

Z

H



Da sein

Auslandsschweizer: Willkommen zurück S. 10
Universalbank ZKB: Für alle da S. 14
Neue Schauspielhaus-Intendanz: Bühne frei! S. 18
#2/2025



Zürcher
Kantonalbank

EINE FÜR ALLE

Zurück ins natürliche Gleichgewicht

TEXT: OTHMAR KÖCHLE
BILD: BRUNO AUGSBURGER

Monica Sanesi begleitet als Projektleiterin des WWF Zürich die Revitalisierung der Jonen bei Rifferswil.



Viele Menschen sehen die Natur als Erholungsraum. Sie gehen etwa am Wochenende im Wald spazieren als Ausgleich zum Stress im Arbeitsalltag. «Für mich war das schon früh anders: Ich wollte mich vertieft mit der Natur und der Umwelt auseinandersetzen. Sie sollten meine Hauptbeschäftigung sein.» Das sagt Monica Sanesi, Projektleiterin beim WWF Zürich. Ursprünglich wollte sie Tierärztin werden, später in den Journalismus. Doch dann hat sie an der ETH Zürich Umweltnaturwissenschaften studiert und hat es nie bereut. «Zu sehen, wie alles in der Natur zusammenhängt und jedes Lebewesen für das Ganze wichtig ist, fasziniert mich immer wieder», sagt die engagierte Zürcherin mit italienischen Wurzeln. Seit April präsidiert sie ehrenamtlich den Vorstand des Verbunds Lebensraum Zürich, eine breit abgestützte Plattform für Grünraum in Zürich. Ihr jüngstes WWF-Projekt ist die Begleitung

der Massnahmen zur Umweltinformation an der Jonen. Ein Abschnitt des Bachs auf dem Gemeindegebiet Rifferswil wird vom Kanton Zürich revitalisiert, gleichzeitig entsteht ein Erlebnispfad für Gross und Klein. Die Bauarbeiten werden demnächst abgeschlossen. Entlang des Pfads lassen sich dann Informationen zu naturnahen Gewässern sowie Elemente finden, die es erlauben, genauer hinzuschauen, wie die Natur im Bach und am Ufer wieder ins natürliche Gleichgewicht zurückkehrt.

Die Zürcher Kantonalbank unterstützt das Teilprojekt Umweltbildung im Rahmen der Revitalisierung der Jonen in Rifferswil. Es entstehen neue Lebensräume für Vögel, Fledermäuse, Amphibien, Fische, Insekten und einheimische Pflanzen sowie ein attraktiver Naherholungsraum.
📍 zh.ch/jonenrifferswil

Wissenswertes aus Zürich und der ZKB

Da sein: Heimkehrer

10

Willkommen zu Hause!



Da sein: Universalbank ZKB

14

Für alle da

Da sein: Neue Schauspielhaus-Intendanz

18

«Unser Auftrag ist es, ins Risiko zu gehen»

Da sein: Kindes- und Erwachsenenschutz

22

Einander beistehen

Verlaufen in ...

24

Au-Zimmerberg-Sihlwald



Kunstpause mit Christoph Haerle

25

Gewichtiger Beton

Die eigenen vier Wände verkaufen



Erneuerung der Filialen

32

Grüezi Züri!

Wo in ZH?: Verlosung

34

Mitmachen und gewinnen!

Hinter den Kulissen/Agenda

36

ZKB Konzertzug: Bühne an Bord



Das grosse Ganze mit CIO Christoph Schenk

38

Trumponomics: Chaos mit Kalkül

Ich und Geld

38

Nicola Steiner über Akten und Autos

Im Bild

39

Import und Export im Kanton Zürich

Schulterblick

40

Der Hacker der Bank

ZH – das Magazin der Zürcher Kantonalbank, Ausgabe 2/2025, 37. Jahrgang, 139. Ausgabe

Herausgeberin:

Zürcher Kantonalbank, Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich

Redaktion: Simona Stalder (Chefredaktorin), Rainer Brenner, Daniel Locher, Patrick Steinemann, Pascal Trüb, Markus Wanderl

Kontakt:

redaktion-zh@zkb.ch

Konzept und Realisierung:

Raffinerie Lithografie und Korrektorat: n c a g
Druck: Multicolor Print AG
Auflage: 46'000 Exemplare

Nachdruck nach Absprache mit der Redaktion unter Angabe der Quelle gestattet.

In der Schweiz mit Cradle-to-Cradle-zertifizierten Materialien (Papier und Farben) gedruckt.



Folgen Sie uns auf:



Raum für Wirtschaft

Ohne Ladenlokal war es Handwerkern früher kaum möglich, ihre Ware zu präsentieren. Abhilfe schuf die Gewerbehalle, die die Zürcher Kantonalbank von 1877 bis 1934 betrieb. Vor allem Schreiner boten im gepflegten Lokal in der Nähe des Zürcher Hauptbahnhofs Möbel und Einrichtungsgegenstände an. Die Gewerbehalle ist Geschichte, die ZKB ist den Zürcher KMU jedoch eine verlässliche Partnerin geblieben – ganz im Sinne ihres gesetzlichen Leistungsauftrags. Beispielsweise mit dem Büro Züri Innovationspark, das Start-ups mit Infrastruktur und Know-how fördert, oder mit der Partnerwand in den neu gestalteten ZKB-Filialen, die regionalen Unternehmen als Showroom im Kleinformat dient.



