

# Was zählt

Herzblut: Mitarbeitende mit Verve, S.12  
Sicherheit: Was Firmen brauchen, S.20  
Vertrauen: Kern des Private Banking, S.24

Das Magazin der  
Zürcher Kantonalbank  
#1/2023



# Rubriken und Geschichten

**8424 EMBRACH**  
Lukas Linders  
«Der Gourmet-Tempel»  
Seite 46

**8600 DÜBENDORF**  
Im Eisenbahn-  
betriebslabor  
Seite 38

**8104 WEININGEN**  
Oecogreen  
reinigt Container  
ökologisch  
Seite 50

**8802 KILCHBERG**  
Ralf Zeilers Verstärker  
lassen aufhorchen  
Seite 49



«ZH» online  
entdecken  
ZKB.CH/ZH

## Impressum

ZH – das Magazin der Zürcher Kantonalbank, Ausgabe 1/2023, 35. Jahrgang, 133. Ausgabe | Herausgeberin: Zürcher Kantonalbank, Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich | Redaktion: Simona Stalder (Chefredaktorin), Rainer Brenner, Daniel Locher, Patrick Steinemann, Pascal Trüb, Markus Wanderl | Kontakt zur Redaktion: redaktion-zh@zkb.ch | Konzept und Realisierung: Raffinerie | Lithografie und Korrektorat: n c ag | Druck: pmc print media corporation | Auflage: rund 50'000 Exemplare | Nachdruck nach Absprache mit der Redaktion unter Angabe der Quelle gestattet | In der Schweiz gedruckt auf FSC-Papier



Folgen Sie uns auf:



# Schwerpunkt

## Was zählt



### Volle Kraft voraus!

Was unsere Mitarbeitenden tun, tun sie mit Herzblut – auch privat. Etwa als Matrose auf dem MS Etzel, als B-Girl im Olympia-Kader oder als Wunschbegleiter der Stiftung Kinderhilfe Sternschnuppe.

Seite 12

### Ein sicherer Hafen

Die Übernahme der Credit Suisse hat viele Unternehmen verunsichert. Jürg Bühlmann, Leiter Firmenkunden, darüber, was Schweizer Firmen nun brauchen.

Seite 20

### Ein hohes Gut

Vertrauen ist das A und O im Private Banking. Auch für das Unternehmerpaar Ruth und Rudolf Bosch.

Seite 24

### Allzeit bereit



Cyber-Angriffe auf die IT-Infrastruktur von Unternehmen nehmen zu. So schützt die Zürcher Kantonalbank die Daten ihrer Kundinnen und Kunden.

Seite 26

### Der Gelddenker

Geld regiert die Welt – aber wieso? Und könnte es auch anders sein? Dr. Jürg R. Conzett, Gründer des MoneyMuseum, im Interview.

Seite 32

## Auftakt

# Auf uns zählen



**Urs Baumann ist CEO der Zürcher Kantonalbank.**

Sie alle, liebe Leserinnen und Leser, werden die jüngsten Geschehnisse am Finanzplatz Zürich mitverfolgt haben, und vielleicht haben Sie sich in der Folge Gedanken darüber gemacht, auf was man im Leben eigentlich zählen kann. Worin Einigkeit bestehen dürfte: Es gibt Dinge, da zeigt sich der Wert von Kontinuität besonders – Gesundheit geht mit Erleichterung einher, Partnerschaft mit Glück, eine Bankbeziehung mit Vertrauen. Vertrauen ist ein hohes Gut. Es darf nicht aufs Spiel gesetzt werden.

Auf was Sie sich verlassen können: Wir wissen in jeder Stunde unserer Arbeit für die Bank um unsere Verantwortung gegenüber unserem Kanton und allen Zürcherinnen und Zürichern. Unserem Handeln liegt Achtsamkeit zugrunde. Kontinuität gewährleisten, auf den bestehenden Stärken aufbauen, unsere Erträge weiter diversifizieren – das ist unsere klare Strategie. Dass unser wirtschaftliches Handeln in Einklang mit Umwelt und Gesellschaft geschieht, ist unser Anspruch. So wie im Leistungsauftrag unseres Eigentümers an uns auch festgeschrieben ist, unseren Kundinnen und Kunden die passenden Lösungen anzubieten. Für jede Lebenszeit.

Auf was Sie sich ebenfalls verlassen können: unsere Werte, unsere Bodenständigkeit und unsere langjährig bewährte Risikopolitik. Und selbstverständlich bleiben wir «die nahe Bank». Auf dieser Basis sind wir da für die Kundinnen und Kunden, die uns jetzt brauchen. Bestehende und neue.

# ZEIT ZUM REDEN!

zurichpride



**Demonstration: 17. Juni 2023** ab Helvetiaplatz, 13.00 Uhr  
**Festival: 16. & 17. Juni 2023** Kasernenareal & Zeughaushof



## Was läuft

# Agenda

## ZKB Zürilaf Cup

diverse Daten

Es stehen an: der Flughafenlauf (18.05.), der Hasli Night Run (02.06.), der Wylandlauf (10.06.), der Zumiker Lauf (17.06.) sowie der «Ränn de Uetliberg» (01.07.). [zuerilafcup.ch](http://zuerilafcup.ch)

**25% Online-Rabatt aufs Startgeld**

## Babar, der kleine Elefant

20.05.2023

Erleben Sie mit Ihrer Familie Babars rührende Geschichte, gespielt vom Musikkollegium Winterthur.

Erzähler: Vincent Leitersdorf.  
[musikkollegium.ch](http://musikkollegium.ch)

**20% Ticketermässigung**

## Jugendsportcamps

02.07.–19.08.2023

Das Sportamt des Kantons Zürich führt pro Jahr über 30 Jugendsportcamps durch – auch während der Sommerferien! Ob Klettern, Tanzen oder Polysport: Es ist für jeden etwas dabei. [jugendsportcamps.ch/zh](http://jugendsportcamps.ch/zh)

**20% Ermässigung auf den Camppreis**

## Hope meets Landgren

04.07.2023

Stargeiger Daniel Hope, Jazzlegende Nils Landgren und das Zürcher Kammerorchester spielen Evergreens von Bernstein, Sting u. a. [zko.ch](http://zko.ch)

**20% Ticketermässigung**

## Allianz Cinema

20.07.–20.08.2023

Das Open-Air-Kino am Zürichhorn zeigt ein vielseitiges Repertoire – vor einzigartiger Kulisse am See. [allianzcinema.ch](http://allianzcinema.ch)

**Jetzt Tickets gewinnen! (S. 36)**

Bitte informieren Sie sich über allfällige Programmänderungen direkt bei den Veranstaltern.

Die Vergünstigungen können mit einer Karte der Zürcher Kantonalbank bezogen werden, z. B. der ZKB Maestro-Karte, der ZKB Kreditkarte oder der ZKB Kontokarte.

# Von Rüti nach Rapperswil



14.06.2023 Das Wanderprogramm «Wanderungen in der Schweiz», das der Verein Zürcher Wanderwege und die Zürcher Kantonalbank jedes Jahr gemeinsam herausgeben, umfasst rund 60 geführte Touren. Eine führt von Rüti nach Rapperswil, vorbei am Ritterhaus Bubikon und dem

Egelsee, mit Blick auf die St. Galler und die Glarner Alpen. Dank detaillierter Informationen kann jede Route auch individuell erwandert werden. Download und Bestellung unter: [zkb.ch/wanderprogramm](http://zkb.ch/wanderprogramm)

**kostenlos**

# Annie Taylor im Kaufleuten

06.07.2023 Annie Taylor ist die jüngste Sensation der Schweizer Rockszene. Kaum eine andere Rockband liess die hiesige Musiklandschaft in letzter Zeit so aufhorchen wie die vierköpfige Zürcher Grunge- und Surf-Rock-Combo um Leadsängerin Gini Jungi. 2019 veröffentlichte Annie Taylor ihre Debüt-EP «Not Yours!». Im Herbst 2020 folgte das Debüt-Album «Sweet Mortality», das der Band den Titel des SRF3 Best Talent und eine Nomination für einen Swiss Music Award einbrachte. Anfang Juli spielen Annie Taylor erstmals im Zürcher Kaufleuten. Ihre energiegeladene Liveshow sollte man sich nicht entgehen lassen. [kaufleuten.ch](http://kaufleuten.ch)



Annie Taylor sind Tobias Arn (Gitarre), Gini Jungi (Gesang), Daniel Bachmann (Schlagzeug) und Michael Mutter (Bass) (v.l.).

**20% Ticketermässigung**

# Wie gemustert

Athene Galiciadis interessiert sich für Muster, aber nicht im Sinne einer Wiederholung im Takt, sondern als formale Spielerei.

Text: Markus Wanderl

Fotos: Simon Habegger, Andreas Zimmermann



«Stilleben (Lonesome Composition No. 1)», 2021, Öl und Acryl auf Leinwand, 183 x 160 cm.

Rückseite betrachten lässt, wird Malerei zur Skulptur; die Skulpturen wiederum sind bemalt oder finden sich malerisch nachgebildet auf den grossen Bildern wieder. Dieses Wechselspiel hat Athene Galiciadis im Blick.

Doch sie bricht all das auch mitunter herunter, die Arbeit «Stilleben (Lonesome Composition No. 1)» etwa steht für sich. Weil Athene Galiciadis sich nun von ihrer Vorstellung, wie ein Bild auszusehen habe, befreit hat. Weil sie diesmal nicht parallel an anderem arbeitete, sondern nur malte. Farbschicht um Farbschicht. Das Muster ist nicht akkurat vermessen, es sind alles Handstriche, das Fehlerhafte ist toleriert. Das Gefäss wölbt sich aus diesem Bild wie heraus, doch in Wahrheit macht es das Weiss flach. Doch was heisst schon Wahrheit. Ein Werk sind gebündelte Geschichten und Szenen, und Athene Galiciadis ist es nur recht, wenn Betrachtende sich gedanklich in Zwischenräumen aufhalten. Nichts ist eindeutig.

**Athene Galiciadis (45) studierte an der École cantonale d'art de Lausanne (ECAL) und an der ZHdK in Zürich. 2011 erhielt sie den Schweizer Kunstpreis. Sie stellt im In- und Ausland aus und lebt und arbeitet in Zürich.**

## ENGAGEMENT

### Kunstsammlung

Die Zürcher Kantonalbank sammelt Zürcher Gegenwartskunst.

So fördert sie die Kreativwirtschaft im Sinne ihres Leistungsauftrags.

Ob Gemälde, Druckgrafik, Fotografie, Video oder Objekt:

Die Werke sind im ganzen Kanton in den Räumen der Bank zu sehen.

Was Athene Galiciadis aus dem Handgelenk schüttelt, ist der Umgang mit Raum. Sie betritt ihn, vielleicht umarmt er sie und sie ihn – ist sie jedenfalls dazu aufgefordert, denkt sie ihn installativ: wie jüngst für ihre Ausstellung im Zürcher Haus Konstruktiv. Sie malte sich den Raum und die beiden sich ihm anschliessenden fensterlosen Kabinette ziemlich schnell aus, wobei das nicht im Wortsinn zu verstehen ist, denn neben grossformatiger Malerei gab es dort Skulpturen und waren sogenannte Shelters aus Blachen gespannt. Alle Anordnungen ergaben Sinn, Bezüge, Ordnung auch. Was bei Athene Galiciadis heisst: Einige Bilder hingen mitten im Raum, und weil sich so ihre

# Sneakerheads

Sergio Muster,  
Gründer der  
Messe Sneakerness,  
über den Reiz des  
Turnschuhsammelns.

## Darum geht's:

Menschen sind Jäger und Sammler – wir Sneakerheads jagen seltenen oder speziellen Turnschuhen nach. Manche sammeln nur gewisse Modelle oder Marken, andere querbeet. Ebenso wichtig wie die Sammlung selbst ist das Wissen dazu.

## Faszination:

Es gibt kein besseres Gefühl, als neue Sneakers aus der Box zu nehmen, sie anzusehen und daran zu riechen. Die meisten meiner über 800 Paar Schuhe lagere ich wie andere Leute edlen Wein.

## Mein wertvollstes Modell:

Ein Nike-SB-Modell, das wegen eines Urheberrechtsstreits vom Markt genommen wurde. Dieses Paar wird mit rund 30'000 Franken gehandelt.

## Hier trifft man uns:

In Chatgruppen, auf Wiederverkaufs-Plattformen, aber auch analog, zum Beispiel an der Messe Sneakerness, die jedes Jahr in Oerlikon stattfindet. Dort treffen sich Sammlerinnen und Sammler aller Generationen.

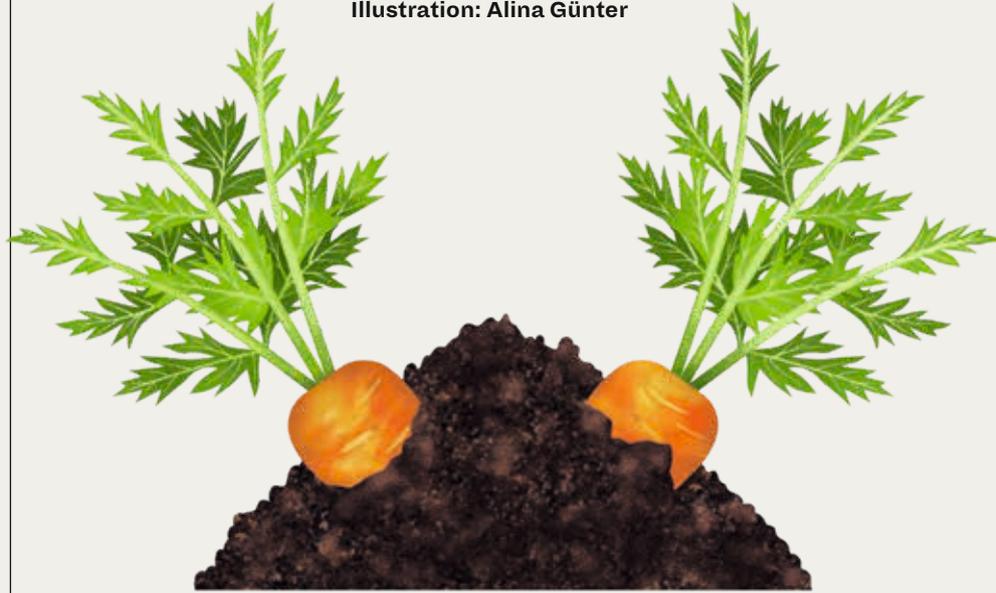


# Kultiviert aufschichten

Gemüseanbau im Hügelbeet bietet neue Perspektiven im Garten. Wir erklären in vier Schritten, wie's geht.

Text: Patrick Steinemann

Illustration: Alina Günter



## 1. Informieren

Hügel bieten bessere Aussichten – das gilt auch fürs Gemüse: In einem Hügelbeet ist die Sonneneinstrahlung idealer und die Anbaufläche grösser. Der geschichtete Aufbau sorgt für eine zusätzliche Erwärmung von innen; die Anbauphase kann so früher starten und länger dauern. Der Gewinn: höhere Erträge – auch ohne Düngung.

## 2. Anlegen

Legen Sie Ihr Hügelbeet in Nord-Süd-Ausrichtung an – so strahlt die Sonne ideal darauf. Kalkulieren Sie für Ihr Beet etwa 1,5 Meter Breite, bis zu vier Meter Länge und rund einen Meter Höhe ein. Heben Sie zunächst eine rund 30 Zentimeter tiefe Grube aus. Legen Sie ein Stück Maschendraht zum Schutz gegen Wühlmäuse auf den Boden. Dann geht's ans Aufschichten: zuunterst etwa 40 cm zerkleinertes Strauch- und Schnittgut; darauf 15 cm umgekehrte Rasensoden. Dann

folgen 20 cm feuchtes Laub oder Stroh und 15 cm verrotteter Stallmist oder grober Kompost. Die oberste Schicht bilden dann 20 cm Gartenerde und nochmals etwas reifer Kompost.

