sein Auftragsvolumen wächst. Die Steinplatten für Abdeckungen kommen in Form von geschnittenen, drei mal vier Meter grossen Platten an. Gewonnen werden die farbigen Steininformationen etwa in Brasilien, Indien, Spanien oder Italien. Dort werden sie abgebaut und in wenige Zentimeter dicke Tranchen geschnitten. Mit LKWs werden die Schwergewichte angeliefert, mit einem Kran vorsichtig heruntergehoben und im Lager abgestellt. Die Granite, Marmore oder Schiefer, um nur einige zu nennen, sind von hoher Qualität und haben ihren Preis. «Es ist jedes Mal ein Unikat», sagt Frei. Bei grossen Aufträgen muss er das Material bei den Lieferanten vorfinanzieren. Aus diesem Grund braucht er eine verlässliche Bank an seiner Seite. Dies ist seit Anbeginn die Alpha RHEINTAL Bank. Genau wie sein Vater arbeitet er ausschliesslich mit dieser einen Bank. Und genau wie es bei seinem Vater war, ist auch sein Kundenberater ein Freund aus der Kindheit. «Bei der Alpha RHEINTAL Bank sind die administrativen Wege extrem kurz», erklärt er. Der Kundenberater kann selbständig über Kreditlimiten entscheiden, «das läuft schnell und unbürokratisch ab». Probleme gab es noch nie,

wie Thomas Frei meint. «Wir vertrauen uns, die Bank kennt ja unsere Bilanzen.» Zentral ist die Unterstützung des Bankinstituts in Zeiten der Expansion. Im Jahr 1986, als das väterliche Unternehmen aus dem Zentrum Widnaus in die Peripherie zog. Und auch jetzt wieder, wo die Produktionshalle ausgebaut und einige neue Maschinen angeschafft wurden. Diese ermöglichen noch mehr Feinarbeit. Es sind technische Wunderwerke, die mit Hilfe

Dort liegt auch ein versteinertes Baumstamm, ein Ferienfund von Thomas Frei. Eine eindrückliche Demonstration, wie aus organischem Material Stein werden kann. «Ich möchte meinen Kundinnen und Kunden die Faszination für die Schönheit dieses Naturstoffs weitergeben», sagt er. «So können sie auf emotionale, unmittelbare Weise ihren ganz persönlichen, individuellen Stein aussuchen. Das ist einmalig.»



Nicht nur zum Baden, sondern auch wunderschön anzuschauen: Badewanne aus Stein.

von Wasser fähig sind, die riesigen Steinplatten millimetergenau zuzuschneiden. Diese Anschaffungen werden erst in den kommenden Jahren amortisiert. Derzeit wird zudem noch der Ausstellungsraum über der Produktionshalle neu gestaltet.

Die Max Frei AG in Widnau wurde 1981 von Max Frei gegründet. Heute wird sie von seinem Sohn Thomas Frei in zweiter Generation geführt. Das Unternehmen mit 22 Mitarbeitenden produziert Massanfertigungen aus Stein.

TEAM

# «ICH HABE MICH AUF ANHIEB WOHLGEFÜHLT»



Danijela Perkovic in eigenen Worten über ihre Zeit als Lernende bei der

Alpha RHEINTAL Bank.

«Assistentin Firmenkunden bei der Alpha RHEINTAL Bank. Das bin ich seit dem ersten August 2023. Ein wunderschönes Gefühl. Drei intensive Jahre, in denen ich neben der Lehre noch die Berufsmatura gemacht habe, liegen hinter mir. Heute gehe ich nach der Arbeit zwar müde, aber entspannt nach Hause. Vorbei die Zeiten, in denen ich am Abend oder am Wochenende immer noch lernen musste. Was natürlich nicht heisst, dass ich ausgelernt habe. In meinem Bereich Firmenkunden gibt es noch vieles, das ich dazulernen kann. Ich bilde mich fortwährend weiter.

Dass ich heute hier bei der Alpha RHEINTAL Bank arbeite, war nicht geplant. Mit 15 Jahren konnten wir in der Schule bei diversen Unternehmen schnuppern. Das heisst, wir durften sie besuchen und haben dann erfahren, wie die Arbeit dort aussieht. Ich war felsenfest davon überzeugt, dass ich auf gar keinen Fall eine kaufmännische Ausbildung machen wollte. Ich dachte, das sei 08/15, so banal, etwas, das alle

machen. Ich liebäugelte mit einer Lehre als Bauzeichnerin. Zahlen und Mathematik haben mich schon immer sehr interessiert. Mein Lehrer meinte dann, ich sollte doch einfach auch noch bei der Alpha RHEINTAL Bank schnuppern.