Mehr Unterstützung für KMU unter:
[zkb.ch/kmu-wissen](https://www.zkb.ch/kmu-wissen)



AUFTAKT

Für Sie da

Der Sommer neigt sich dem Ende zu und viele werden während der zurückliegenden Wochen dageblieben sein. Wir leben in einem Kanton, der so viel bietet, so attraktiv ist, so einladend, dass sich auch die Ferienzeit wunderbar zu Hause verbringen lässt. Oder kennen Sie jemanden, der oder die sich nicht in die Schönheit unseres Landstrichs verguckt hätte? Es ist, geschätzte Kundinnen und Kunden, ein Dasein in Zürich, das, wie uns der Blick in andere Teile der Welt zeigt, in vielerlei Hinsicht nicht selbstverständlich ist. Doch wir tun auch etwas für das Glück, das wir mit unserer Heimat haben; es ist hier das Glück der Tüchtigen mitgemeint. Dass sich unser Kanton zu einer der weltweit wirtschaftlich erfolgreichsten Regionen entwickeln konnte, ist ohne den Fleiss und die Leidenschaft vergangener Generationen nicht denkbar. Und nun tragen Sie und wir – als die zweitgrösste Universalbank hierzulande – einen Anteil dazu bei, dass dies so bleibt.

Da zu sein, bedeutet viel: Verlässlichkeit, Vertrauen, Kontinuität, Sicherheit, ein Hort der Stabilität zu sein. Immer wieder aufs Neue erfüllen wir engagiert und verantwortungsvoll unseren gesetzlichen Leistungsauftrag, der nicht nur ein Alleinstellungsmerkmal unter den Banken am Platz, sondern die Seele der Zürcher Kantonalbank ist. Als nahe Bank begleiten wir Sie als unsere Kundinnen und Kunden

häufig ein Leben lang; stets da zu sein, wenn wir gebraucht werden, das ist seit je unser eingelöstes Versprechen – und das gilt selbstverständlich auch für die Zukunft. Für uns ist es eine grosse Freude, wenn wir mit unserer hohen Beratungskompetenz zu Ihrem finanziellen Wohlbefinden beitragen können, wenn Sie zu uns und über uns sagen, die Zürcher Kantonalbank sei für Sie da, wenn Sie uns brauchen. Für Sie da sein heisst auch, dass wir Chancen packen, in einem mitunter anspruchsvollen Umfeld immer wieder aufs Neue gute Entscheidungen treffen, verantwortungsvoll wachsen – das macht eine erfolgreiche Bank aus. Wir freuen uns darüber, dass wir eine solche Bank sind. Denn wieder haben wir ein erfreuliches Halbjahresergebnis erzielt, für den Kanton, seine Gemeinden, für Sie. Und wir schauen zuversichtlich nach vorn. Wir sind da.

Urs Baumann ist CEO der Zürcher Kantonalbank.

Neue Struktur, neue Leiterin

Die Zürcher Kantonalbank passt ihre Organisationsstruktur an und schafft eine neue Geschäftseinheit «Privatkunden». Geleitet wird sie von Susanne Thellung.



Die Zürcher Kantonalbank richtet ihre Organisation konsequent auf die Kundenbedürfnisse in den Bereichen Privatkunden, Private Banking, Firmenkunden und Institutionelle/Multinationals aus. Abgestimmt mit ihrer Strategie bündelt die ZKB per November 2025 die Kundensegmente neu und gründet eine Geschäftseinheit «Privatkunden». Diese Einheit bedient Kundinnen und Kunden mit einem Vermögen bis zu einer Million Franken – physisch in 51 Filialen und über sämtliche digitalen Kanäle. Die Bank stärkt damit das Kerngeschäft ihres gesetzlich verankerten Leistungsauftrags. Gesamthaft wird mit der neuen Organisationsstruktur die auf Kontinuität ausgerichtete Geschäftspolitik der Bank fortgesetzt und durch die weitere Diversifikation der Erträge deren Sicherheit und Stabilität gewährleistet.

«Der Bankrat ist überzeugt von den Chancen dieses zukunftsgerichteten Entscheids und freut sich über den damit verbundenen Mehrwert für unsere Kundschaft und unsere Mitarbeitenden», sagt Dr. Jörg Müller-Ganz, Präsident des Bankrats der Zürcher Kanto-

nalbank. «Als hierzulande zweitgrösste Universalbank und Marktführerin im Kanton Zürich richten wir das bedeutende Privatkundengeschäft auf veränderte Marktgegebenheiten und Kundenbedürfnisse aus. Dadurch werden wir unser Versprechen der nahen Bank noch besser einlösen.»

Neues Mitglied der Generaldirektion ist Susanne Thellung, sie übernimmt die Leitung des Bereichs Privatkunden per 1. November. Sie vereint die Welt der Grossbank mit jener der Kantonalbanken: Susanne Thellung arbeitete 21 Jahre bei der UBS. Dort wirkte sie als Business Analystin und Privatkundenbetreuerin. Später stieg sie zur Regionaldirektorin Zentralschweiz auf, bevor sie ins Corporate- und Institutional-Geschäft wechselte. Diese breite Front- und Führungserfahrung führte die studierte Wirtschaftswissenschaftlerin 2021 an die Spitze der Schwyzer Kantonalbank, die sie erfolgreich am Markt neu ausgerichtet hat.