## 3. Bepflanzen

Verwenden Sie vorgezogene Jungpflanzen – diese können besser anwachsen als Samen. Starten Sie im ersten Jahr mit starken Nährstoffzehrern wie Tomaten, Gurken oder Zucchini; in späteren Jahren können Mittelzehrer wie Karotten, Zwiebeln oder Erdbeeren folgen. Ab dem dritten Jahr können Sie Schwachzehrer wie Spinat, Salat, Erbsen oder Bohnen pflanzen.

## 4. Bewässern

Formen Sie auf dem Scheitel des Hügelbeets eine Rinne, um Regen- und Giesswasser zu sammeln und am schnellen Abfließen zu hindern. Kleine Mulden rund um das Beet helfen ebenfalls, das wertvolle Nass zurückzuhalten.

# Laura Sophia Becker

Die aufstrebende Schauspielerin Laura Sophia Becker fühlt sich auf der ganzen Welt zu Hause. Aufgewachsen ist sie in Adliswil. Sie verrät uns, wo dort ihre Lieblingsplätze zu finden sind.



## Aussichtspunkt

«Die zwei Bänke oberhalb der Siedlung «Im Stieg» mit Sicht über die Dächer von Adliswil und auf die Stadt Zürich im Hintergrund sind für mich eine Art Kraftort, ob tagsüber oder wenn es schon dunkel ist und ich das Lichtermeer in der Ferne sehe. Hier verbrachte ich schon unzählige Stunden. Wenn ich bei meinen Eltern auf Besuch bin, verbringe ich hier noch heute wertvolle Zeit, etwa um Texte zu lernen.»

## Wildnispark Zürich

«Der Tierpark Langenberg ist zwar auf Langnauer Boden, grenzt aber an Adliswil. Am besten gefällt mir in diesem weitläufigen Gebiet am Fusse der Albiskette das abfallende Wolfsgehege. Tagsüber ziehen sich die Tiere meistens zurück, doch wer frühmorgens vorbeischaud, kann sie aus nächster Nähe beobachten. Dann sind sie neugierig und bleiben da.»





## Bad «Im Tal»

«Als passionierte Schwimmerin muss ich natürlich das Bad «Im Tal» erwähnen. Es ist nicht nur sehr schön gelegen, sondern hat neben dem Hallenbad auch eine grossartige Aussenanlage mit Angeboten für alle möglichen Aktivitäten.»



## Bibliothek Adliswil

«Die öffentliche Bibliothek inmitten von Adliswil hat einen wunderbaren Fundus an Büchern. Als kleines Kind las ich dort stundenlang.»



## Sihluferweg

«An dieses leicht mäandernde Flussbett habe ich eine kindliche Erinnerung. Hier verbrachte ich unendlich lange Tage am Flussufer. An dieser Stelle ist die Sihl eher schmal und lädt zum Stauen ein – im Sommer auch zum Baden.»



Laura Sophia Becker (30) ist in Adliswil aufgewachsen und hat einen Master in Schauspiel und Tanz der University of Arts London. Sie wird regelmässig für Film- und Theaterproduktionen in ganz Europa und darüber hinaus engagiert. Seit 2016 lebt sie in Berlin.  
laurasophiabecker.com

## Was wird aus ...

## ... Kerosin?



«Angesichts der Klimakrise weniger zu fliegen, ist erstrebenswert. Blickt man auf den weltweiten Trend, scheint es aber nicht realistisch. Gefragt sind vielmehr technische Lösungen, um die Aviatik klimaverträglicher zu machen. Der fossile Flugtreibstoff Kerosin ist ein Gemisch aus Kohlenwasserstoffen mit genau definierten chemischen und physikalischen Eigenschaften. Aufgrund der hohen Anforderungen an die Sicherheit des Flugbetriebs und der lange dauernden Zulassung für neuartige Treibstoffe kommt als Alternative fast nur synthetisches, also aus erneuerbaren Ressourcen künstlich hergestelltes Kerosin infrage. Damit könnten die treibstoffbedingten CO<sub>2</sub>-Emissionen des Flugverkehrs um 70 bis 90 Prozent gesenkt werden. Bei dessen Herstellung wird das Prinzip der Fotosynthese von Pflanzen imitiert. Dazu wird viel Strom benötigt. Dieser könnte im sogenannten Sonnengürtel der Erde unter und oberhalb des Äquators erzeugt werden. Fotovoltaik generiert hier pro Quadratmeter fast das Doppelte an Strom als hierzulande. Das für die Herstellung von synthetischem Kerosin benötigte CO<sub>2</sub> kann der Atmosphäre entzogen werden, ebenso das Wasser. Die grössten Hürden für solche Anlagen liegen derzeit bei der Wirtschaftlichkeit und der dafür notwendigen internationalen Zusammenarbeit – nicht mehr bei der Technologie.»

**Christian Bach** ist Abteilungsleiter Fahrzeugantriebssysteme bei der Empa und präsidiert das Studienforum Schweiz für mobile Antriebstechnik. Er ist Lehrbeauftragter des MAS «Mobilität der Zukunft» an der ETH.

Aufgezeichnet von Rahel Perrot

# Dein Beitrag für mehr Biodiversität

Starte jetzt in dein Wildbienen-Abenteuer.



## Mit BeeHome Lebensraum schaffen

-  Inkl. Startpopulation mit Mauerbienenkokons
-  Handgefertigt und fair produziert



**WILD  
BIENE+**  
PARTNER

Wildbiene+Partner hat die Vision **a buzzing world for all** zu kreieren und ermöglicht dir mit handgefertigten BeeHomes einen einfachen Einstieg in dein Wildbienen-Abenteuer.

[wildbieneundpartner.ch](http://wildbieneundpartner.ch)



## Geldfragen

# Ist nichts wert, was nichts kostet?



Wenn ich mich beim Joggen über den Sonnenschein oder im Lift über das Lächeln des netten Nachbarn freue, wird sofort klar: Auch Dinge ohne Preisschild können einen Wert haben. Während ich sehr froh bin, dass mir weder die Sonne noch der Nachbar eine Rechnung schicken, wäre es mir in anderen Situationen lieber, der Preis wäre klar und deutlich angeschrieben. Denn wie der Schriftsteller Theodor Fontane zu Recht bemerkte: «Alles im Leben hat seinen Preis; auch Dinge, von denen man sich einbildet, man kriege sie geschenkt.» Ein Paradebeispiel aus dem 21. Jahrhundert für diesen Satz aus dem 19. Jahrhundert ist Google. Der Preis für die vordergründig kostenlose Suchmaschine ist der intime Einblick in unsere Privatsphäre, mit dem Google ein Vermögen verdient. Zwar unter anderen Vorzeichen als beim Sonnenschein, aber auch bei Google gilt: Dinge ohne Preisschild können durchaus sehr wertvoll sein. Genauso gibt es allerdings Dinge, die ohne Preisschild scheinbar gar nichts wert sind. Das trifft zum Beispiel auf die Plastiksäcke an der Migroskasse zu. Diese werden erst sparsam verwendet, seit sie etwas kosten. Wir können also drei Arten von Dingen unterscheiden, die zwar gratis, aber trotzdem wertvoll sind: Das Lächeln, das wirklich unbezahlbar ist. Die Suchmaschine, deren wahre Kosten verborgen bleiben. Und der Plastiksack, der erst mit einem Preis die verdiente Wertschätzung erhält. Jetzt müssen wir es nur noch schaffen, die drei etwas besser auseinanderzuhalten.

**Urs Siegfried ist Initiator und Leiter des Zürcher Philosophie Festivals.**

## Was kostet ...

# ... eine 100er-Note?

### 40 Rappen

Die Schweizerische Nationalbank gibt seit ihrer Gründung 1907 100er-Noten aus. Die hohen Produktionskosten von 40 Rappen pro Stück sind zehn anspruchsvollen Herstellungsschritten geschuldet. Bis ein «Lappen» aus der Druckpresse kommt, vergehen mehrere Wochen. Die Note besteht aus einer innovativen Kombination von zwei dünnen Baumwollschichten, die mit einer zentralen Schicht aus transparentem Kunststoff verstärkt sind – gut erkennbar am



Schweizerkreuz, der Schweizer Flagge und dem Dreieck mit dem Sicherheitsfaden. Sie veredeln die Note zusätzlich. Der aufwendige Kupferdruck ist eines der vier benötigten Druckverfahren. Dabei wird Farbe erhitzt und mit hohem Druck aufs Papier gepresst, was eine reliefartige Struktur ergibt. Sie lässt Menschen mit Sehbehinderung den Notenwert ertasten. Zu guter Letzt erschweren Sicherheitsmerkmale wie ein Hologramm Fälschern ihr Handwerk und unterscheiden echte Noten von Blüten.

## Fundstück

# Telebanking



Was hier im schicken Design daherkommt, war eine kleine Revolution: das Videotex-Terminal. Dieses dialogfähige Kommunikationssystem der damaligen PTT bildete die Grundlage für das 1989 eingeführte «ZKB-Telebanking». Auf dem Terminal konnte die Kundschaft Informationen abru-

fen und – im passwortgeschützten Bereich – Banktransaktionen ausführen. 1997 lancierte die Zürcher Kantonalbank ein eigenes E-Banking-System im World Wide Web. Das Telebanking war abgelöst.

**Quelle: Historisches Archiv der Zürcher Kantonalbank**



8634 Hombrechtikon

# Jenseits der Nadel- streifen

Sie sind unser wichtigstes Kapital: unsere mehr als 6'000 Mitarbeitenden. Weil sie mit Leidenschaft anpacken, was sie sich vornehmen. Weil sie sich für ein lebenswertes Zürich engagieren, auch privat. Und weil sie nie die Bodenhaftung verlieren, selbst im Heissluftballon.

Text: Rahel Perrot  
Fotos: Lucas Ziegler

8634 Hombrechtikon

## Macht Fussball hörbar

«Ich bin kein guter Fussballer.» Benjamin Winiger hat ein anderes grosses Talent: Er kann innert Sekundenbruchteilen beschreiben, was auf dem Spielfeld passiert – und das auf eine informative und unterhaltsame Art und Weise. Winiger macht Audiodeskriptionen für den Verein Blind Power. Seit gut drei Jahren kommentiert er für blinde und sehbehinderte Menschen die Super-League-Spiele live fürs Radio. «Es ist mehr als «schnurre» und anders als das Kommentieren fürs Fernsehen», betont er. «Wo stehen die Fans, was für

Banner halten sie hoch oder wie sehen die Berge rundherum aus?» Nebst dem genauen Beschreiben der Spielzüge seien es diese Details, die zum Hörvergnügen beitragen. «Es braucht enorm viel Konzentration. Ich wechsele deshalb alle fünf Minuten mit einem Kollegen ab.» Während der Saison ist Winiger fast jedes Wochenende schweizweit im Einsatz. «Für viele mag das stressig klingen, für mich ist es Erholung. Ich ziehe viel Energie daraus, etwas für Menschen tun zu können, die sonst keinen Zugang zu meinem Lieblingssport hätten. Und ich lebe meinen Kindheitstraum.»

**Benjamin «Beni» Winiger (46),  
Kundenbetreuer Vermögende Privatkunden,  
zu Hause in Hombrechtikon. [blindpower.ch](http://blindpower.ch)**

► Videoporträts:  
[ZKB.CH/ZH-MITARBEITENDE](http://ZKB.CH/ZH-MITARBEITENDE)



8037 Zürich

## Fördert Gründerinnen

Es begann 2015: Milijana Mršić machte in Bosnien-Herzegowina ein Volontariat im Bereich Gleichstellung im «Gender Centar». «Wirtschaftliche Themen oder Women's Entrepreneurship waren dabei im Fokus, nicht aber mit dem dezidierten Blick auf Innovation und neue Ansätze.» Mršić fasste einen Entschluss: Sie wollte in Bosnien ein Programm für Gründerinnen lancieren. «Das Projekt steht für meine eigene Identität. Ich will eine Brücke schlagen zwischen meinem

Herkunftsland und der Schweiz, etwas von meinem Wissen weitergeben.» Angela Haas, Partnerin bei der Innovationsfabrik Creaholic, das «Gender Centar» und die Schweizer NGO «i-plattform» konnte sie für ihr Vorhaben gewinnen. Im Juni 2022 war es dann so weit: 30 Frauen durchliefen mit ihrer Geschäftsidee ein vier-tägiges Training in Sachen Entrepreneurship und Design Thinking. «Es war absolut energetisch für diese Gruppe, so etwas auf die Beine zu stellen», schwärmt Mršić. Das nächste Ziel: die bisherigen Partnerinnen und Teilnehmerinnen vor Ort befähigen, selbst solche Workshops durchzuführen. «Das ist nachhaltiger.»

**Milijana Mršić (33), HR-Spezialistin Entwicklung und Transformation, zu Hause in Zürich. i-plattform.ch**



8952 Schlieren

## Lässt Kinder strahlen

Paulo Tedesco ist seit 2016 Wunschbegleiter für die Stiftung Kinderhilfe Sternschnuppe. Diese erfüllt Kindern und Jugendlichen mit einer Krankheit oder Beeinträchtigung Herzenswünsche. «Zu sehen, wie die Kinder strahlen, ist unbezahlbar», sagt Tedesco. Pro Jahr ist er bis zu viermal als Freiwilliger im Einsatz. Im Vorfeld erhält er ein Dossier mit allen Infos und tauscht sich eng mit der Mitarbeiterin der Stiftung aus, die das Erfüllen des Wunsches organisiert. «Am Tag selbst bin ich dafür

verantwortlich, dass alles reibungslos abläuft.» Die Wünsche reichen von Europapark-Besuchen und Ballonfahrten über Treffen mit Sportlern und Musikerinnen bis hin zu Feiern à la Pippi Langstrumpf. «Die Stiftung setzt alles daran, das Unmögliche möglich zu machen», so Tedesco. Sein erster Einsatz führte ihn in eine Sendung von «Wer wird Millionär?» mit Treffen von Günther Jauch. Seine Eltern hätten ihn schon immer eher in einem sozialen Beruf gesehen. Doch auch die Wirtschaft und das Bankwesen interessierten ihn früh. Ihm gefalle seine Arbeit als Kundenbetreuer. Und: «Ich bin gesund und es geht mir gut. Das ist nicht selbstverständlich. Deshalb habe ich den Wunsch, etwas zurückzugeben.»

**Paulo Tedesco (37), Geschäftskundenbetreuer, zu Hause in Schlieren. [sternschnuppe.ch](http://sternschnuppe.ch)**



## Spielt leidenschaftlich Tuba

«Es gibt nicht viele Tubistinnen. Dazu bin ich jung und klein – eine Mischung, die auffällt!» Fabienne Trebo kam spät zur Tuba. Nach über zehn Jahren Querflöte wechselte sie mit 19 Jahren das Instrument. «Was als Witz bei einer Orchesterweihnachtsfeier begann, entpuppte sich als Liebe auf den ersten Blick», sagt sie. Wegen der speziellen Atemtechnik ist das Spielen nicht leicht zu lernen. Zu Beginn wurde ihr schnell schwindlig. «Ich war aber total angespornt. Alle dachten, ich würde

es nicht durchziehen», sagt Trebo lachend. Kurz darauf spielte sie bereits beim ersten Konzert mit. Sie war Teil des Nationalen sowie des Zürcher Jugendblasorchesters. Für beide ist sie mittlerweile zu alt. Dafür wurde sie in das Swiss Symphonic Wind Orchestra aufgenommen. «Pro Register gibt es da auch einen Profi», schwärmt Trebo. Sie möchte junge Menschen ebenfalls für Blasinstrumente begeistern: «Die sind nicht altmodisch und nicht nur etwas für «Guggen»», findet sie. Trebo gefallen zudem das Gemeinschaftsgefühl, die Ausflüge und Probeweekends. «Ein Musikverein ist wie eine Familie.»