Und dort kam alles anders, als ich erwartet habe. Die Mitarbeitenden der Alpha RHEINTAL Bank nahmen sich einen ganzen Nachmittag Zeit für uns: Wir schauten uns einige Geschäftsstellen der Bank an und sie erklärten uns, wie eine Lehre bei der Bank abläuft. Ich habe mich auf Anhieb wohlgeföhlt. Ich dachte: Wow! Das interessiert mich. Tagtäglicher Kundenkontakt, Zahlen, Finanzen, das ist mein Ding. Um

«Ich dachte: Wow! Das interessiert mich. Tagtäglicher Kundenkontakt, Zahlen, Finanzen, das ist mein Ding.»

sicherzugehen, dass mich das Bankwesen wirklich interessiert, absolvierte ich dann noch Schnuppertage bei den Grossbanken Credit Suisse und UBS und bei der St. Galler

Kantonalbank. Danach war ich sicher: Ich will zu einer Grossbank.

Dass es nicht dazu kam, ist wiederum ein Zufall: Die Alpha RHEINTAL Bank bot mir kurz nach dem Bewerbungsgespräch eine Lehrstelle an. Ich war unsicher, sprach lange mit meiner Mama. Sie meinte, eine Regionalbank sei familiärer, man sei näher bei den Kunden und man kenne die anderen Mitarbeitenden. Man sei sicher keine Nummer in einer riesigen Masse von Angestellten. Das überzeugte mich und ich sagte zu. Heute weiss ich: Es war die beste Entscheidung.

Ich wechselte innerhalb der drei Lehrjahre regelmässig die Abteilungen, arbeitete in den Bereichen Services, Privatkunden am Schalter, im Private Banking und der Kredit-

abteilung. Zudem hatte ich die Möglichkeit auch bei unserer Beteiligungsgesellschaft, der Finanz-Logistik AG, in St. Gallen in den Bereichen Zahlungsverkehr, Wertschriften

und Buchhaltung zu arbeiten. Einige Abteilungen gefielen mir ganz besonders. Im Privatkundenbereich stand ich gerne am Schalter und auch das Private Banking war spannend. Aber am meisten interessierte mich schliesslich die letzte Abteilung, die ich während meiner Ausbildung kennenlernte: der Bereich Firmenkunden. Die Arbeit dort war eine Challenge für mich.

«Es ist toll, wenn man am Morgen aufsteht und sich sagt: Ich gehe gerne arbeiten.»

Glücklicherweise haben sie genau in diesem Bereich noch Mitarbeitende gesucht und so bekam ich die Stelle als Assistentin Firmenkunden.

Ich fühle mich hier sehr wohl. Es ist toll, wenn man am Morgen aufsteht und sich sagt: Ich gehe gerne zur Arbeit. Dann ist man am richtigen Ort. Besonders wichtig sind die Kollegen, mit denen man zusammenarbeitet. Als Lernende wurde ich sofort sehr freundlich ins Team aufgenommen, ich fühlte mich rundum akzeptiert. Bei der Alpha RHEINTAL Bank ist alles so familiär. Alle sind bodenständig. Das liegt sicher daran, dass viele der Mitarbeitenden aus der Um-

gebung kommen. Man kennt sich. Etwas stolz bin ich natürlich auch auf das bereits Erreichte. Als meine Eltern mit mir und meinem Bruder vor einigen Jahren aus Slowenien in die Schweiz zogen, taten sie das für uns. Sie wollten, dass wir eine gute Zukunft haben. Dass sie so viel für uns geopfert, ihr Zuhause dort aufgegeben haben, hat mich immer angespornt. Ich gab mir Mühe, in

der Schule gut zu sein und die Sprache schnell zu lernen. Dass ich dann von der Realschule in die Sekundarstufe wechseln konnte, war grossartig und jetzt habe ich sogar die Berufsmatura!

Ich bin gespannt, wie es weitergeht, im Moment bin ich sehr glücklich. Mein Umgang mit anderen Menschen ist heute offener. Ich weiss, was ich im Leben machen möchte, was ich erreichen will. Mein Büro ist im vierten Stock in Heerbrugg und ich habe jeden Tag sogar Kontakt zur Geschäftsleitung. Etwas, was ich bei einer Grossbank niemals hätte. Ich bin erst 19, mir stehen alle Türen offen.»