Mehr Informationen:
zkb.ch/anpassung-organisation

Nachhaltige ETFs lanciert

Erstmals hat die Zürcher Kantonalbank unter der Produktmarke Swisscanto vier nachhaltige Aktien-ETFs lanciert. Sie bieten einen einfachen Zugang zu den wichtigen Marktregionen Schweiz, Welt, USA und Eurozone. Speziell richten sich die Anlagelösungen an Anlegerinnen und Anleger, die beim Investieren weder auf die Vorteile von ETFs noch auf Nachhaltigkeit verzichten möchten. «Wir vereinen mit den neuen ETFs ein beliebtes und erfolgreiches Produkt, einen einzigartigen Ansatz und 100 Prozent Swissness in der Verwaltung», sagt Iwan Deplazes, Leiter Asset Management der ZKB. Swisscanto ist eine Pionierin auf dem Gebiet der nachhaltigen Anlageprodukte: Bereits 1998 lancierte sie ihren ersten nachhaltigen Fonds und verfolgt seither messbare Nachhaltigkeitsziele und eine klare Klimastrategie.

swisscanto.ch

TICKER

ZKB Schillerpreis 2025 geht an Franz Hohler.

zkb.ch/schillerpreis

+++++

Lehre bei der ZKB? Jetzt bewerben!

zkb.ch/lehre

+++++

40 Jahre: ZKB Zürilau Cup feiert Jubiläum.

zuerilaufcup.ch

+++++

ZKB Pionierpreis Technopark: bis 23.9.2025 bewerben!

pionierpreis.ch

+++++

Warm und cool



INUIKII – ein Name, der für Funktionalität und Coziness steht. Treffender hätten Cinzia Maag und ihre Söhne Alessio und Danilo ihr Markenversprechen kaum auf den Punkt bringen können. Ursprünglich für die kalte Jahreszeit konzipiert, verbinden die Schuhe des Zürcher Labels eine ebenso stilvolle wie eigenständige Optik mit höchsten Ansprüchen an Qualität, Funktionalität und Komfort. Das kommt an: INUIKIIs sind heute – nur 13 Jahre nach der Gründung – in der Schweiz, Deutschland, Skandinavien, Teilen Südeuropas, den USA und China gefragt. Zahlreiche Pro-

minente und Influencer zeigen sich mit den nachhaltigen Kreationen. Im September eröffnet INUIKII seinen ersten Flagship-Store unweit des Paradeplatzes.

Jetzt Rabatt sichern:

Mit dem Promocode ZKB20 erhalten Sie auf Ihren Einkauf bei Inuikii 20 Prozent Rabatt (solange Vorrat reicht, nicht kumulierbar). Lösen Sie den Code bis 30. November 2025 im Zürcher Flagship-Store (ab 11. September 2025, gegen Vorlage dieses Magazins) oder bereits jetzt online ein. [inuikii.com/shop](https://www.inuikii.com/shop)

GUT INVESTIERT

Stimmungsvoll in gutem Licht

Die Tage werden kürzer und die Leuchten in den eigenen vier Wänden allmählich wieder wichtiger. Was macht eine gute Innenraumbelichtung aus? Lichtexperte Reto Marty gibt Tipps.

Funktion schlägt Form

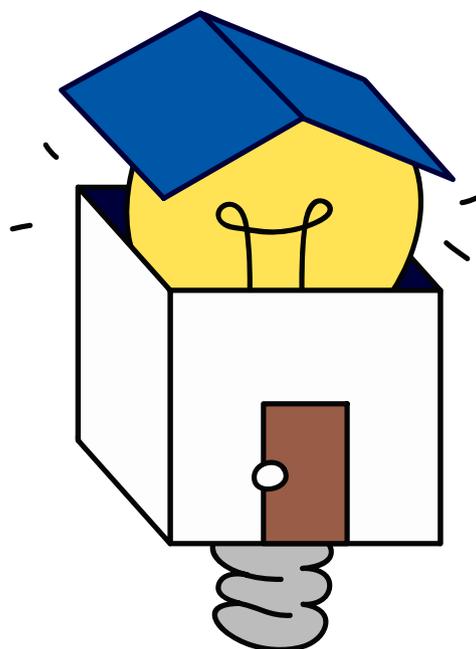
«Bei der Wahl einer Leuchte zählt nicht nur das Design, sondern vor allem die Lichtwirkung», sagt Marty. Wo wird punktuell Licht zum Lesen oder Kochen benötigt? Und wo braucht es eine sanfte Grundhelligkeit? Wer diese Fragen stellt, schafft mehr Wohnqualität.

Warmes Licht wählen

Die Lichtfarbe beeinflusst unsere Stimmung und sogar den Schlaf. Warmes Licht empfinden wir als angenehm, kaltes Licht hingegen – wie bei Bildschirmen – hemmt die Melatonin-Produktion. Vor allem am Abend kann das die Erholung beeinträchtigen.

Atmosphäre schaffen

Atmosphäre entsteht durch die Kombination von mehreren Leuchten in abgestimmter Dimmung. «Moderne Technik mit App-Steuerung macht das heute auch ohne Installation möglich», so der Experte.