**Fabienne Trebo (26), Executive Assistant Research, zu Hause in Buchs ZH. [sswo.ch](http://sswo.ch)**



5242 Birr

## Trainiert für Olympia

«Beim Breakdance hast du extrem viele Freiheiten. Es geht darum, die Basisbewegungen immer wieder neu zu interpretieren und deinen eigenen Stil daraus zu entwickeln.» Olivia Özen-Rufer tanzt, seit sie elf Jahre alt ist. Inspiriert von ihrer älteren Schwester, begann sie mit Breakdance. Die Musik hat es ihr besonders angetan: «Anders als etwa beim zeitgenössischen Tanz steht beim Breaken die Musik im Vordergrund.» Nach einer Banklehre liess sich Özen-Rufer zur Bühnentänzerin

ausbilden. «In der Schweiz ist es sehr schwierig, vom Tanzen zu leben. Ich unterrichtete viel und realisierte dann, dass ich mich selbst nicht mehr weiterentwickeln kann.» So wechselte sie beruflich zurück ins Bankfach und konzentrierte sich privat auf ihre Ambitionen als Breakerin. 2021 wurde sie Schweizer Meisterin, heute ist sie im Schweizer Olympiakader. Zudem arbeitet sie für eine Stiftung, die Jugendlichen Freestylesport und ein nachhaltiges Konsumverhalten vermittelt. «Körperlich kannst du nicht ewig breaken», merkt sie an. «Ich werde es aber so lang machen wie möglich. Für mich ist es mehr als ein Hobby.»

**Olivia Özen-Rufer (28), Sachbearbeiterin Anlagen und Vorsorge, zu Hause in Birr AG. [swissbreaking.ch](http://swissbreaking.ch)**



## Lebt für Schlager

«Wenn ich zwei Tage nicht musiziere, bekomme ich schlechte Laune.» Swen Tangl tanzt aus der Reihe: Er ist jung, spielt Steirische Harmonika und komponiert seine eigene Musik. «In der Mittelstufe war es nicht immer einfach für mich», gibt er zu bedenken. «Während andere in die Badi gingen, stand ich im Tonstudio.» Bereits mit sieben Jahren habe er sich in den Kopf gesetzt, einmal von der Musik leben zu können. Mit 14 Jahren begann er aufzutreten, nahm seine erste CD

auf. Tangl stand im Finale des kleinen Prix Walo, war zu Gast im deutschen Fernsehen und beim «Samschtig-Jass». Die Veranstaltungen und Erfolge wurden stetig grösser, bis 2020 die Pandemie kam: «Da war ich froh, eine Festanstellung zu haben», so Tangl. Neben seinem Vollzeitpensum nutzt er jede freie Minute für Auftritte und zum Komponieren. Sein Vater managt ihn, ein Produzent arrangiert seine Stücke und vermittelt sie an Radiostationen. «Immer mehr Leute erkennen mich, sei es auf der Strasse oder hinter dem Bankschalter», sagt er und lacht. «Durch die Musik lerne ich viele neue Leute und Orte kennen. Das ist ebenfalls etwas, was mir daran so gut gefällt.»

**Swen Tangl (25), Kundenberater Privatkunden, zu Hause in Bäretswil. [swentangl.ch](http://swentangl.ch)**



## Belebt Geschichte

«Mich faszinieren alte Sachen.» Stefan Bucher ist Matrose auf dem MS Etzel und Mitglied im Verein und der Genossenschaft zum Erhalt des ausgemusterten Kursschiffes. Er war 24 Jahre alt, als er nach einem Schicksalsschlag sein Medizinstudium an den Nagel hängte und bei der Zürichsee Schifffahrtsgesellschaft (ZSG) die siebenmonatige Ausbildung zum Matrosen begann. «Ich brauchte eine Pause, um mich neu zu orientieren. Als Kind war ich viel mit meiner Familie auf

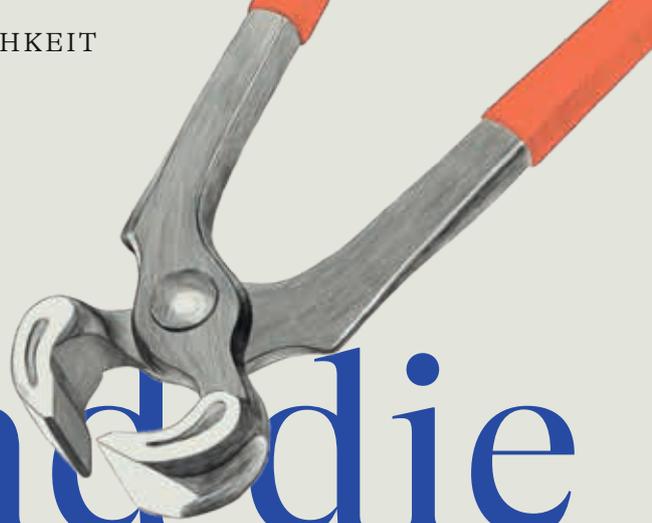
dem Bodensee. Wasser und Schiffe faszinierten mich schon immer.» Beruflich voll auf die Schifffahrt zu setzen und sich als Kapitän ausbilden zu lassen, kam für ihn jedoch nicht infrage: «Ich habe eine Rot-Grün-Sehschwäche. Da lässt man mich nur im Notfall ans Steuer», sagt er schmunzelnd. Zudem hätte er noch eine handwerkliche Ausbildung benötigt. Er entschied sich für die Bankbranche. Durchschnittlich ein- bis zweimal pro Monat, im Sommer etwas häufiger, ist Bucher auf dem MS Etzel im Einsatz. «Mir gefällt es, mich um die Gäste an Bord zu kümmern und sie über die Geschichte des Schiffs zu informieren. Es ist ein schöner Ausgleich.»

**Stefan Bucher (44), Kundenbetreuer Vermögende Privatkunden, zu Hause in Küsnacht. [msetzel.ch](http://msetzel.ch)**

# «Wir sind die Schweizer Alternative für Firmenkunden»

Die Übernahme der CS durch die UBS sorgt für Unsicherheit bei den Firmenkunden. Das spüre auch die Zürcher Kantonalbank, sagt Jürg Bühlmann, Leiter Firmenkundengeschäft, im Interview.

Interview: Andreas Dürrenberger  
Illustration: Alina Günter



**Jürg Bühlmann, welche Gedanken hatten Sie, als Sie von der Übernahme der Credit Suisse durch die UBS erfuhren?**

Mein erster Gedanke war: Das kann ja gar nicht sein! Wie andere auch hätte ich mir eine unabhängige, starke Credit Suisse gewünscht. Aber angesichts der Entwicklungen war diese Übernahme richtig und notwendig, um das Vertrauen in den Schweizer Finanzplatz zu sichern. Ich dachte an unsere Kundinnen und Kunden, die von den Auswirkungen zum Teil ebenfalls betroffen sind, und natürlich an die Mitarbeitenden der Credit Suisse. Für sie ist diese Übernahme sicher nicht einfach zu verarbeiten. Sie haben die CS Schweiz im Firmenkundengeschäft sehr erfolgreich gemacht.

**Die UBS und die CS sind wichtige Banken für Schweizer Firmenkunden. Gibt es durch den geplanten Zusammenschluss nun viele Unternehmen, die die Bank wechseln?**

Die Reaktionen auf die Krise der CS haben sich bereits im Herbst akzentuiert. Am Markt waren erste Verunsicherungen spürbar. Wir bemerkten bereits damals eine Zunahme der Anfragen von Firmenkunden – auch, aber nicht nur von CS-Kunden. Der typische Firmenkunde hat meist mehrere Bankbeziehungen und ist sehr loyal. Ein Wechsel der Bank nimmt viel Zeit in Anspruch und kostet Energie. Man muss das Zahlungsverkehrssystem und die Kontobeziehungen anpassen, Verfügungsberechtigungen ändern, zahlreiche Dokumente einreichen und so weiter. Einen solchen Aufwand überlegt man sich gut.

**Welche Auswirkungen hat die Übernahme konkret für Schweizer Firmen?**

In einem Wettbewerbsumfeld mit nur noch einer verbleibenden Grossbank bietet die Zürcher Kantonalbank ihren Firmenkunden aus der gesamten Schweiz eine professionelle und kompetente Alternative. Wir bieten Risikodiversifikation und Wettbewerb im Produkt- und Dienstleistungsangebot – in allen Bereichen, die auch eine Grossbank anbietet.

**Welche Reaktionen haben Sie von Unternehmerinnen und Unternehmern erhalten?**

Die Situation der CS hat dort Verunsicherungen ausgelöst. Da geht es um ganz konkrete Fragen: Stellt mir die neue Grossbank noch die gleiche Kreditlimite zur Verfügung? Wer zuvor bei zwei Banken je eine Limite hatte, wird nun wahrscheinlich nur noch eine – vielleicht tiefere – Limite haben. Wie gross der Risikoappetit pro Kunde der «neuen» UBS schliesslich ist, wissen wir nicht. Oder was passiert mit meiner Kundenberaterin oder meinem Kundenberater, mit der oder dem ich vielleicht seit Jahren gerne und gut zusammenarbeite? Die neue Grossbank wird Synergien erzielen müssen. In welchem Umfang und in welchen Bereichen es zu einem Personalabbau kommt, ist noch nicht bekannt. Solche Unsicherheitsfaktoren übertragen sich auf die Kundschaft.

Deshalb sucht sie nun einen sicheren Hafen. Das kann zum Beispiel unsere Bank sein, die eine der sichersten Banken der Welt ist. Diese Verlässlichkeit ist in unsicheren Zeiten besonders gefragt. Nicht umsonst wird gesagt: Vertrauen ist die wichtigste Währung.

**Wie ist die Zürcher Kantonalbank aufgestellt, um den möglichen Zustrom an neuen Firmenkunden zu bewältigen?**

Zum einen gibt es schon länger Pläne, unsere Teams zu vergrössern. Die nötigen Prozesse hatten wir bereits gestartet. Zum anderen haben wir auch gewisse Aktivitäten und Projekte vorläufig zurückgestellt. Unsere Mitarbeitenden sollen sich voll und ganz auf die Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden konzentrieren können. Gerade im Firmenkundenbereich ist das Eröffnen neuer Geschäftsbeziehungen zeitaufwendig und wenig automatisiert. Aber es geht nicht nur darum, der neuen Kundschaft einen guten Service zu bieten, sondern gleichzeitig auch den Bestandskunden die gewohnt hohe Beratungs- und Dienstleistungsqualität zu bieten. Das ist für uns entscheidend.

**Gerade grössere Unternehmen könnten problemlos auch die Dienste ausländischer Banken nutzen. Wie überzeugen Sie solche Kunden, stattdessen auf die Zürcher Kantonalbank zu setzen?**

Wir sind eine erfolgreiche Universalbank und bieten dieselben Dienstleistungen und Produkte an wie eine CS, eine UBS oder ausländische Grossbanken. Etwa sämtliche Produkte, die im internationalen Handel zur Zahlungs-, zur Leistungssicherung sowie zur langfristigen Finanzie-

**«In unsicheren Zeiten ist Verlässlichkeit besonders gefragt.»**

rung von Investitionsgütern mit der Deckung der Schweizerischen Exportrisikoversicherung (SERV) benötigt werden. Für Firmenkunden sind wir also die Schweizer Alternative zu den Grossbanken. Unser Team verfügt über jahrelange Expertise und kann unsere Kunden sehr kompetent begleiten. Aufgrund der Übernahme der Credit Suisse durch die UBS gehen wir davon aus, dass multinationale Konzerne sowie KMU zur Diversifikation zusätzliche Bankbeziehungen prüfen – insbesondere, wenn sie bislang bereits auf eine Zweibankenstrategie setzten.

### **Was spricht für eine Schweizer Bank, wenn die Dienstleistungen bei ausländischen Banken vergleichbar sind?**

Wir beobachten sehr genau, wie sich ausländische Banken im Schweizer Markt verhalten. Im Firmenkundengeschäft haben wir vor einigen Jahren die Präsenz einer grossen ausländischen Konkurrentin gespürt. Deren Konzernleitung entschied sich für einen Strategiewechsel und stellte die Aktivitäten in der Schweiz ein. Für ihre Kundinnen und Kunden hatte das unschöne Folgen. Sie mussten innert kurzer Zeit eine neue Bankbeziehung finden. Als lokal verankerte Bank könnten wir uns ein solches Verhalten nicht leisten. Unsere Geschäftspolitik ist auf Kontinuität und Nachhaltigkeit ausgerichtet – das ist sogar gesetzlich verankert. Diese Nähe schafft Verlässlichkeit.

**«Schon heute gehört jedes zweite Zürcher KMU zu unseren Kunden.»**

### **Wie stehen die Chancen der Zürcher Kantonalbank im Wettbewerb mit der neu entstehenden Grossbank?**

Wir sind für diesen Wettbewerb sehr gut aufgestellt. Schon heute zählt jedes zweite KMU im Wirtschaftsraum Zürich zu unseren Kunden. Die Wachstumschancen sind gross. Zentral ist aber die Frage: Wie stark können und wollen wir überhaupt wachsen? Ein starkes Wachstum im Kreditbereich setzt auch mehr Eigenkapital voraus, um die regulatorischen Vorgaben zu erfüllen. Insgesamt gehen wir davon aus, dass es mit dem Zusammenführen der beiden Banken zu einer Verschiebung der Marktanteile kommen wird.

### **Die CS wird als unabhängige Bank nicht mehr existieren und hinterlässt eine Lücke. Es heisst immer wieder, die Zürcher Kantonalbank könne diese Lücke schliessen. Kann sie das?**

Mit unseren Angeboten können wir fachlich vieles abdecken. Den gesamten Schweizer Markt in allen Segmenten zu bedienen, ist für uns aber nicht möglich. Die Zürcher Kantonalbank ist schweizweit vor allem für die Kundschaft in spezialisierten Segmenten wie Grossfirmen oder vermögende Privatkunden sowie in den Bereichen Asset Management, Handel, Kapitalmarkt & Re-

search und Custody eine attraktive Ergänzung. In diesen Segmenten ist die Bank schon heute landesweit aktiv.

### **Die Zürcher Kantonalbank hat bereits vor einiger Zeit angekündigt, im Segment der grossen Firmenkunden – den 5'000 grössten Unternehmen im Land – wachsen zu wollen. Welchen Einfluss hat die CS-Übernahme auf diese Wachstumspläne?**

In diesem Segment streben wir ein nachhaltiges, verantwortungsvolles Wachstum an. Daran ändert auch die neue Situation nichts. Im Gegenteil: Sie verleiht uns viel Rückenwind. Viele Kunden suchen bereits aktiv den Kontakt mit uns.

### **Grosse Unternehmen benötigen grosse Kredite, die eine Bank aus Risikogründen nicht allein, sondern gemeinsam mit anderen Banken vergibt. Die CS war eine wichtige Partnerin bei solchen Konsortialkrediten, auch für die Zürcher Kantonalbank. Wie verändert sich nun dieser Markt?**

Einerseits dürfte der Wettbewerb auch bei den Konsortialkrediten erst einmal abnehmen, da vor allem noch die UBS und die Zürcher Kantonalbank im Schweizer Markt die Führungsrolle übernehmen können. Ob ausländische Banken hier Wachstumschancen sehen und aktiv werden, können wir noch nicht sagen. Andererseits wird es herausfordernder, ein Konsortium auf die Beine zu stellen. Hier werden wir gerne auf unsere Schweserinstitutionen und Partnerbanken zugehen.



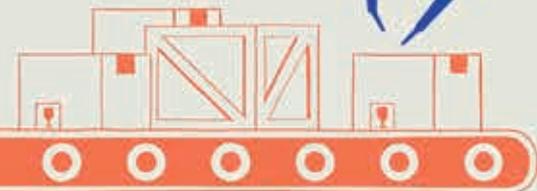
**Jürg Bühlmann (56) ist Mitglied der Generaldirektion der Zürcher Kantonalbank und leitet die Geschäftseinheit Firmenkunden seit 2020. Zuvor war er Leiter der Geschäftseinheit IT, Operations & Real Estate, die er 2012 übernommen hatte. Bei der Zürcher Kantonalbank ist er seit 1993 in verschiedenen Rollen tätig. Jürg Bühlmann studierte Betriebswirtschaft an der Universität Zürich, er promovierte dort zum Dr. oec. publ.**



## Ihr Geschäft in guten Händen

Mit einer Finanzierung, einer Hypothek oder einem Leasing: Die Zürcher Kantonalbank begleitet Sie in allen Bereichen Ihres Geschäfts mit massgeschneiderten Lösungen.