# INDUSTRIE ERWANDERN UND ERFAHREN

sässigen Industrien ein Gesicht geben und damit ihre gegenwärtige und historische Bedeutung würdigen. «Viele wissen zwar, dass das Rheintal ein Industrietal ist, aber nur wenige wissen, welche bedeutenden, oft weltweit führenden Unternehmen hier angesiedelt sind», erklärt Stefan Frei. Also machten sie sich daran, ein Konzept zu entwickeln.

Geplant ist, auf der Teilstrecke zwischen Rheineck und Rüthi Stahltafeln zu errichten. Diese enthalten Informationen über die Gemeinden im Tal und die dort angesiedelten Industrien. Wissenswertes über deren Geschichte kann so gelesen

Das Konzept wurde der Geschäftsleitung der Alpha RHEINTAL Bank vorgestellt, die sofort begeistert war. «Für uns war es keine Frage, dass wir dieses Projekt unterstützen», sagt Reto Monsch, CEO, «denn unsere Vorläuferinnen, die Sparkasse Berneck und die Spar- und Leihkassen Oberriet und Balgach, haben traditionell als klassische Kapitalgeberinnen schon früh das getan, was die Alpha RHEINTAL Bank auch heute noch tut: Industrie und Gewerbe im Tal unterstützen und fördern.»

Auch bei den Gemeinden rannten die Initianten offene Türen ein. Nun gilt es, die Bewilligungen für die Errichtung der rund 25 Informationstafeln einzuholen und diese auch zu befestigen. Grosse Unterstützung gibt es auch von den Bauämtern für die Installation der geplanten Stahltafeln, auf denen die jeweils im Tal liegenden Industrien porträtiert werden sollen. Auch bei St.Gallen-Bodensee Tourismus ist man von der Idee angetan: «Der Industrieweg Rheintal ermöglicht es, die DNA des Tals auf moderne Art zu zeigen», sagt Direktor Thomas Kirchhofer. Zudem passe das Projekt hervorragend in ein strategisches Geschäftsfeld, in dem Bewegung und Genuss im Vordergrund



Hinweistafel für die Wanderer.

**Ab kommenden Jahr wird das Rheintal um eine Attraktion reicher sein.**

**Dann nämlich wird der Industrieweg Rheintal eröffnet.**

Warum nicht wandern und dabei etwas über die heimische Industrie erfahren? Das haben sich die drei Rheintaler Wanderfreunde Stefan Frei, Reinhard Frei und René Wuffli gedacht, als sie im appenzelischen Heiden einen Themenwanderweg erkundeten. Und sich fragten: Könnte so etwas auch im Rheintal spannend sein? Würde es gut ankommen, dem Wandervolk auf spielerische Weise die Industriegeschichte des Rheintals näherzubringen?

Und gaben sich gleich selbst die Antwort: Mit Sicherheit käme das gut an. Und was

bietet sich als Plattform besser an als der ohnehin schon vorhandene und gut frequentierte Rheintaler Höhenweg! Die Idee für den Industrieweg Rheintal war geboren. Ein Themenwanderweg für Erwachsene und Schulen, auf dem man sozusagen nebenbei etwas über die Rheintaler Industrie und ihre Geschichte lernt. Schnell machten sich die Herren auf, um andere für ihren Vorschlag ins Boot zu holen.

Mit dem Industrieweg Rheintal wollen die drei Ideengeber den im Rheintal an-

oder über QR-Codes mit dem Handy als Audiodatei abgerufen werden. Abzuhören sind auch Interviews mit Pionieren der Rheintaler Industrie – «Brainfood» für Wissbegierige aller Art: Schülerinnen und Schüler, Mitarbeitende der Rheintaler Unternehmen und natürlich Wandergruppen.



Das Alpha-RHEINTAL-Bank-Team bei der Standortbestimmung der Informationstafeln.

## WETTBEWERB

### Gold zu gewinnen!

Schätzen Sie richtig und gewinnen Sie mit etwas Glück eines von drei Goldplättli. Einfach Lösungszahl, Name und Adresse an

Wie alt sind alle unsere Mitarbeitenden per 01.10.2023 zusammengezählt?

marketing@alpharheintalbank.ch oder per Postkarte an Alpha RHEINTAL Bank AG, Bahnhofstrasse 2, 9435 Heerbrugg,

senden. Einsendeschluss ist der 30. November 2023.

**Viel Glück!**