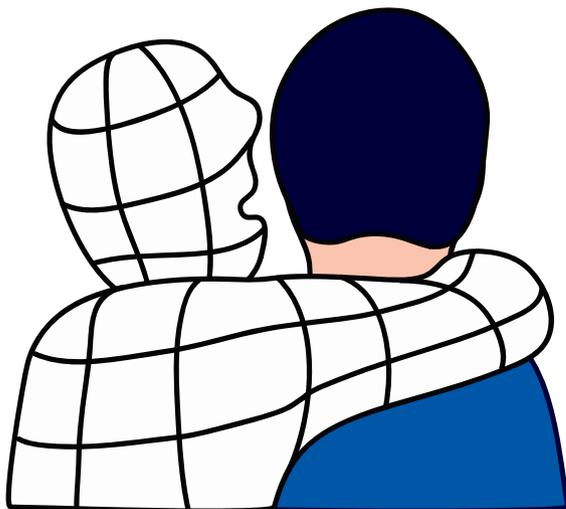
Mut zum Ausprobieren

Häufig bestimmt die Lage der Stromanschlüsse die Platzierung der Leuchten. Marty rät aber: «Nehmen Sie eine mobile Leuchte mit Verlängerungskabel und prüfen Sie die Wirkung des Lichts an verschiedenen Orten im Raum.» So bekommt man ein Gefühl dafür, was passen könnte. Wer auf individuelle Atmosphäre setzt, profitiert von professioneller Lichtplanung.

Reto Marty ist Gründer und CEO der nachtaktiv GmbH. Das Unternehmen realisiert seit 20 Jahren Lichtprojekte im Innen- und Aussenraum und ist Träger des «Licht Kultur Award 2023 Platin» sowie des «German Design Award 2020».
[nachtaktiv.gmbh](https://www.nachtaktiv.gmbh)

der Rechtsberatung?

Künstliche Intelligenz revolutioniert auch die Rechtsberatung. Die Westschweizer Anwältin Kyriaki Bongard ist Mitgründerin und CEO des Lausanner Start-ups Ex Nunc Intelligence SA und erklärt, wie ihr KI-Tool die juristische Arbeit verändert.



«Gute Juristinnen und Juristen wissen nicht alles – sie wissen, wo sie nachschlagen müssen. Juristische Recherche dauert oft Stunden oder sogar Tage, da Informationen aus verschiedenen Quellen wie Bibliotheken, Archiven oder früheren Urteilen zusammengesucht werden müssen. Als meine Geschäftspartnerin Zoé Berry und ich vor einigen Jahren zusammenarbeiteten, stellten wir fest, wie zeitaufwendig und mühsam juristische Recherchen sein können. Wir fragten uns, warum es keine Technologie gibt, die uns das erleichtert. So entstand die Idee für unser Start-up Ex Nunc Intelligence.

Wir haben unsere KI Silex entwickelt, die auf natürlicher Sprachverarbeitung und maschinellem Lernen basiert. Sie funktioniert wie eine Suchmaschine, die juristische Texte in mathematische Vektoren umwandelt und in Sekunden schnelle relevante Informationen liefert. Die spezielle Architektur von Silex stellt sicher, dass alle relevanten Quellen des Schweizer Rechts einschliesslich der Rechtsprechung von Bundesgericht und Kantonen berücksichtigt werden.

Ein grosser Vorteil ist, dass Silex keine falschen Informationen liefert. Wenn Silex etwas nicht weiss, sagt es das auch. Das schafft Vertrauen. Unsere Kundschaft – hauptsächlich juristische Fachleute in Kanzleien, Unternehmen und

Notariaten – ist begeistert von der Effizienz und der Genauigkeit unseres Tools.

Wir planen, auch die Erstellung juristischer Dokumente zu automatisieren. Silex wird dabei nicht nur die Form, sondern auch den Inhalt prüfen, um sicherzustellen, dass alles gesetzeskonform ist. Langfristig sehen wir zudem grosses Potenzial, unsere Technologie für alle zugänglich zu machen. Der Zugang zur Justiz ist heute oft teuer und zeitaufwendig. Mit Silex könnten Menschen in Zukunft einfacher und schneller rechtliche Informationen erhalten. Das würde den Zugang zur Justiz demokratisieren und vielen Menschen helfen.

Ganz ohne Menschen wird die Rechtsberatung jedoch nicht auskommen: KI wird juristische Fachleute unterstützen, effizienter zu arbeiten, aber sie nicht ersetzen. Die menschliche Komponente, das Einfühlungsvermögen und die strategische Beratung bleiben unverzichtbar.»

📍 exnuncintelligence.ch

Ex Nunc Intelligence gehörte beim ZKB Pionierpreis Technopark 2025 zu den drei Finalisten und wurde mit 10'000 Franken ausgezeichnet. Der Preis wird seit 2001 jedes Jahr von der ZKB und dem Technopark Zürich verliehen. Er zählt zu den wichtigsten Innovationspreisen der Schweiz.
📍 pionierpreis.ch

T wie thesaurierend

Thesaurierend beschreibt einen Fonds, bei dem Zinsen und Dividenden im Fonds verbleiben und zugunsten der Anlegerinnen und Anleger automatisch reinvestiert werden. Anlegerinnen und Anleger profitieren so vom Zinseszins-Effekt. Bei einem langen Anlagehorizont kann eine höhere Rendite resultieren als bei einem ausschüttenden Fonds, bei dem Erträge regelmässig an die Anlegerinnen und Anleger ausbezahlt werden. Welche Kategorie man wählt, hängt vom Anlageziel ab: Wer Kapital aufbauen will, entscheidet sich für einen thesaurierenden Fonds; wer auf ein regelmässiges Einkommen abzielt, für einen ausschüttenden. Ob ein Fonds ausschüttend oder thesaurierend ist, steht auf dem Factsheet. Die Auswahl an thesaurierenden Fonds ist gross. Privatpersonen finden allein bei Swisscanto 75 thesaurierende Fonds unterschiedlichster Ausprägung in unterschiedlichen Anlageklassen.