[ZKB.CH/UNTERNEHMEN](http://ZKB.CH/UNTERNEHMEN)





Florence Schnydrig Moser, Leiterin Private Banking, und Bruno Ammann, Leiter Key Clients der Zürcher Kantonalbank.

8001 Zürich

# Wichtigste Währung: Vertrauen

Das eigene Unternehmen, das erwirtschaftete Vermögen, der Nachlass, der dereinst an die Kinder übergehen soll – was Ruth und Rudolf Bosch mit ihrem Bankberater besprechen, hat Gewicht. Vertrauen steht für sie deshalb an erster Stelle. Ein Blick ins Private Banking der Zürcher Kantonalbank.

**Text: Stephan Lehmann-Maldonado**  
**Foto: Geri Krischker**

Ruth und Rudolf Bosch sind seit Jahrzehnten gemeinsam unterwegs. Sie teilen nicht nur ihre Leidenschaft fürs Schöne und ihren Familiensinn, sondern auch ihre Führungsprinzipien. So legen beide viel Wert darauf, langfristig mit Menschen ihres Vertrauens zusammenzuarbeiten. Ruth Bosch führt eine Modeboutique, Rudolf Bosch ein Geschäft für antike Möbel. Darüber hinaus besitzt das Paar mehrere Immobilien, die es vermietet. Die Zürcher Kantonalbank ist die Hausbank der Boschs. Sie vertrauen ihr sowohl die Immobilien-

geschäfte als auch die Finanzgeschäfte aus dem Mode- und Antiquitätenhandel an – und beziehen sie bei grossen Lebensfragen mit ein: «Wir hegen ein tiefes Grundvertrauen zu unserem Kundenberater. Deshalb sitzt er beispielsweise auch mit am Tisch, wenn wir mit unseren Teenagern über Erbangelegenheiten sprechen», erklärt Rudolf Bosch. «Das hilft uns, die Weichen richtig zu stellen.»

Das Beispiel des Ehepaars Bosch macht das Wesen von Private Banking spürbar. Florence Schnydrig Moser, Leiterin Private Banking der

Zürcher Kantonalbank, umschreibt es so: «Private Banking ist so individuell wie jede Kundin, jeder Kunde.» Es beginnt mit einer Privatperson, die sich mit ihren Zielen und komplexen finanziellen Bedürfnissen an die Bank wendet. «Wir nehmen uns viel Zeit, diese Person kennenzulernen und ihre Motive zu verstehen. Dann entwickeln wir gemeinsam einen massgeschneiderten Plan, damit sie ihre Ziele erreichen kann», sagt Schnydrig Moser. Für die Umsetzung orchestriert die Bank alles, was es braucht – von Anlagen über erbrechtliche Abklärungen bis hin zur Unterstützung bei Stiftungsgründungen. Das Fundament dieser Zusammenarbeit bildet eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Kunde und Berater.

### Historisch gewachsen

Vertrauen entsteht nicht über Nacht. Es wächst mit jeder positiven Erfahrung – im Fall der Zürcher Kantonalbank über 150 Jahre hinweg. Vorher assoziierte kaum jemand die Zürcher Bahnhofstrasse mit Private Banking. Die Limmatstadt stand im Schatten der Finanzplätze Basel und Genf. Geschäftsbanken finanzierten die Industrie, während Sparkassen Kleinstkredite vergaben. Landwirte und Gewerbetreibende fielen zwischen Stuhl und Bank. Bis Johann Jakob Keller ihnen helfen wollte und die Zürcher Kantonalbank gegründet wurde.

Die Staatsbank genoss einen Vertrauensvorsprung bei den «kleinen Leuten». Und deren Vertrauen wurde nicht enttäuscht. Flankiert von der Bank brachten es manche zu Wohlstand. Bald besaßen einige ein Grundstück, ein Sparbüchlein – und liebäugelten mit Wertschriften. Diese mochten sie nicht zu Hause aufbewahren, sondern wollten sie sicher verwahrt wissen. Neben der umfassenden Versorgung von Bevölkerung und Wirtschaft mit Bankdienstleistungen etablierte sich die Zürcher Kantonalbank so immer mehr auch als Vermögensverwalterin, wie sie anno 1945 in einem Jubiläumsbuch berichtete.

Heute ist Zürich das Wirtschaftszentrum der Schweiz. Die Zürcher Kantonalbank beschäftigt in der Sparte Private Banking, die auch vermögende Privatkundinnen und -kunden mit einem Vermögen von mehr als 100'000 Franken betreut, rund 1'400 Mitarbeitende. Der Bereich bildet einen bedeutenden Erlöspfeiler. «Vertrauen bedeutet Verantwortung. Wir nehmen das sehr ernst», sagt Florence Schnydrig Moser.

Vielleicht ist dies der Grund, weswegen der Kanton Zürich «seiner» Bank Vertrauenskapital gewährt – die Staatsgarantie. Der Kanton würde für alle Verbindlichkeiten haften, falls die Mittel der Bank einmal nicht ausreichen sollten. Abgesehen von ihrem ersten Betriebsjahr hat die Zürcher Kantonalbank aber immer schwarze Zahlen ausgewiesen. «Dass wir sehr langfristig denken und handeln, gehört zu unserer DNA. Und es macht uns zu einer glaubwürdigen Ansprechpartnerin im spezialisierten Segment des Private Banking», sagt Florence Schnydrig Moser. «Unser Private

Banking vereint das Beste aus zwei Welten: die Kundennähe einer Privatbank mit dem breiten Angebot und der umfassenden Expertise einer Universalbank und der zweitgrössten Asset-Managerin der Schweiz.» Hinzu komme die hohe Sicherheit der Bank sowie die bodenständige Kultur – «unsere Kundinnen und Kunden fühlen sich bei uns sicher und wohl».

### Eine Vertrauensperson, viele Fachleute

Doch auch die Zürcher Kantonalbank kann sich den Trends nicht entziehen, welche die Traditionsdisziplin verändern. Die Komplexität von Vermögensfragen nimmt zu. Finanzmärkte wachsen enger zusammen, Gesetze verschärfen sich, Familienverhältnisse werden diverser. «Umso wichtiger ist es für viele Menschen, weitreichende finanzielle Entscheide mit einer Vertrauensperson zu besprechen», sagt Bruno Ammann, Leiter Key Clients der Zürcher Kantonalbank.

Im Kern geht es im Private Banking um mehr als Werte, nämlich um Werthaltungen – wie es Ammann formuliert. So freuen sich viele Leute, wenn die nächste Generation in ihrem Sinn lebt oder sie mit ihrem Vermögen auch noch einen positiven Beitrag zur gesellschaftlichen Entwicklung leisten können. Darum setzen sich viele Kundinnen und Kunden auch mit nachhaltigen Anlagekonzepten und philanthropischen Engagements vermehrt auseinander. «Als Bank tragen wir deshalb in mehreren Dimensionen Verantwortung», erklärt Ammann.

Die Zürcher Kantonalbank hat ihr Private Banking Anfang des letzten Jahres neu ausgerichtet. «Für vielschichtige Herausforderungen braucht es das interdisziplinäre Zusammenspiel verschiedenster Fachleute», sagt Schnydrig Moser. Deshalb hat die Bank in Zürich ein Kompetenzzentrum formiert. Die Kundenberaterinnen und Kundenberater bleiben die Ansprechpartner vor Ort. Je nach Fragestellung ziehen sie gezielt weitere Spezialistinnen und Spezialisten bei. So profitieren die Kundinnen und Kunden systematisch von der ganzheitlichen Expertise der Bank.

Im besten Fall gewinnen sie dadurch etwas Unbezahlbare: die Gewissheit, bei Fragen von grosser Tragweite richtig zu entscheiden – wie Ruth und Rudolf Bosch.

## Massgeschneiderte Lösungen

Bei uns stehen Sie und Ihre finanziellen Wünsche im Mittelpunkt. Als marktführende Zürcher Universalbank mit AAA-Rating sind wir Ihre verlässliche Partnerin in allen Finanzbereichen.

Weitere Informationen unter:  
ZKB.CH/PRIVATEBANKING

# Angriff ist die beste Verteidigung

8005 Zürich

Cyberattacken nehmen zu. Die Täter haben es auf Firmennetzwerke und private Daten abgesehen. Wie schützt die Zürcher Kantonalbank ihre IT-Systeme und die Daten ihrer Kundschaft? Zwei Hacker klären auf.

Text: Andreas Dürrenberger  
Illustration: Ariel Davis

«Hackerangriff auf Schweizer Spitalverband», «SBB von Hackerangriff getroffen» oder «Ernster Cyberangriff auf die Universität Zürich» – Schlagzeilen wie diese sind immer häufiger zu lesen. Und sie sind nur die Spitze des Eisbergs: Cyberangriffe nehmen seit Jahren stark zu, und nur ein Bruchteil gelangt an die Öffentlichkeit. Die weltweiten wirtschaftlichen Schäden durch Cyberkriminalität belaufen sich mittlerweile auf über 900 Milliarden Dollar jährlich. Auf dem Sorgenbarometer von Wirtschaftsführern nimmt die Angst vor Cyberrisiken regelmässig den Spitzenplatz ein, noch vor Rezessions- und Kriegsängsten.





Das Nationale Zentrum für Cybersicherheit des Bundes (NCSC) verzeichnete vergangenes Jahr 34'000 Meldungen zur Cyberkriminalität, ein Jahr zuvor waren es noch rund 21'000 Meldungen. Die Bandbreite der Angriffe ist gross: Sie reicht von Phishing über Betrug und Hacking bis zur Verbreitung von Schadsoftware. Das NCSC erfasst dabei Fälle von Privatpersonen, aber auch von Unternehmen.

### Hacker schützen die Bank vor Hackern

Einer, der weiss, wie man Unternehmen digital angreift, ist Thomas Kern\*. Kern ist ein Hacker. «Dunkler Kapuzenpullover, im muffigen Keller sitzend, umgeben von leeren Pizzaschachteln, Energydrink-Dosen und leuchtenden Monitoren voller Codezeilen»: Dieses Bild entwirft Kern und grinst schelmisch dabei. Denn in Realität entspricht er keinem dieser Hackerklischees. Der 32-Jährige hat kurze Haare und ein jugendliches Gesicht, er trägt zwar einen dunklen Pullover, doch ohne Kapuze, dazu Chino-Hosen und Sneaker. Er sitzt auch nicht in einem düsteren Keller, sondern in einem hellen Büro der Zürcher Kantonalbank mitten im Kreis 5 in Zürich.

Kern ist ein Ethical Hacker und Angestellter der Bank. Sein Auftrag: Er greift die Informatikinfrastruktur regelmässig mit den gleichen Mitteln an, die kriminelle Hacker einsetzen würden. So prüft er die Widerstandsfähigkeit der Systeme und würde Schwachstellen entdecken, bevor diese zum Problem werden. In Filmen sitzen Hacker ständig am Computer, hämmern auf der Tastatur herum und dringen mit Leichtigkeit in fremde Systeme ein. Sieht so auch Kerns Arbeitsalltag aus? «Eher nicht», sagt er lachend. «Ich verbringe mehr Zeit mit der Recherche und der Vorbereitung als mit dem Angriff selbst.»

Das auf Cybersecurity spezialisierte Unternehmen Check Point hat die Attacken auf Schweizer Unternehmen anhand eigener Daten untersucht. Um 61 Prozent haben diese im letzten Jahr zugenommen. Im Durchschnitt greifen Cyberkriminelle 777 Mal ein Unternehmen an – pro Woche! Überdurchschnittlich stark – um mehr als das Doppelte – sind dabei die Angriffe auf Unternehmen in der Finanzindustrie gestiegen.

Hacker lassen sich je nach Motiv in unterschiedliche Gruppen einteilen, wie Kern erklärt. «Es gibt staatlich gesponserte Hacker, die im Auftrag einer Regierung tätig sind. Eigentlich sind sie digitale Spione, die vor allem an geheimen Informationen interessiert sind oder die Infrastruktur anderer Staaten sabotieren wollen.» Gänzlich andere Motive verfolgten Hacktivist\*innen. «Deren Motivation ist politischer Aktivismus. Sie hacken beispielsweise Websites von Unternehmen, um dort mit eigenen Botschaften auf Missstände aufmerksam zu machen. Die betroffenen Unternehmen erleiden dabei vor allem einen Imageschaden.»

### Hacken, verschlüsseln, Lösegeld fordern

«Für uns als Bank haben Cybercrime-Banden die höchste Bedeutung. Ihre Motive sind meist rein finanzieller Natur», sagt Kern. Diese Gruppierungen, von denen einige internationale Bekanntheit erlangt haben, versuchen in Unternehmensnetzwerke einzudringen. Gelingt ihnen das, installieren sie ein eigenes Computerprogramm, eine sogenannte Ransomware. Der Begriff setzt sich aus den Worten Software und Ransom – englisch Lösegeld – zusammen.

Die Ransomware verschlüsselt die Daten und IT-Systeme des Unternehmens und macht diese so temporär unbrauchbar. Nur gegen Zahlung

eines Lösegelds werden die Daten von den Kriminellen wieder entschlüsselt. Der Druck auf Unternehmen, das Lösegeld zu zahlen, ist hoch – selbst wenn sie dank Back-up-Daten ihre Geschäftstätigkeit fortsetzen können. Denn erfolgt keine Zahlung, drohen die Erpresser immer häufiger mit der Veröffentlichung der Daten, die sie bei ihrem Hack nicht nur verschlüsselt, sondern möglicherweise auch gestohlen haben.

«Individuelle Kundendaten standen bisher nicht unbedingt im Fokus dieser Hackerbanden», so Kern. «Sie wollten mit der Verschlüsselung einfach möglichst schnell so viel Geld wie möglich verdienen. Kundendaten zu stehlen, diese auszuwerten und für weitere kriminelle Zwecke zu verwenden, bedeutet mehr Arbeit und ist zeitaufwendig.» Doch auch dies geschieht offenbar zunehmend. Besonders interessant sind für die Verbrecher hier sensible medizinische Daten oder Finanzinformationen. Damit lassen sich auch Privatpersonen erpressen, die sich des Werts dieser Informationen und der potenziellen Gefahr eines Hacks gar nicht bewusst sind.

## Die Cyberverteidigung der Bank ist mehrstufig aufgestellt.

Die Zürcher Kantonalbank und ihre IT-Spezialistinnen und -Spezialisten hingegen sind sich dieser Gefahr sehr bewusst: «Als Bank wird von uns ein besonders hohes Sicherheitsniveau erwartet. Wäre ein Cyberangriff auf uns erfolgreich, wäre das Schadenspotenzial enorm. Nicht nur in finanzieller Hinsicht, sondern auch unser Ruf als besonders sichere Bank wäre beschädigt», sagt Kern.

### Unterwegs im Darknet

Damit genau dies möglichst nicht passiert und die IT-Systeme und Kundendaten geschützt sind, betreibt die Zürcher Kantonalbank viel Aufwand. Thomas Kerns Rolle als interner Hacker ist dabei nur ein Zahnradchen, das mit vielen anderen verzahnt ist. Wie genau Kern bei seiner Arbeit vorgeht und welche Abwehrmassnahmen seine Kollegen in der IT-Sicherheit vorbereitet haben, möchte und darf Kern öffentlich nicht ausführen. Solche Informationen könnten von Hackern bei Angriffen genutzt werden. Was allerdings verraten werden darf: Die Cyberverteidigung der Zürcher Kantonalbank ist mehrstufig aufgestellt.

Ein Team beispielsweise kümmert sich um die Cyber Threat Intelligence, also die Analyse der Bedrohungslage: Spezialisten der Bank sammeln und analysieren Daten darüber, welche Techniken und Taktiken Cyberkriminelle bei Angriffen anwenden. Sie arbeiten hierfür mit Organisationen wie dem NCSC, aber auch spezialisierten Unternehmen zusammen und frequentieren Online-Foren von Hackern – den Guten und den Bösen unter ihnen. Denn auch Letztere verfügen im Internet beziehungsweise im Darknet – anonymen, der Öffentlichkeit weitgehend verborgenen Netzwerken – über ihre eigenen Treffpunkte. Sein Wissen teilt Kern auch gerne mit anderen. «Die Cybersecurity-Szene ist sehr gut vernetzt», sagt er. «Ich tausche mich oft mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Unternehmen aus. Auch IT-Security-Konferenzen sind ein guter Ort, um Informationen aus erster Hand zu erhalten.»