📍 swisscanto.ch



STARTBATZEN

Hallo Sonnenschein!

Herzliche Gratulation – Familie Fichter mit Annika (2) aus Uster hat bei unserer Verlosung «Startbatzen» ein 20er-Goldvreneli gewonnen. Gewusst? Auf zkb.ch/familien finden Eltern viel Nützliches – vom Budgetrechner über Tipps zur Sensibilisierung des Nachwuchses für einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld bis hin zu attraktiven Freizeitvergünstigungen.

Möchten auch Sie für Ihr Kleinkind einen Startbatzen gewinnen? Nehmen Sie an unserer Verlosung teil unter:
📍 zkb.ch/startbatzen

Presenting Partner



Zürcher
Kantonalbank

Zauberpark

am Flughafen Zürich

Musik- und Lichtkunstfestival

19. November – 7. Dezember 2025

ALLE FARBEN | BENJAMIN AMARU
BLIGGS WIEHNACHTSSHOW
CLOCKCLOCK | CORINNE BAILEY RAE
CULCHA CANDELA
ESTERIORE BROTHERS | JODOK CELLO
LO & LEDUC | MARC SWAY | MEGAWATT
MIGHTY OAKS | PICTURE THIS
STUBETE GÄNG | VALENTINO VIVACE
SPECIAL SUNDAYS: INVIVAS | LINDA ELYS

Tickets: zauberpark.ch

Medienpartner



Blick

Ticketing Partner

See TICKETS

Veranstalter

NO ORDINARY ART

Flughafen Zürich

Jazz und mehr im Seefeld

Immer dienstags und donnerstags ist die Lebewohlfabrik im Zürcher Seefeld-Quartier seit 2003 ein beliebter Treffpunkt von Jazzfans aus Zürich und der Region. Zudem finden in der ehemaligen – und namensgebenden – Fabrik für Hühneraugenpflaster regelmässig Ausstellungen statt.

Ab der kommenden Saison lädt das Team zehnmal im Jahr auch mittwochs zu Konzerten im intimen Rahmen ein. Die neue Reihe «Folk & World» startet am 8. Oktober 2025 mit dem grossartigen jungen Schwyzerörgeler

Dominik Flückiger und seiner Formation «Kinimode».

Nicht zuletzt ist die Lebewohlfabrik ein gefragtes Partylokal für Firmenevents und private Anlässe. Soeben wurde der Club im Rahmen des Swiss Location Award mit dem Prädikat «Ausgezeichnet» bedacht. Die ZKB unterstützt die Lebewohlfabrik seit über zehn Jahren als Sponsoringpartnerin – eines von über 400 Engagements in den Bereichen Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt.

📍 lebewohlfabrik.ch



60 SEKUNDEN

Der Kochtopf der Zukunft



Zwei promovierte ETH-Ingenieure und leidenschaftliche Hobbyköche widmen sich mit ihrem Start-up der Physik im Kochtopf. Das Ergebnis: der Wired Cooker. Der universelle elektronische Kochtopf erlaubt eine exakte Temperaturkontrolle und konsistent gute Ergebnisse. Jochen Ganz, Co-Founder von Wired Cooking, erklärt die Geschäftsidee genauer.

Warum: Mein Geschäftspartner Dirk Uhlenhaut und ich kochen beide gern. Seit Jahren tauschen wir uns darüber aus, wie unsere Gerichte besonders gut gelingen. Dabei ist uns bewusst geworden, wie temperaturabhängig Kochprozesse sind. Bei falscher Temperatur produzieren wir im besten Fall Lebensmittelabfall, im schlimmsten Fall Stoffe, die uns langsam vergiften. Leider können wir beim Kochen am herkömmlichen Herd – anders als beim Backen – die Temperatur nicht gezielt einstellen.

Wie: Als Ingenieure mit langjähriger Erfahrung in Innovationsprojekten haben wir eine Lösung für dieses Problem gefunden. In unserem doppelwandigen, elektrischen Edelstahltopf überwachen drei Temperatursensoren das Geschehen: einer am Topfboden und zwei an der Topfwand. Eine intelligente Regelung ist als Box im Stromkabel integriert und kommuniziert via Bluetooth-Verbindung

mit einer App auf dem Smartphone. In dieser App wählen Köchin oder Koch die Garzeit sowie die Temperatur aus. Diese präzise Temperaturkontrolle erlaubt es, den Kochprozess genauestens zu steuern und somit konsistente Ergebnisse zu erzielen.

Was: Mit dem Wired Cooker lassen sich Zutaten frittieren, anbraten, dünsten, köcheln, dämpfen, rösten, simmern oder fermentieren. Damit deckt er viele Zubereitungsarten ab, die sonst nur mit speziellen Geräten möglich sind. Auf unserer Website gibt es eine grosse Bibliothek mit Rezepten einschliesslich genauer Zeit- und Temperaturangaben von uns und anderen Nutzerinnen und Nutzern. Unsere Vision ist es, Menschen mit Freude am Kochen und an gutem Essen ihre eigene Kulinarik auf höchstem Niveau zu erschliessen.