Die zweite Ebene der Cyberabwehr nennt sich Cyber Detect. Spezialisierte Programme scannen unentwegt das Banknetzwerk und suchen nach ungewöhnlichen Aktivitäten. Erhärtet sich ein Verdacht, schlägt das System Alarm. Nun übernehmen die Spezialisten des Teams Cyber Incident Response. Als schnelle Eingreiftruppe gehen sie jedem Alarm auf den Grund und würden im Notfall sofort Massnahmen zum Schutz der Systeme und Daten einleiten.

### Die grösste Schwachstelle: der Mensch

So merkwürdig es klingen mag: Das grösste Risiko für Kundendaten ist der Kunde selbst. Das weiss niemand besser als die Experten der Fachstelle eChannel-Sicherheit der Zürcher Kantonalbank. Mit Francesco Rossi\* ist auch hier ein Ethical Hacker im Auftrag der Bank tätig. Sein Spezialgebiet sind die digitalen Kundenkanäle der Bank. Genau wie Kern greift er diese regelmässig an, um deren Sicherheit auf Herz und Nieren zu prüfen.

«Unser eBanking und das Mobile Banking für Smartphones erfüllen die höchsten Sicherheitsstandards», sagt Rossi. «Wir hatten noch keinen einzigen Fall, bei dem ein Kunde durch eine rein technische Sicherheitslücke zu Schaden gekommen ist.» Deshalb greifen Cyberkriminelle gerne dort an, wo sie eine Schwachstelle vermuten: beim Menschen. Wie sie dabei vorgehen?

«Psychologie spielt eine entscheidende Rolle», sagt Rossi. «Die Täter nutzen das sogenannte Social Engineering, um die Menschen zu manipulieren.» Wie das funktioniert, zeigt Rossi anhand einer Masche auf, die von Kriminellen immer wieder genutzt wird und leider erfolgreich ist: des Google Scam. In einem ersten Schritt gehe es immer darum, Aufmerksamkeit zu erzeugen. «Sucht ein Kunde über Google die Loginseite für das eBanking seiner Bank, erscheint an erster Stelle eine Anzeige, die vermeintlich auf diese Seite führt», erklärt er.

# Sechs Tipps für sicheres eBanking



## 1.

**Vorsicht:** Seien Sie skeptisch bei ungewöhnlichen Angeboten. Hohe Gewinne bei geringen Risiken und sehr tiefe Preise für üblicherweise teure Produkte gehören eher zur Kategorie der Illusionen. Weder ihre Bank noch Microsoft werden Sie ungefragt anrufen, um Support zu leisten. Lassen Sie sich nicht täuschen und brechen Sie den Kontakt ab.



## 2.

**Verschwiegenheit:** Geben Sie niemals – weder am Telefon noch online – persönliche Daten wie Vertragsnummer, Passwort oder PIN preis oder laden Sie nie infolge einer E-Mail eine Ausweiskopie hoch. Bankmitarbeitende werden Sie nie am Telefon oder per E-Mail nach diesen «Geheimnissen» fragen.

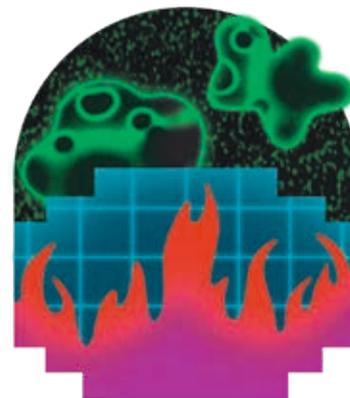
## 3.

**Hinterfragen:** Haben Sie eine E-Mail oder Kurznachricht auf dem Smartphone erhalten, die Sie nicht erwartet haben? Hinterfragen Sie sie in diesem Fall kritisch und klären Sie auf einem anderen Kanal, beispielsweise per Telefon, ab, ob der Absender die Nachricht wirklich verschickt hat. Verwenden Sie dafür die Telefonnummer 0844 840 140. Öffnen Sie bei Verdacht keine Links oder Anhänge.



## 4.

**Sicheres Einloggen:** Suchen Sie die Loginseite für das eBanking nie über eine Suchmaschine wie Google. Geben Sie die Adresse der Loginseite immer direkt im Adressfeld des Browsers ein oder verwenden Sie den Link auf der Website [zkb.ch](http://zkb.ch).



## 5.

**Regelmässige Updates:** Lassen Sie Ihr Smartphone oder Ihren PC automatisch updaten. Achten Sie beim PC darauf, dass dies auch für Software wie Browser, Adobe Reader etc. gilt. Damit werden Schwachstellen schnell geschlossen und Angreifer können diese nicht ausnutzen.



## 6.

**Vertrauenswürdigkeit:** Stellen Sie sicher, dass nur Personen Ihres Vertrauens Ihr Smartphone oder Computersystem nutzen. Wickeln Sie Ihre Bankgeschäfte nie über nicht vertrauenswürdige Computer ab und nutzen Sie beim Mobile Banking, wenn immer möglich, kein öffentliches WLAN und keine öffentlichen USB-Anschlüsse. Laden Sie Apps nur aus sicheren Quellen herunter (App Store von Apple oder Play Store von Google).

Weitere Informationen unter:  
[ZKB.CH/SICHERHEIT](http://ZKB.CH/SICHERHEIT)

Solche Anzeigen können die Täter für wenig Geld schalten und mit den passenden Suchwörtern verknüpfen. «Klickt der Kunde auf den Anzeigelinke, gelangt er auf eine Website, die der echten Loginseite bis ins Detail nachempfunden ist», so Rossi weiter. Ein Login sei jedoch nicht möglich, stattdessen erscheine der Warnhinweis, dass das Konto gesperrt sei. «Wie auf der gefälschten Website gefordert, ruft der Kunde nun die – natürlich ebenfalls gefälschte – Telefonnummer der Hotline an. Am anderen Ende der Leitung sitzt ein freundlicher Betrüger statt eines freundlichen Bankmitarbeiters.»

### Geschicktes Spiel mit den Emotionen

Danach nimmt das Unheil seinen Lauf. «Es ist vorgekommen, dass Kunden dem vermeintlichen Hotline-Mitarbeiter durch die Installation einer Software die Kontrolle über ihren Computer gegeben haben. Durch die Herausgabe ihrer Logindaten und weiterer Identifizierungsmerkmale war danach auch ein Zugriff auf das Konto möglich.» Auch Überweisungen auf ein Bitcoin-Konto, die angeblich die Funktionstüchtigkeit des Kontos prüfen sollten, sind eine beliebte Masche der Täter. «Die Kriminellen gehen geschickt vor», sagt Rossi. «Sie setzen den Kunden im Gespräch unter Druck und machen ihm Angst, dass er sein Konto künftig nicht mehr nutzen kann, wenn er nicht kooperiert.»

Das Spiel mit den Emotionen beherrschen die Betrüger perfekt. Welche Gefühle angesprochen werden, hängt immer von der jeweiligen Betrugsmasche ab: Beim Investment Scam versprechen die Betrüger sichere Anlagen mit maximalen Gewinnen und fordern stattdessen immer mehr Geld; beim Romance Scam wird eine digitale Liebesbeziehung vorgespielt, die stets in Geldforderungen endet; oder Erpresser drohen, heikle Bilder oder Daten zu veröffentlichen. «Sorge um das eigene Ansehen, die vermeintlich grosse Liebe, die Aussicht auf sagenhafte Renditen – es geht um Angst, Zuneigung, Sicherheit oder Gier», sagt Rossi.

Die Zürcher Kantonalbank klärt ihre Kundinnen und Kunden aktiv darüber auf, wie sie sich vor Betrugsversuchen beim digitalen Banking schützen können. Auf ihrer Website und in Broschüren gibt sie wichtige Tipps (siehe S. 29). In Zusammenarbeit mit der Hochschule Luzern bietet sie Interessierten auch Kurse an, wie man sich vor Gefahren im Internet schützt. Die Experten der Bank treten selbst regelmässig an Anlässen für Privat- und Firmenkunden der Bank auf und führen Schulungen durch. Für Rossi ist klar: «Je besser sich Unternehmen und Privatpersonen schützen, desto weniger Erfolg haben die Cyberkriminellen.» Denn auf Schlagzeilen zum Thema können wir alle gerne verzichten.

\* Namen aus Gründen der Sicherheit geändert.





Schweizer  
Jugendherbergen®



zur Familien-  
mitgliedschaft

# PERFEKT.

## EINFACH SUPER FÜR FAMILIENFERIEN.

Ob direkt am idyllischen Badensee, in den Schweizer Bergen oder in einer City - die Schweizer Jugendherbergen sind die perfekte Unterkunft für tolle Ferien für die gesamte Familie.

Attraktive Familienpreise | Familienzimmer | Spielzimmer und -plätze

Mehr erfahren: Schweizer Jugendherbergen | [youthhostel.ch/de/fuer-familien](https://youthhostel.ch/de/fuer-familien)

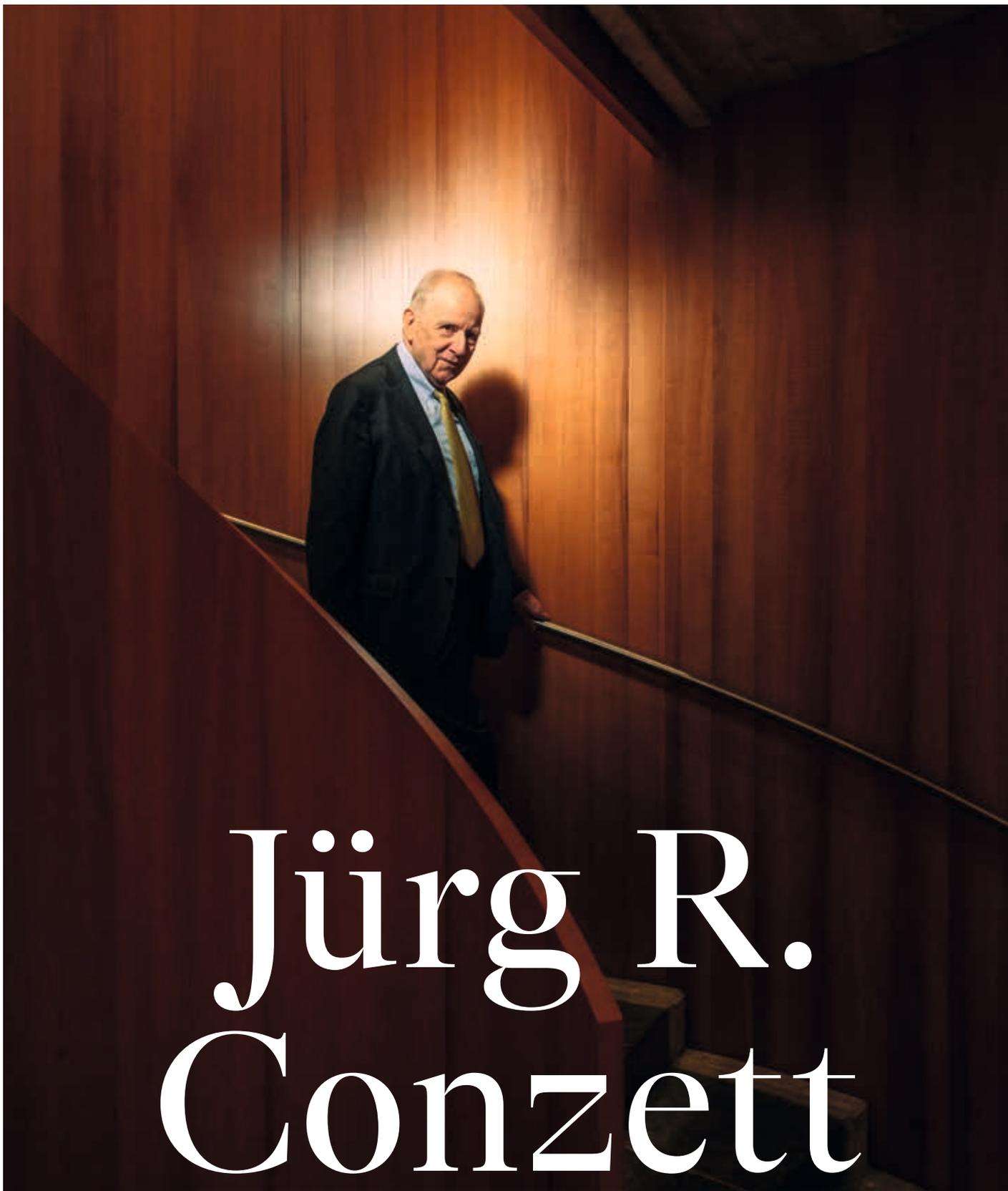


### EXKLUSIVER 30% RABATT AUF DIE FAMILIEN- MITGLIEDSCHAFT

Bis 30.06.2023 mit dem Code  
«ZKBFamilien23» einlösen und von  
vielen Vorteilen profitieren!

[youthhostel.ch/de/mitgliedschaft](https://youthhostel.ch/de/mitgliedschaft)

**100** years   
Swiss Youth Hostels  
1924 - 2024



Geld regiert die Welt – aber warum? Diese Frage trieb Dr. Jürg R. Konzett, Gründer des MoneyMuseum, bereits in jungen Jahren um. Er lädt dazu ein, die Rolle, die Geld in unserer Gesellschaft spielt, und die Bedeutung, die es für das Individuum hat, zu überdenken.

**Interview: Stephan Lehmann-Maldonado**  
**Fotos: Yves Bachmann**

**Herr Konzett, wann haben Sie Ihre ersten Münzen gesammelt?**

Als ich sieben Jahre alt war, schenkte mir ein älterer Freund der Familie eine Sammlung Zürcher Taler. Er sagte: «Weisst du, Jürgli, vielleicht studierst du einmal Geschichte.» Damals freute mich diese Bemerkung überhaupt nicht. Aber mit 20 begann ich tatsächlich ein Geschichtsstudium.

**Hat Sie das Geldfieber schon mit sieben Jahren gepackt?**

Bis heute bin ich davon verschont geblieben. Für mich sind Münzen Fenster in die Vergangenheit. Sie können eine Münze durchschauen. Prägedatum, Motive, Form und Gewicht erzählen eine Geschichte – fast wie ein Buch.

**Haben Sie sich als Sammler spezialisiert?**

Viele Menschen sammeln Münzreihen. Wenn es fünf Münzen einer Art gibt, wollen sie alle davon besitzen. Doch das ist nie mein Bestreben. Denn für mich ist die Bedeutung hinter einer Münze wichtig. Meine Eltern reisten für Unicef viel in der Welt herum und brachten mir Münzen mit nach Hause – so wuchs meine Sammlung immer weiter. Doch eines Tages haben sie sich Einbrecher unter den Nagel gerissen.

**Das war aber nicht das Ende Ihrer Sammlerkarriere – 1998 haben Sie das MoneyMuseum ins Leben gerufen.**

Während meiner Studienjahre und meiner sieben Jahre im Ausland – USA und Japan – machte ich mir kaum Gedanken über Münzen. Als ich zurück nach Zürich kam, entstand der Wunsch, dieses Hobby wiederzubeleben – diesmal auf professionellem Niveau. Für dieses Vorhaben konnte ich eine Studienkollegin gewinnen. Wir entschlossen uns, Leitwährungen zu sammeln. Das sind Währungen, die über ihren Herkunftsraum hinaus Verwendung finden. Vor uns hatte sich noch niemand diesem Thema gewidmet. Heute gilt der US-Dollar als Leitwährung, früher waren es etwa das britische Pfund und der österreichische Maria-Theresien-Taler. Die Geschichte der Leitwährungen von den alten Griechen bis zur Gegenwart lässt sich mit rund 200 Münzen darstellen.