📍 wiredcooking.com

Die ZKB fördert im Rahmen ihres Leistungsauftrags die Schweizer Start-up-Szene – sei es mit kostenlosen Arbeitsplätzen im Büro Züri Innovationspark, mit profunder Expertise oder als Partnerin verschiedener Start-up-Inkubatoren. Als eine der grössten Investorinnen in der Schweiz hat sie bereits über 280 Start-ups mit Risikokapital unterstützt.

📍 zkb.ch/start-ups

Willkommen zu Hause

Studium, Beruf, Familie – es gibt viele gute Gründe, eine Zeit lang im Ausland zu leben. Mit nach Hause bringen die Heimkehrenden kostbare Souvenirs: farbenfrohe Erinnerungen, tiefe Freundschaften, neue Perspektiven.

TEXT: ANDREA SCHMITS
BILDER: ANNE MORGENSTERN

Farbenfrohe Souvenirs: Diese Kleider erinnern Laura Münger und ihre Familie an die gemeinsame Zeit in der Demokratischen Republik Kongo.



Demokratische Republik Kongo

Fliessendes Wasser erst nach Mitternacht und ständige Stromausfälle: Für ihr Leben in der DR Kongo verzichtete Laura Münger aus dem Berner Jura auf viel Komfort. 2023 zogen sie und ihr Mann Jean mit ihren drei Söhnen Eli, Niyo und Kemiah nach Kasangulu. Dort hatte Laura Münger bereits 2014 die NGO Ekimeli mitgegründet und eine Schule aufgebaut. «Nach unserer Auswanderung bauten wir im Schulhof ein Basketballfeld, eine Bibliothek aus Plastikflaschen und wir gründeten eine Sicherheitsfirma», sagt Münger. Heute ist die Schule Ekimeli finan-

ziell autonom für den Alltagsbetrieb und zählt über 600 Schülerinnen und Schüler.

Nach acht Monaten entschied sich die Familie aber zur Rückkehr in die Schweiz – der Söhne wegen. «Homeschooling nach Schweizer Lehrplan und gleichzeitig die NGO voranzutreiben, war unmöglich.» Münger unterstützt die NGO nun aus der Ferne mit Know-how und Fundraising. «Und wer weiss: Vielleicht kehren wir eines Tages in die DR Kongo zurück.»

📍 ekimeli.com



Polen

Fünf Monate Warschau – diese Chance liess sich Tamara Konatar nicht entgehen, als sie 2024 durch ihr Studium an der ZHAW ein Austauschsemester in Polen machen konnte. «Ich war nervös», sagt die 23-Jährige. In Zürich lebt, studiert und arbeitet sie mit ihrer Zwillingsschwester. «In Warschau war ich für einmal «nur Tamara» – und nicht Teil eines Duos. Das war eine spannende Erfahrung.» In der polnischen Hauptstadt wohnte sie allein nahe der Uni. «Bald hatte ich eine Routine und

neue Freunde», sagt Konatar. Der Abschied fiel ihr entsprechend schwer.

Heute betreut sie im Private Banking der ZKB Schweizerinnen und Schweizer, die im Ausland leben. «Durch meine eigene Erfahrung kann ich besser nachvollziehen, was meine Kundinnen und Kunden beschäftigt», sagt Konatar. Sie kann sich gut vorstellen, erneut woanders zu leben. «Man sollte seine Komfortzone verlassen, wenn sich die Chance dazu ergibt.»

Mehr Welt sehen

Wir bleiben Ihre nahe Bank, wo auch immer Sie sind. Wir sind stolz, rund 4'000 Auslandschweizerinnen und -schweizer in über 147 Ländern zu unserer Kundschaft zählen zu dürfen. Planen auch Sie einen längeren Auslandsaufenthalt? Damit Ihr Neustart im Ausland reibungslos gelingt, sollten Sie Ihre Bankgeschäfte in der Schweiz frühzeitig organisieren. Ein spezialisiertes Team der ZKB begleitet Sie dabei. So können Sie unsere Produkte und Dienstleistungen auch aus der Ferne nutzen.

zkb.ch/auslandschweizer



Polnische Spezialitäten findet man im Delikatessengeschäft Kopernik in Zürich-Hottingen.

Für alle da



Als Universalbank versorgt die Zürcher Kantonalbank Private und Firmen mit vielfältigsten Leistungen – vom Alltagsbanking bis zum Asset Management. Im Interesse ihrer Kundschaft, aber auch des Kantons Zürich: Die breite Diversifikation ihrer Erlöse macht die ZKB robuster gegen Ertragsschwankungen in einzelnen Geschäftsfeldern. Deshalb treibt die ZKB sie stetig voran.

TEXT: RAHEL PERROT, SIMONA STALDER
ILLUSTRATION: IGOR BASTIDAS

Eine Bank für alle: Die Gründung der Zürcher Kantonalbank war die Antwort auf ein drängendes Bedürfnis jener Zeit. «Kleine und mittlere Unternehmen, Gewerbetreibende und Bauern hatten kaum Zugang zu Bankdienstleistungen. Diese Lücke sollte die ZKB schliessen», sagt Dr. Jörg Müller-Ganz, Präsident des Bankrats der Zürcher Kantonalbank. Seither hat sich Zürich von einem landwirtschaftlich geprägten Kanton zu einer der wirtschaftlich erfolgreichsten Regionen der Welt entwickelt – und die ZKB zur zweitgrössten Universalbank der Schweiz. Müller-Ganz: «In einer partnerschaftlichen Beziehung haben sich der Kanton und seine Bank in ihrer Entwicklung stets gegenseitig gestärkt.»