**Sie stammen aus einer prominenten Familie: Ihr Vater war Nationalratspräsident, Ihre Urgrossmutter die Frauenrechtlerin und Verlagsgründerin Verena Konzett. Welche Rolle hat Geld am Familientisch gespielt?**

Praktisch keine. Ich habe nur von Kollegen mitbekommen, dass es Leute gibt, die reich sind, und andere, denen das Geld fehlt. Ich persönlich habe kaum je Banknoten in der Hand gehalten – aber Kredit genossen. Ich konnte zum Bäcker gehen und meine Schulkollegen einladen. Der Bäcker schrieb alle Einkäufe auf meinen Namen an. Ähnlich kaufte ich Schuhe und Kleider in jungen Jahren ein. Zugleich beobachtete ich, wie das Geld die Gesellschaft beeinflusste. Ich empfand die Spannungsverhältnisse als seltsam. Niemand

sprach über Geld, aber jeder strebte danach. Äusserlich verhielten sich alle nett miteinander, innerlich konkurrierten sie. Diese Zusammenhänge beschäftigten mich stark, aber niemand konnte mir Antworten auf meine Fragen geben.

**Sie wollten dem Spruch «Geld regiert die Welt» auf die Spur kommen?**

Genau. Die wichtige Frage ist: Warum trifft dieser Spruch zu?

**Verraten Sie es uns.**

Aristoteles unterscheidet zwischen dem Wert einer Sache und ihrem Preis. Über Jahrtausende waren Münzen ein Mittel zum Tausch, aber nicht das einzige. Seit sich die kapitalistische Wirtschaft im 16. Jahrhundert herausgebildet hat, ist das anders. Als einer der Ersten beschrieb Goethe das moderne Geldwesen in seinem Werk «Faust II»: Wie üblich fehlt es dem Staat an Geld. Darauf schlägt Mephisto vor, Geld aus dem Nichts zu schaffen. Dieses «Zeichengeld» soll ein Versprechen auf zukünftige Werte darstellen. Es bringt erst einen Nutzen, wenn wir es produktiv einsetzen. Wir müssen damit also wieder Gewinne machen. So schildert Goethe, weshalb aus Geld immer mehr Geld werden muss – und unsere Wirtschaft sich in einem Wachstumszwang befindet.

## «Die zentrale Frage ist: Warum regiert Geld die Welt?»

**Wie offen sollte in einer Familie übers Geld gesprochen werden?**

Wir leben heute in einer geldvermittelten Gesellschaft. Unsere Versorgung findet ausschliesslich über Kauf und Verkauf statt. Im Gegensatz dazu wachsen Kinder in einer Gemeinschaft auf, die sich nicht ums Geld dreht. Ein Kind ist nie knapp bei Kasse, sondern fragt sich höchstens, wieso es kein neues Handy bekommt. Die Mutter sagt dem Kind nicht: «Dieses Glas ist 15 Franken wert und dieses grosse Steak kostet 20 Franken.» Kurz – es ist ähnlich wie bei der Aufklärung: Die Eltern sollten einem Kind den Bezug zu Geld dann vermitteln, wenn es reif genug ist, diesen zu verstehen.

**Wie ist bei der Gelderziehung vorzugehen?**

Viele Eltern hinterfragen die geldvermittelte Gesellschaft. Sie sehen deren Vor- wie Nachteile. Bei einer Gelderziehung geht es also um mehr als

nur darum, Kinder das Sparen zu lehren oder ein Bankkonto für sie zu eröffnen. Ich finde, Eltern sollten ihren Kindern erklären können, nach welchem Weltbild wir leben – und wer oder was dieses dominiert.

**Sie führen den Spruch «Über Geld spricht man nicht» ad absurdum. Im MoneyMuseum soll man gerade über Geld sprechen! Wieso?**

Geld und Gesellschaft gehen stets Hand in Hand. Das MoneyMuseum begann als Online-Museum. Heute soll es ein Begegnungsort sein, an dem man Fragen aus verschiedenen Perspektiven diskutieren kann: Was ist Geld überhaupt? Woher kommt es? Welche Alternativen zu unserem Geld gibt es? Als ich studierte, konnte mir dazu niemand eine gute Auskunft geben.

**In der Schweiz gibt es kaum ein grösseres Tabu als den Lohn. Weshalb?**

Das ist kulturell bedingt. Wir legen uns eine Schutzschicht zu, die wie ein Panzer wirkt. Sie schützt unsere Intimsphäre. Denn Geld bestimmt unsere Identität nicht nur äusserlich, sondern auch innerlich. Es ist mit unserer Psyche verwoben. Solange unser Einkommen kein Thema in einer Beziehung ist, scheinen wir «gleicher». Findet mein Nachbar jedoch heraus, dass ich mehr verdiene als er, beeinflusst das unser Verhältnis. Wer kein Geld besitzt, ist in unserer Gesellschaft aussen vor, darf nicht einmal auf einem Stuhl in einem Restaurant sitzen.

**Gibt es Kulturen, in denen man sein Portemonnaie lieber zeigt?**

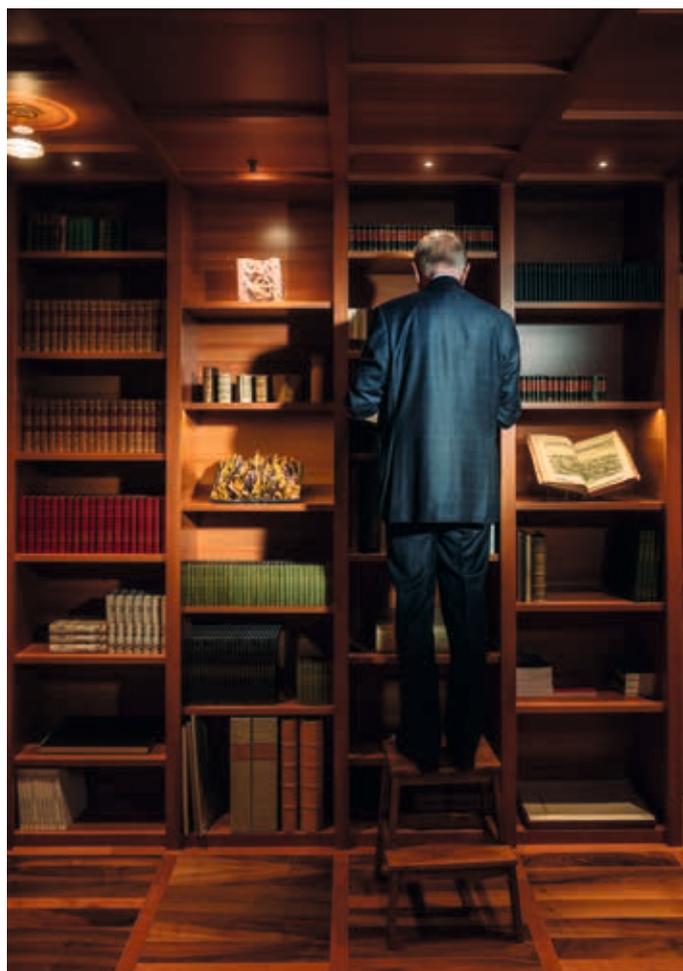
In den USA spricht man offener über sein Einkommen. Geld dient dort direkt als Massstab für die soziale Einstufung. Je mehr ich meinen Reichtum zur Schau stelle, desto mehr punkte ich in der Gesellschaft. In der Schweiz halten wir das für vulgär. Wir lassen Reichtum nur durchschimmern, sind diskret. Ich kann mir beispielsweise Status verschaffen, indem ich beiläufig die Namen einflussreicher Freunde erwähne oder nebenbei einflechte, dass ich ein Museum oder eine Stiftung gegründet habe.

**Fällt es einem leichter, über Geld zu sprechen, wenn man keines hat?**

Nein. Finanzielle Fragen können Sozialhilfeempfänger belasten, aber auch Milliardäre, die sich pausenlos um ihr Vermögen sorgen. Darüber zu sprechen, geht für viele ähnlich tief wie ein Gespräch über die Auseinandersetzung mit der eigenen Sterblichkeit.

**Stelleninserate geben immer öfter einen Lohnrahmen an. Findet ein Umdenken statt?**

Wenn Unternehmen die Löhne schon im Stelleninserat kommunizieren, deutet das auf eine transparente und faire Vergütungspolitik hin. Es ist dann vorweg klar, dass der Lohn weder von der Verhandlungstaktik noch von Faktoren wie dem Geschlecht abhängt. Auch werden wohl Löhne



**«Über Geld zu sprechen, geht für viele ähnlich tief wie ein Gespräch über die eigene Sterblichkeit.»**

verhindert, die unter dem Existenzminimum bleiben. Diese Transparenz ist auch auf den Fachkräftemangel zurückzuführen. Gerade jungen Arbeitnehmenden der Generation Z, um welche die Unternehmen konkurrieren, sind Themen wie die Lohngleichheit wichtiger als vorangehenden Generationen. Deshalb sind sie auch eher bereit, über ihren Lohn zu sprechen. Das ändert aber nichts daran, dass wir in Geldwerten denken, solange wir jeder Tätigkeit eine bestimmte Lohnsumme zuordnen.

#### **Gibt es dazu eine Alternative?**

Momentan herrscht die Devise: «Was nichts kostet, ist nichts wert.» Nach dieser Logik wächst unser Bruttoinlandprodukt, wenn ein Kind in die Krippe geht, aber nicht, wenn sich die Grosseltern darum kümmern. Würden wir über Geld und Eigentum nachdenken und diskutieren, könnten wir uns aus Zwängen befreien und an Lebensqualität gewinnen. Ein solcher Wertewandel braucht aber Zeit – und der Staat ist daran nur bedingt interessiert. Denn jeder Staat legt ein Geldsystem und ein gesetzliches Zahlungsmittel fest. So sichert er sich Steuereinnahmen. Ein Beispiel: Ein Handwerker könnte seine Leistung auch gegen einen edlen Tropfen Wein anbieten. Das würde aber als Schwarzarbeit taxiert. Jeder Staat will möglichst jede Leistung in seiner Währung besteuern machen.

#### **Sie fördern das Research in Geldtheorie auch an Universitäten, beispielsweise an der Cusanus-Hochschule für Gesellschaftsgestaltung in Koblenz. Was erhoffen Sie sich davon?**

Die Wirtschaftswissenschaften versuchen, jedes Problem mit einem mathematischen Modell zu erfassen. Im Zentrum steht der Modellmensch Homo oeconomicus, der immer rationale Entscheidung trifft – anhand des Geldmassstabs. Weichen die Resultate eines Modells zu stark von der Realität ab, korrigiert man einige Eckdaten. Über den Ursprung des Phänomens Geld denkt man dagegen kaum nach. Wir helfen deshalb, ein neues Lehrmittel zu entwickeln. Ökonomie zu studieren, müsste eigentlich heissen, Nachhaltigkeit zu studieren. Es sollte darum gehen, wie sich nachhaltig Mehrwert schaffen lässt.

#### **Sie sind Finanzanalyst, Unternehmer und Gründer der Sunflower Foundation. Geldsorgen kennen Sie persönlich wohl nicht?**

Oh doch. Wie alle Unternehmer bin ich schon Risiken eingegangen mit meinen Finanzen und habe mit Krediten gearbeitet. Der Druck seitens der Geldgeber ist hoch. Je mehr Geld im Spiel ist, desto mehr Verpflichtungen habe ich. Lohnt es sich, reich zu werden? Ich bin überzeugt, dass es wichtiger ist, eine Tätigkeit zu wählen, die einem Freude bereitet. Im Militär diente ich als Pilot. Ich hätte danach bei der Swissair als Pilot anheuern können, was damals als «Sechser im Lotto» galt. Doch ich beschloss, nicht dem Geld, sondern meinen wahren Interessen nachzugehen.

#### **Dennoch stellte sich der monetäre Erfolg bei Ihnen ein. Was hat er mit Ihnen gemacht?**

Mein Selbstwertgefühl habe ich nie ans Geld gebunden. Ich habe immer nur das gemacht, was ich auch ohne Geld machen würde. Vielleicht gibt es Leute, die wie ich ein Museum eröffnen wollen. Ihr erster Gedanke ist: «Ich brauche Geld dafür.» Das ist falsch. Zuerst kommt das Museum, dann das Geld. Ich bin von Natur aus introvertiert, habe kaum eine Ahnung von Marketing. Aber wenn ich Menschen von meiner Idee erzählte, sprang die Begeisterung auf sie über und sie vertrauten mir Geld zur Verwaltung an. In den USA nennt man das Serendipity – das Prinzip, dass einem etwas Gutes zufällt, das man nicht gesucht hat. Insgesamt denke ich, dass es schwieriger ist, Geld sinnvoll auszugeben, als es anzuhäufen. Ich möchte mein Geld zu Lebzeiten für Sinnvolles weggeben.

#### **Sie beobachten die Finanzmärkte seit Jahrzehnten. Wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Grosswetterlage?**

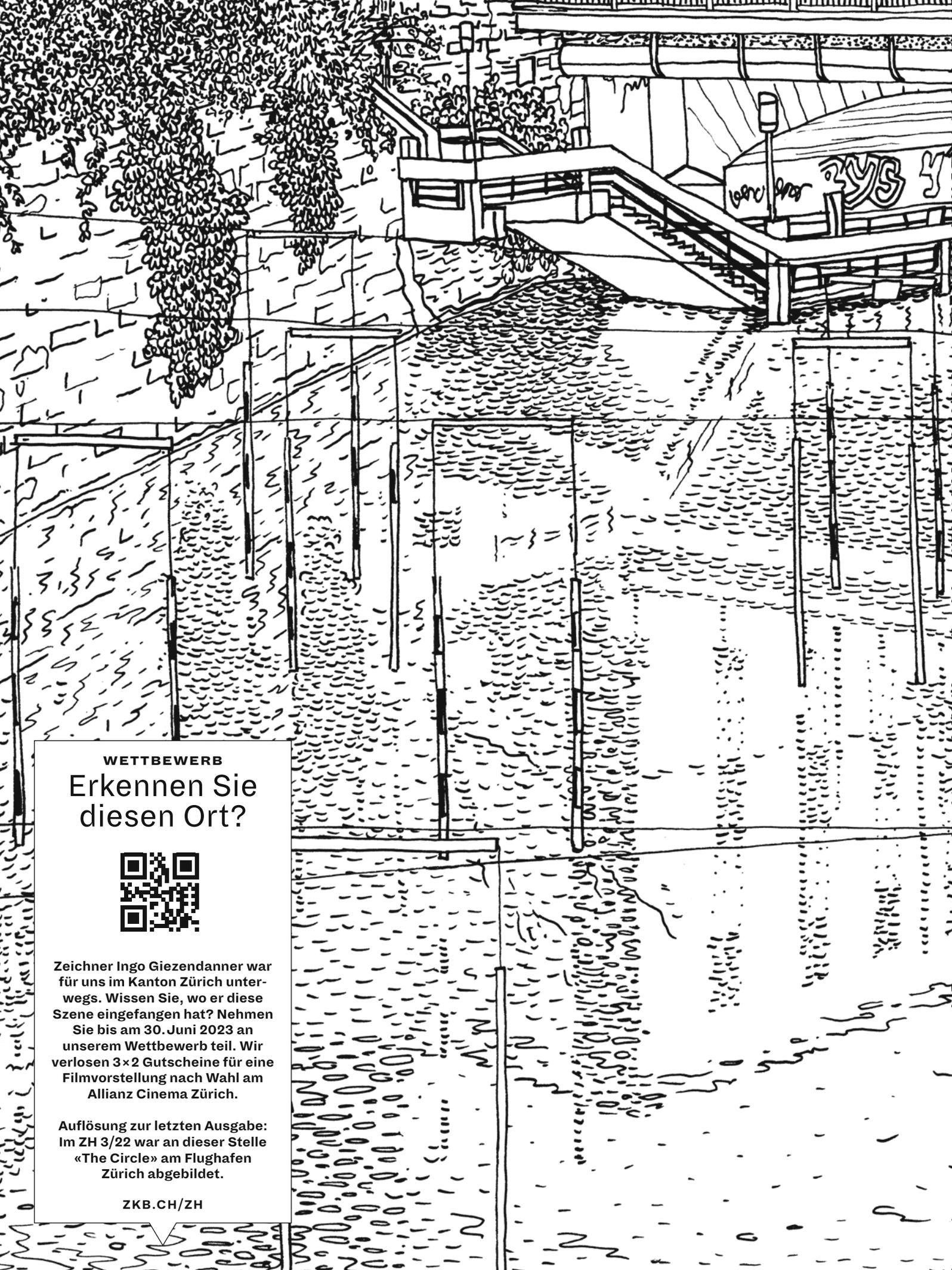
Vor 200 Jahren bildete China die grösste Volkswirtschaft und hielt sich für unbesiegbar. Darauf folgte der Aufstieg Europas und der USA. Heute hat sich die Situation gedreht. Wir meinen, der Welt den Takt vorgeben zu können. Doch China ist auf der Überholspur. Während wir in Geschäften auf Win-win-Deals abzielen, interpretiert China jeden Handel als Wirtschaftskampf. Am Verhandlungstisch eine List anzuwenden, gilt als Tugend. Das könnte unseren Alltag auf den Kopf stellen – und beschäftigt mich.