Heute vereint der Kanton Zürich die unterschiedlichsten Menschen und Unternehmen: vom Angestellten bis zur Millionärin, vom Ein-Frau-Betrieb bis zum internationalen Konzern. Die Vielfalt der finanziellen Bedürfnisse ist gross. «Mit dem breit gefächerten Angebot einer Universalbank können wir unseren gesetzlich verankerten Leistungsauftrag – die Menschen und Unternehmen im Kanton Zürich mit Bankdienstleistungen zu versorgen – am besten erfüllen», sagt Urs Baumann, CEO der Zürcher Kantonalbank.

Die ZKB ist die einzige Universalbank unter den 24 Schweizer Kantonalbanken, welche für alle Kundensegmente sämtliche Dienstleistungen anbieten kann. Neben den klassischen Disziplinen Zahlen und Sparen sowie Finanzierungen erbringt sie auch Dienstleistungen in den Bereichen Anlagen und Vermögensverwaltung sowie Handel und Kapitalmarkt (vgl. die schematische Darstellung auf Seite 18). Die ZKB beschäftigt im Kanton Zürich fast 6'300 Mitarbeitende in unterschiedlichsten, teilweise hoch spezialisierten Disziplinen. Als bedeutende Arbeitgeberin im Wirtschaftsraum Zürich konkurriert sie mit internationalen Finanzinstituten auf dem Schweizer Finanzplatz und mit führenden Technologieunternehmen um die besten Talente.

Alles aus einer Hand

Für die Kundinnen und Kunden der Zürcher Kantonalbank ist es von Vorteil, dass sie sämtliche Bankdienstleistungen aus einer Hand erhalten und von einer ganzheitlichen Betrachtung ihrer finanziellen Situation profitieren. Die Breite des Angebots ist jedoch auch im Interesse des Kantons Zürichs: Die Erlöse der ZKB speisen sich aus mehreren, sehr unterschiedlichen Geschäftsfeldern. Das macht die Bank robuster gegenüber marktbedingten Schwankungen in einzelnen Bereichen und trägt wesentlich zu ihrer finanziellen Stabilität bei. Als Träger haftet der Kanton Zürich mit der Staatsgarantie für die Verbindlichkeiten der Zürcher Kantonalbank, soweit deren eigene Mittel dafür nicht ausreichen (vorbehaltlich nachrangiger Anleihen). Im Gegenzug partizipieren der Kanton und seine Gemeinden jedes Jahr am Erfolg der Bank – 2024 mit 562 Millionen Franken. Insgesamt konnte die ZKB den Kanton Zürich und die Zürcher Gemeinden in den letzten zehn Jahren mit über 4 Milliarden Franken beteiligen.

Da sein – Universalbank ZKB

Von Zürich in die Welt

Neben einem vielfältigen Angebot setzt die ZKB auch auf geografische Diversifikation. In ihrem Heimatmarkt Zürich erreicht sie bei Privaten und Unternehmen eine Marktdurchdringung von rund 50 Prozent. Ausgewählte Produkte wie das ZKB Banking für Alltagsgeschäfte oder die digitale Vorsorgelösung frankly bietet sie schweizweit an. So lassen sich Skaleneffekte erzielen und die Preise wettbewerbsfähig halten. Auch im Private Banking und für Grossfirmen ist sie von Zürich aus schweizweit tätig, im Firmenkundengeschäft wird sie damit ihrer volkswirtschaftlichen Verantwortung gerecht.

Ausserhalb der Schweiz konzentriert sich die ZKB auf ausgewählte Geschäftsfelder. Im Private Banking bedient sie von Zürich aus ausgewählte ausländische Kernmärkte, insbesondere Deutschland. Im Rahmen ihres Leistungsauftrags betreut sie Auslandschweizerinnen und -schweizer in bestimmten Ländern. Zum Asset Management gehört die Swisscanto Fondsleitung in Luxemburg, dem führenden Standort für Fonds in Europa. Über deren Vertriebsbüros in Frankfurt, Mailand und Madrid wird in anderen europäischen Ländern eine umfassende Palette an Fonds mit Domizil Luxemburg angeboten.

«Der Kanton und seine Bank haben sich in ihrer Entwicklung stets gegenseitig gestärkt.»

Auch das Firmenkundengeschäft hat Bezüge zum Ausland: «Ein breites Angebot an Zahlungs- und Leistungsversicherungsprodukten im Bereich Handels- und Exportfinanzierung ist entscheidend, damit unsere Schweizer Kunden ihre international ausgerichteten Geschäftstransaktionen sicher und erfolgreich durchführen können», sagt CEO Baumann. Zu diesem Zweck pflegt die ZKB Beziehungen zu Korrespondenzbanken in rund 100 Ländern. Mitarbeitende in den ZKB-Repräsentanzen in São Paulo, Peking, Mumbai und Singapur beobachten die wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen in den von ihnen betreuten Regionen vor Ort.

Die breite Diversifikation von Angeboten und Märkten wird auch von den grossen Ratingagenturen, welche die Zürcher Kantonalbank mit AAA bzw. Aaa auszeichnen, positiv beurteilt. Auch ohne Staatsgarantie zählt die ZKB mit einem sehr guten Standalone-Rating zu den sichersten Banken weltweit.