#### **Gibt es Träume, die Sie noch mit Geld verwirklichen wollen?**

Wenn ich das Budget für das MoneyMuseum verdreifachen könnte, hätte ich keine Probleme, mehr spannende Ideen zu verwirklichen. Derzeit ist es so, dass wir für jedes neue Projekt zwei andere streichen müssen. Aber: Wäre ich Multimilliardär, stünde ich wohl vor der gleichen Herausforderung – einfach in einer anderen Dimension.

## Der Gelddenker

**Seine Welt sind Münzen, Bücher und Börsen: Der Unternehmer Dr. Jürg R. Conzett (76) gründete 1998 das MoneyMuseum und später die Sunflower Foundation, um die Geldgeschichte einem breiten Publikum näherzubringen. Conzett studierte Geschichte und Philosophie an der Universität Zürich und bildete sich an der Eliteuniversität Stanford in den USA weiter. Danach startete er eine Karriere als Finanzanalyst und übernahm zahlreiche Führungsfunktionen im Banking, bis er sich als Vermögensberater selbstständig machte.**



WETTBEWERB

Erkennen Sie diesen Ort?



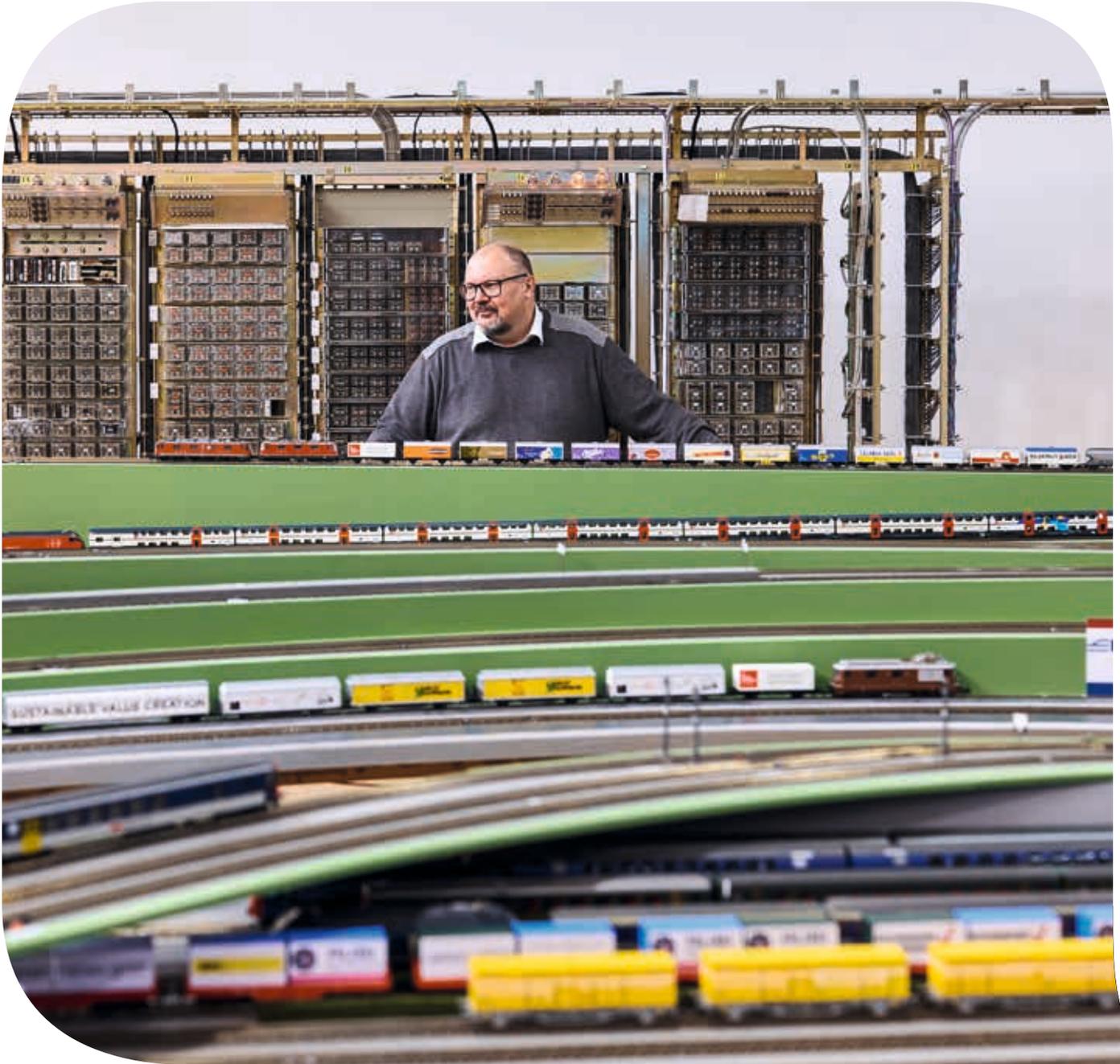
Zeichner Ingo Giezendanner war für uns im Kanton Zürich unterwegs. Wissen Sie, wo er diese Szene eingefangen hat? Nehmen Sie bis am 30. Juni 2023 an unserem Wettbewerb teil. Wir verlosen 3x2 Gutscheine für eine Filmvorstellung nach Wahl am Allianz Cinema Zürich.

Auflösung zur letzten Ausgabe: Im ZH 3/22 war an dieser Stelle «The Circle» am Flughafen Zürich abgebildet.

ZKB.CH/ZH



8600 Dübendorf



# Simulation im Gleisgebiet

Ausbilden, einüben, forschen, testen: Im Eisenbahnbetriebslabor Schweiz können alle Elemente des Bahnbetriebs realitätsnah nachgebildet werden.

Text: Patrick Steinemann  
Fotos: Severin Jakob

Der Unfall ereignet sich zwischen den Bahnhöfen Ypslikon und Zetthausen: Ein Güterzug verliert bei voller Fahrt die Hälfte seiner Tanklastwagen. Eine kurze Aufregung in der Betriebsleitstelle – dann handelt der Zugverkehrsleiter schnell und pragmatisch: Er kriecht auf allen vieren unter den Tischen mit den Gleistrassen durch und hängt die Wagen mit geübten Handgriffen wieder an.

Zum Glück ereignet sich der «Unfall» nur im Massstab 1:87 auf einer der zwei Modellanlagen des Eisenbahnbetriebslabors Schweiz (EBL) beim Flugplatz Dübendorf. Was auf den ersten Blick wie der Traum jedes Modelleisenbahnfreundes aussieht, ist weit mehr: eine Simulationsanlage, auf der dynamische Beschleunigungs- und Bremsvorgänge von Zügen durchgespielt werden können. Eine Miniaturwelt, in der die Modellweichen von echten Relais gesteuert werden. Und in der die Streckenfreigaben der 750 Meter langen Modellbahngeleise mit der gleichen Software disponiert werden, die auch bei der grossen SBB im Einsatz ist.

Heinrich Brändli, Initiant und Verwaltungsrat des EBL, schmunzelt, als er die Wiederankopplungsaktion beobachtet: «Eigentlich wäre dieser «Unfall» eine ideale Ausgangslage für eine Ausbildungseinheit von Berufsfachleuten im öffentlichen Verkehr, die hier im EBL stattfindet.» Probleme analysieren, Prozesse einüben, Unfallsituationen bewältigen – anschaulich, interaktiv und realitätsnah: Das alles können die echten Zugverkehrsleiter, Lokführerinnen oder Eisenbahntechniker im EBL.

Zwar könnten heute viele Situationen auch in rein digitalen Zugsimulatoren am Bildschirm durchgespielt werden, sagt Brändli. «Der Lerneffekt ist aber ein ganz anderer, wenn eine Fehlmanipulation am Steuerpult zu einem «echten» Zusammenstoss zweier Züge auf der Modellanlage gleich daneben führt.»

Brändli, einst als Bahnbetriebsdisponent bei der SBB ausgebildet, hat das EBL 2021 ins Leben gerufen. Die zwei Modellbahnanlagen hat er von ihren früheren Standorten an der ETH Zürich und in einem SBB-Schulungszentrum nach Dübendorf verlegen lassen. Beim Aufbau, Unterhalt und Betrieb unterstützen ihn neben zwei fest angestellten rund 25 ehrenamtliche Mitarbeitende.



8600 Dübendorf

Das EBL dient auch als Testanlage für die Forschung: So lassen etwa Studierende der Fachhochschule Nordwestschweiz über GPS gesteuerte Züge mit kurzem Abstand über die Modellanlage fahren. «In der Realität wären solche Tests nicht oder nur sehr aufwendig durchzuführen», sagt Brändli. Sind die Forschenden wieder weg, übernehmen auch mal Betriebswirtschafterinnen das EBL und führen Management-Ausbildungen durch. Oder Schüler feiern Erfolgserlebnisse, wenn ihre in der Projektwoche erstellten Fahrpläne im Modellbahnbetrieb tatsächlich funktionieren.

[ebl-schweiz.ch](http://ebl-schweiz.ch)



## Anschubfinanzierung

Das Eisenbahnbetriebslabor ist Teil des Innovationsparks Dübendorf. Die Zürcher Kantonalbank ist Platin-Sponsorin des EBL und hat sich zudem an der Finanzierung des Start-ups beteiligt.

Sie wollen ein Unternehmen gründen?  
Weitere Informationen finden Sie unter:  
[ZKB.CH/GRUENDEN](http://ZKB.CH/GRUENDEN)

# Kunst, die bewegt

8001 Zürich



In einem dreistöckigen Stadthaus unweit des Kunsthauses Zürich befindet sich die Galerie Mai 36. Deren Gründer Victor Gisler sucht seit über 30 Jahren nach Kunst, die etwas Einzigartiges in sich trägt und zu berühren vermag.

Text: Rahel Perrot  
Fotos: Stéphanie Gyax



Mai 36 präsentiert und fördert die Arbeit von aufstrebenden sowie etablierten nationalen und internationalen zeitgenössischen Künstlerinnen und Künstlern. Im Bilderlager werden Arbeiten zur Abholung bereitgestellt. Nebst dem Team in Zürich betreut eine Mitarbeiterin in Taiwan den asiatischen Markt. «In Ländern wie Korea oder Indonesien entdeckt derzeit eine junge Generation die westliche Kunst als Wertanlage», sagt Victor Gisler.



8001 Zürich



Nebst Ausstellungen und Publikationen gehört auch die Präsenz auf Kunstmessen wie der Art Basel in Basel, Hongkong, Paris und Miami oder der ARCO Madrid dazu. «Trotz neuer Medien ist und bleibt Kunst ein <people-to-people business>», betont Victor Gisler, der persönliche Kontakt sei unersetzlich. Obwohl sich die Kunstbranche durch die Digitalisierung stark verändere, hätten Messen nicht an Bedeutung verloren.

Mit Sohn Henri steht eine künftige Nachfolge bereit. «Er bringt die Sicht der jungen Generation in die Galerie», sagt Victor Gisler. So konzipierte Henri kürzlich eine Ausstellung unter anderem mit Werken von HR Giger, dem Erschaffer der Alien-Figuren der gleichnamigen Hollywood-Filme. Die Grenzen zwischen Film, Design und Kunst würden heute als durchlässiger verstanden, so Victor Gisler.



## 8001 Zürich

WERKE SEITE 44: Useful Hand, 2022, Hiroki Tsukuda; SEITE 45: Iker, 2023, Berenice Olmedo



**«Mir ist wichtig, dass die Menschen keine Angst vor einem Galeriebesuch haben. Dies ist nicht nur ein Ort für Besserverdienende», merkt Victor Gisler an. Der Blick sei durch das viele Geld im Markt verzerrt. Gisler stammt aus einer Wirtfamilie und hat sich die Kunstwelt selbst erschlossen.**



## Branche

Allein in der Stadt Zürich gibt es rund 80 professionell betriebene Galerien und Kunsthandlungen. Die Branche wird seit 2015 vom Dachverband Kunstmarkt Schweiz, VKMS, vertreten. Dies ist ein Zusammenschluss der Schweizer Antiquare, Kunsthändler, Galerien und Auktionatoren von Kunst und Kulturgut.

## Globaler Markt

Kunst wird international gehandelt. Der Schweizer Kunstmarkt exportiert in die ganze Welt. Hauptmärkte sind Europa, die USA und Asien.

## Umsatz

Gemäss Art Market Report 2022 liegt die Schweiz mit 2% Marktanteil zusammen mit Deutschland auf Platz 5 des weltweiten Umsatzvolumens. Auf Platz 1 liegen die USA (43%), gefolgt von China (20%) und UK (17%).

Eine Ausstellung dauert sechs Wochen.

«Wir konzipieren sie so, dass die einen Künstler kommerziell die anderen tragen», erklärt Victor Gisler. Immer gehe es darum, Kunst zu präsentieren, die etwas in einem auslöst und zum Nachdenken anregt. «Das Medium spielt dabei keine Rolle. Fotografien, Skulpturen oder Gemälde – Hauptsache ‹outstanding›».



# Der Gourmet-Tempel

Sie ist Humms Untergang, die Fleischeslust. Genauer: das unbeirrbar Verlangen seiner Gäste nach Cordons bleus. Autor Lukas Linder über einen Gastronomen, der nach Höherem strebt – und auf dem Boden der Tatsachen landet.

Text: Lukas Linder  
Illustration: Klub Galopp

8424 Embrach

Er hatte von Cordons bleus geträumt. Riesigen Fleischleibern, die wie Ufos am Himmel oben kreisten. «Diabolo», «Hawaii», «Rezent», «Tschau Sepp» und «Vegi». Geschmolzener Käse tropfte in gigantischen Batzen auf die Erde, wo die Menschen schreiend auseinanderstoben. Eine Gruppe Unglücklicher, zu denen auch Humm gehörte, reagierte nicht schnell genug. Sie ertranken jämmerlich in lauwarmem Alpkäse. Dann wachte er schweissgebadet auf und hörte sein Handy «It's lonely at the top» quengeln. Es war Landauer vom «Ritterhof».

«Morgen, Humm. Hab ich dich geweckt?»

«Nein.»

Es war bekannt, dass Landauer jeden Morgen um vier in der Früh aufstand, um auf dem Bauernmarkt all die regionalen Spezialitäten einzukaufen, für die seine Küche berühmt war.

«Wie geht's denn so, was machen die Geschäfte?», fragte Landauer jovial.

«Kann nicht klagen», krächzte Humm und schluckte einen zähen Pfropfen Schleim herunter. Wieder musste er an den Alpkäse denken.

Landauer lachte.

«Ich will dich auch gar nicht lange aufhalten. Doch ich habe eine Information, die dich interessieren könnte.»

«Du hast angefangen mit Wurzelgemüse zu experimentieren?»

«Es ist ein Restaurant-Kritiker in der Region unterwegs.»

«Was?»

«Wie man hört, kommt er dieser Tage nach Embrach.»

Humm hatte das «Rössli» in Embrach vor zwei Jahren übernommen. Davor war es eine Pizzeria gewesen, davor ein Thai-Restaurant, davor



auch eine Pizzeria. Humm, der davor ein Dreisternehotel in den Bergen zur allgemeinen Zufriedenheit ausser seiner eigenen geleitet hatte, sah hier die Chance, einen lang gehegten Traum zu verwirklichen: Gastronom in einem Gourmet-Tempel zu sein. Kleine Karte, verwegene Menüs, horrend Preise. Die Bewohner der beschaulichen Kleinstadt waren vermögend und besaßen Geschmack. Und am Hügel thronte wie ein Versprechen das ehrwürdige Schloss Teufel, für das sich einmal sogar Thomas Gottschalk interessiert haben soll. Doch Humm hatte die Rechnung ohne den Wirt gemacht, der in diesem Fall der Gast war. Oder anders gesagt: die Dorfgemeinschaft. Die wollte von seinen Saucenemissionen und molekularen Geschmacksexplosionen nämlich nichts wissen. Auch der Dresscode kam nicht gut an, genau wie die Information an der Eingangstüre «Keine Vereine». Da auf dem Land praktisch jeder in einem Verein war, hätte er genauso gut «Keine Menschen» schreiben können. Endgültig verdorben hatte er es sich mit den Leuten aber durch seine Weigerung, das Cordon bleu in die Speisekarte aufzunehmen. Erbittert hatte er dagegen angekämpft, und als er endlich fiel, war es schon zu spät. Die Leute blieben weg, das «Rössli» mit seinem neuen Wirt war bereits zu einem Unort geworden. Oder wie es in der lokalen Sprache hiess: «Dorthin geht man nicht.»

Er musste seinen Spitzenkoch entlassen und durch einen umgelernten Stromer mit Drogenvergangenheit ersetzen, der beim Bewerbungsgespräch behauptete, auch schon mal ein Spiegelei zubereitet zu haben. Auch vom Serviceteam hatte er sich getrennt. Jetzt bediente er selbst. Es kam ja sowieso kaum noch wer, abgesehen von einer entrückten Witwe, die ihren Schmerz in literarische Averno ertränkte, und einem älteren Herrn, der mit sich selbst redete und seit Monaten dieselben Sachen anhatte. Wenn niemand mehr kam, kamen die Verzweifelten. Zu denen zählte Humm jetzt auch. Bis zu diesem Tag.

Echtes Kerzenlicht reflektierte sich in den abenddunklen Fensterscheiben. Der umgelernte Stromer hatte sich rasiert und eine weisse Schürze angezogen, in der er fast so patent aussah wie die beiden Frauen vom Servicepersonal. Es handelte sich um die Freundin des Stromers und eine Kollegin aus dem Nachbardorf. «Ich fördere gerne junge Talente», würde Humm erzählen, woraufhin der Stromer, wie abgemacht, mit seiner phänomenalen Mütze auf dem Kopf in der Gaststube erscheinen würde. Das sollte sein einziger Auftritt an dem Abend bleiben. Humm hatte ihm ausdrücklich verboten, auch nur in die Nähe des Herds zu kommen. Er würde das Kochen selbst übernehmen. Und die beiden deprimierenden Stammgäste? Das waren ehrwürdige Freunde des Hauses. Die traurige Witwe war eine vermögende Mäzenin, der monologisierende Greis ein Dichter, der im «Rössli» die letzten Stanzas seines Alters epos setzte. Und inmitten all des schönen Scheins empfing Humm, Gastronom, in seinem Gourmet-Tempel.



Sie kamen zu zweit. Humm erkannte sie sofort. Ein Mann mit schulterlangem grauem Haar und eine etwas jüngere Dame mit Kurzhaarfrisur. Er gab ihnen den besten Tisch und sein breitestes Grinsen, bevor er ihnen das Menü zeigte, das er am Nachmittag entworfen hatte.

- *Taschenkrebs mit Gänsemastleber an einem Traubenschäumtraum mit Chadouilly*
- *Nüssli-Salat mit Double-Kaviar*
- *Wagyu an rückwärts geflogenem Heimweh-Honig, Zweifel-Chips*
- *Innereientopf «Annelies» – in der Nierenschale serviert, Julienne-Kartoffeln, Gemüse-Meditation*
- *Ingwereis auf der Rinderzunge, Mango-Melancholie, Gefrorene Tränen*

Es war nur Essen. Humm aber kam es so vor, als wäre es sein Leben, das auf diesem kleinen Blatt Papier geschrieben stand.

Der grauhaarige Mann las das Menü. Dann schob er das Blatt sanft zur Seite.

«Wir hätten gerne zweimal das Cordon bleu.»

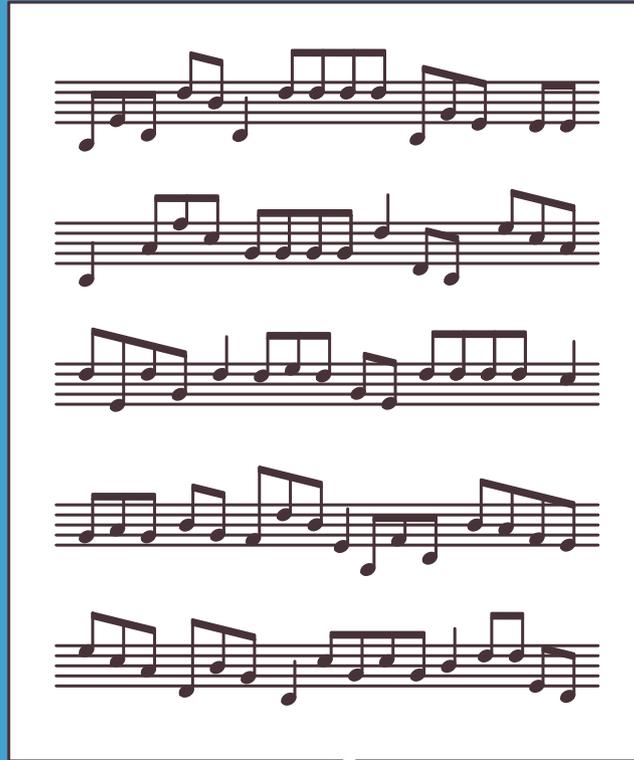


**Lukas Linder (38) wuchs im Zürcher Weinland auf. Er studierte Germanistik und Philosophie. 2018 erschien sein Debütroman «Der Letzte meiner Art». Linder wurde mehrfach ausgezeichnet, zuletzt mit dem Kasseler Förderpreis Komische Literatur. Er lebt in der Nähe von Zürich und in Lodz.**

Der neue Band  
aus der beliebten Züri-Reihe.

# Zürcher Wasser Zeichen

Mitreissende Geschichten, Wissenswertes aus der Region  
rund ums Element Wasser.



## Singende Taucher

Sie sehen aus wie Amseln, lernen das Tauchen und Schwimmen aber noch vor dem Fliegen: die Wasseramseln. Die Singvögel jagen nicht nur Wasserinsekten. Manchmal liegt sogar ein kleiner Fisch drin. Im Kanton Zürich nisten sie entlang von Flüssen wie der Jona, der Reppisch, der Töss und der Sihl.



**Gratis – jetzt online  
bestellen unter:**

**[zkb.ch/zueri-reihe](http://zkb.ch/zueri-reihe)**



 **Zürcher  
Kantonalbank**



8802 Kilchberg

# Zeiler Audio

Die Verstärker von Ralf Zeiler aus Kilchberg zeigen, was passiert, wenn das Ohr zum Ingenieur wird.

**Text: Othmar Köchle**  
**Foto: Aso Mohammadi**

Die Geschichte von Ralf Zeiler beginnt mit Omas Röhrenradio in der Küche: ein brauner Holzkasten mit Drehknöpfen und dem sanften Glimmen der Röhren, das durch den Stoffbezug vor dem Lautsprecher schimmert. «Der Klang war so authentisch, Stimmen wie spukhaft, und die Musik berührte mich unmittelbar», schwärmt der in Mönchengladbach geborene Zeiler noch heute. Eine lebenslange Leidenschaft war geweckt.

Schon als Teenager reparierte und modifizierte er Audiogeräte, baute erste eigene Schaltungen und im Alter von 16 Jahren seinen ersten grossen Hornlautsprecher. Nach seinem Ingenieurstudium machte er seinen beruflichen Weg in der IT, zog später in die Schweiz. Im Privaten in-

dessen schlug die ganze Zeit ein audiophiles Herz, auf der Suche nach dem authentischen Klang, der ihn tief berührte. Er befasste sich mit Audioschaltungen, Kennlinien von Elektronenröhren, Netzteilen – mit der ganzen Historie der Audiotechnik. Doch je länger, desto klarer wurde ihm: Bei aller Technik war am Ende immer nur ein Messresultat entscheidend – sein eigenes emotionales Hörerlebnis. Nach 35 Jahren des Tüftelns, Scheiterns, Hörens und Vergleichens baut er seit 2018 die Fachwelt begeisternde, fantastisch klingende Vorstufen und Endstufen unter eigener Marke – das Resultat einer langen Suche nach der Emotion im Klang.

► Mehr zu Ralf Zeiler im Video unter:  
[ZKB.CH/ZH-ZEILERAUDIO](https://www.zkb.ch/zh-zeileraudio)

# Klimaneutral sauber

Die Oecogreen Container-Service AG aus Weiningen sorgt für saubere Abfallcontainer – mit einem schweizweit einzigartigen Elektro-Waschlaster.

Text: Rahel Perrot  
Illustration: Sarah Mazzetti

Die wenigsten machen sich Gedanken darüber, wie Abfallcontainer gereinigt werden. Anders Ali Özdemir: Er ist CEO von Oecogreen, einem Start-up für Containerservice, das seit 2021 von Weiningen aus umweltschonend Abfallcontainer putzt. Özdemir selbst ist seit über zehn Jahren in der Branche tätig. 2019 festigte sich in ihm die Überzeugung, dass die Containerreinigung auch nachhaltig gehen müsse. Sprich: ohne fossile Treibstoffe, ohne Heisswasser, ohne Reinigungsmittel.

## Ohne Lärm und Emissionen

Nur wenige Wochen nachdem Ali Özdemir seine Geschäftsidee hatte, gründete er seine eigene Firma. «Der Corona-Lockdown gleich zu Beginn meiner Selbstständigkeit hat vieles enorm erschwert», erinnert sich der Jungunternehmer. «Die Akquise und Aufklärungsarbeit zu einem Nischenprodukt musste telefonisch erfolgen. Wohlgermerkt: für ein Produkt, das es so noch gar nicht gab!» Er spricht vom eigentlichen Herzstück von Oecogreen, dem Elektrolastwagen. Die Entwicklung und Herstellung des schweizweit einzigartigen Fahrzeugs fielen ebenfalls in die Zeit der Pandemie. Am 1. Juli 2021 konnte die Spezialanfertigung mit dreimonatiger Verspätung ausgeliefert werden. «Unser eigens konzipierter E-Lkw ist das Ergebnis einer langen und intensiven Zusammenarbeit mit verschiedenen Spezialisten für Elektromobilität, Design und Kehrlichfahrzeuge», betont Özdemir. So zum Beispiel mit der Winterthurer Designwerk Technologies AG. «Während unserer Reinigungstouren belasten wir weder die Umwelt noch die Anwohner mit Lärm, CO<sub>2</sub>, Stickoxiden oder Russpartikeln.» Eine effiziente Routenplanung minimiere zudem den Stromverbrauch der Fahrten. Zum Einsatz komme ausschliesslich Ökostrom. «Im Vergleich mit Diesellastwagen stossen wir massiv weniger Treibhausgase aus», freut sich der CEO.



Bereits nach wenigen Monaten im Geschäft war Oecogreen mit dem auch farblich grünen Reinigungsfahrzeug in der gesamten Schweiz unterwegs. Wo der Lastwagen auch hinkam, überall herrschte grosses Staunen. Ali Özdemir erzählt: «Du hörst nichts, wenn der Lkw wie eine grüne Welle heranzfährt. «Kannst du ihn nicht einschalten?» – solche Sprüche hören wir ständig.»

### Mit kaltem Wasser und Hochdruck

Die Reinigung der Container erfolgt im Fahrzeug in einem geschlossenen System mit kaltem Brauchwasser und Hochdruck – so wird auch kein Reinigungsmittel benötigt. Zum Abschluss wird der Container mit einem biologisch abbaubaren Mittel desinfiziert. Das Schmutzwasser wird im Innern des Lastwagens gesammelt und als Sondermüll den öffentlichen Abwasserreinigungsanlagen fürs Wiederaufbereiten übergeben. Ab Sommer soll das zweite Fahrzeug bereitstehen: erneut eine Spezialanfertigung. «Es wird ein kleineres Reinigungsfahrzeug sein», sagt Özdemir. «Damit kommen wir in urbanen Gebieten besser voran.»

### «Der entscheidende Funke sein»

Dem Gründer von Oecogreen war es von Anfang an wichtig, dass nicht nur seine Dienstleistung klimaneutral ist, sondern auch der Betrieb seiner Firma: «Bei jedem Einsatz und jedem Auftrag steht die Ressourceneffizienz im Vordergrund, auch bei internen Arbeitsabläufen – obwohl wir nur ein sehr kleines Unternehmen sind.» Durch einen externen Partner lässt die Firma sich daher regelmässig ihren CO<sub>2</sub>-Fussabdruck berechnen und trägt ein Zertifikat, das sie als klimaneutrales Unternehmen ausweist. Ali Özdemir ist sich bewusst, dass er mit seiner Firma nicht das Klima retten kann. «Ich hoffe aber, dass wir ein Funke sein können, der ein grösseres Bewusstsein für ökologische Anliegen entfacht.» Denn Nachhaltigkeit sei auch in der Immobilienbranche ein Thema. «Bei Liegenschaftsverwaltungen, im Portfolio- oder Facility-Management kann die Wahl des richtigen Partners die eigene Nachhaltigkeitsperformance verbessern», fügt der CEO an. Klein anfangen, Hürden abbauen, wie Özdemir sagt. Und sei es mit etwas Unscheinbarem wie dem Reinigen von Abfallcontainern.

## Ihr Geschäft in guten Händen

Mit einer Finanzierung, einer Hypothek oder einem Leasing durchstarten: Die Zürcher Kantonalbank begleitet Sie in allen Bereichen Ihres Geschäfts mit massgeschneiderten Lösungen.

ZKB.CH/UNTERNEHMEN

PS

# Der wertvollste Asset



Christoph Schenk ist Wirtschaftswissenschaftler und seit 2014 Chief Investment Officer (CIO) der Zürcher Kantonalbank.

Mit der CS verschwindet eine Ikone der Schweizer Banken von der Landkarte. Die Übernahme durch die UBS soll grösseren volkswirtschaftlichen Schaden verhindern. Trotz der verordneten Rettung handelt es sich um ein veritables Erdbeben auf dem Schweizer Finanzplatz, einen unruhlichen und schmerzlichen Teil Schweizer Wirtschaftsgeschichte, bei dem es viele Verlierer gibt. Jede unternehmerische Tätigkeit birgt Risiken. Gäbe es risikolose Gewinne, würde niemand Risiken eingehen. Die Übernahme der CS steht am Ende einer Ursachenkette, deren zahlreiche Glieder aus verblasster Glorie, Fehlentwicklungen, Falscheinschätzungen und letztlich der Realitätswahrnehmung von Kunden und Investoren bestehen. Doch fernab von Fehlersuche oder Schuldzuweisung rückt die Bedeutung von Vertrauen ins Zentrum. Obschon die bisher zweitgrösste Schweizer Bank sehr gut kapitalisiert war, verloren Kundinnen und Kunden nicht nur wegen der jüngsten Milliardenverluste ihr Vertrauen in sie und zogen in einem «Bank Run» Vermögenswerte in einem solchen Umfang ab, dass die CS ins Wanken geriet. Verlorenes Vertrauen gab den Ausschlag. Ob privat oder geschäftlich: Vertrauen ist in jeder Beziehung das wertvollste Gut. Mit ihm lassen sich auch Krisen meistern. Wird es jedoch zu arg strapaziert, ist das Ende der Geduld nicht weit. Wer glaubt, dass Vertrauen in Stein gemeisselt ist, liegt falsch. Man muss es sich immer wieder aufs Neue erarbeiten.



**Wir bemühen uns nicht  
um Ihre Unterschrift.  
Sondern um Ihr Vertrauen.  
Das ist, was bei uns zählt.**



Zürcher  
Kantonalbank

Private Banking