Stetiger Austausch mit Kanton

«Geht es der Bank gut, geht es dem Kanton gut, und umgekehrt», bringt es Stefanie Huber auf den Punkt. Die GLP-Kantonsrätin präsidiert die Aufsichtskommission über die wirtschaftlichen Unternehmen (AWU) des Kantons Zürich. Die AWU überwacht unter anderem die Erfüllung des gesetzlichen

Das Geschäftsmodell der ZKB im Überblick

KUNDENSEGMENTE

**Privatkundinnen
und -kunden**

**Private-Banking-
Kundinnen
und -Kunden**

Firmenkunden

**Institutionelle
Kunden**

KERNGESCHÄFT



Zahlen und Sparen

Knapp die Hälfte der Zürcherinnen und Zürcher führt ein Konto bei der Zürcher Kantonalbank. Im ZKB Banking sind Konten, Karten sowie verschiedene persönliche und digitale Leistungen kostenlos. Die «ZKB inklusiv»-Pakete umfassen zusätzliche Leistungen wie Kreditkarten.



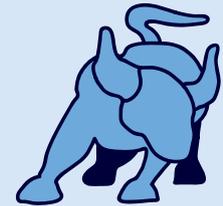
Finanzierungen

Mit Finanzierungen sind wir im Kanton Zürich führend. Bei Hypotheken legen wir grossen Wert auf Qualität. KMU versorgen wir zuverlässig mit Krediten – von der Unternehmensgründung bis zur Nachfolgeregelung. Schweizweit finanzieren wir grössere Unternehmen.



Anlegen und Vorsorgen

Wir bieten eine Vielzahl an Produkten und Lösungen für die Verwaltung von Vermögen an – von der Beratung über das Investitionsmanagement bis zum Aktien- und Obligationen-Research. Ausserdem sind wir die zweigrösste Asset Managerin der Schweiz.



Handel und Kapitalmarkt

In der Schweiz zählen wir zu den führenden Anbieterinnen im Handelsgeschäft – also im Handel mit Wertpapieren und Devisen – sowie bei Fremd- und Eigenkapitalmarkt-Dienstleistungen. Wir handeln nur im Zusammenhang mit Kundenaufträgen.

ERLÖSARTEN

Zinserlöse

**Kommissions- und
Dienstleistungserlöse**

Handelserlöse

Leistungsauftrags der Zürcher Kantonalbank. «Via Kantonsrat repräsentieren wir die Eigentümerschaft, also die Bürgerinnen und Bürger des Kantons sehr direkt», sagt Huber. Der Leistungsauftrag beinhaltet neben der Versorgung von Bevölkerung und Wirtschaft mit Bankdienstleistungen auch einen Beitrag zu Wirtschaftskraft und Lebensqualität im Kanton sowie die Förderung einer umweltverträglichen Entwicklung.

Als Steuerungs- und Aufsichtsorgan trifft sich die AWU mehrmals jährlich mit Vertreterinnen und Vertretern der ZKB, um aktuelle Themen zu besprechen. «Unsere Fragen werden von der ZKB stets umfassend beantwortet», sagt Huber. «Die Zusammenarbeit ist von Offenheit und Vertrauen geprägt.» Die AWU bereitet auch die Genehmigung der Jahresberichterstattung der ZKB zuhanden des Kantonsrats vor, indem sie Jahresrechnung, Geschäftsbericht und Nachhaltigkeitsbericht prüft. Huber: «Sämtliche Kapital- und Liquiditätskennzahlen der ZKB bewegen sich auf hohem Niveau und übertreffen die regulatorischen Vorgaben deutlich.»

Strategie des qualitativen Wachstums

Die finanzielle Robustheit der ZKB ist das Resultat einer langen Reihe von sorgfältig getroffenen strategischen Entscheiden, für die die Basis in den 1990er-Jahren gelegt wurde. Die damalige Immobilienkrise hatte verdeutlicht, wie riskant eine zu grosse Abhängigkeit von einem einzelnen Geschäftsbereich sein kann. Damals stammten 80 Prozent der Erträge der Bank aus dem Zinsgeschäft, heute sind es noch rund 50 Prozent. Unter der Leitung des damaligen CEO Paul Hasenfratz wurde die Diversifikation des Geschäftsmodells angestossen (siehe Kurzinterview auf Seite 19). Seine Nachfolger trieben sie konsequent voran und entwickelten sie weiter.

Zu den grossen Meilensteinen der Ertragsdiversifikation gehört etwa die Übernahme der Swisscanto Anlagestiftung im Jahr 2014. Die ZKB zählt damit heute zu den grössten Asset Managern der Schweiz und verwaltet ein Kundenvermögen von

über 300 Milliarden Schweizer Franken. Ein Fokus liegt auf nachhaltigen Anlagen und Vorsorgelösungen – ein Segment, das angesichts der demografischen Entwicklung und eines steigenden Umweltbewusstseins kontinuierlich wächst.

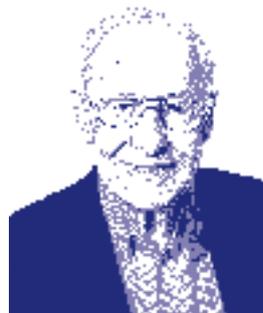
Auch heute setzt die ZKB die Diversifikationsstrategie konsequent fort: «Wir verfolgen eine auf Kontinuität, Sicherheit, Stabilität und Diversifikation ausgerichtete Geschäftspolitik. Dabei setzen wir auf verantwortungsvolles qualitatives Wachstum», sagt CEO Baumann. Im Zentrum stehen drei Stossrichtungen: Die erste fokussiert auf das Kerngeschäft im Wirtschaftsraum Zürich. Hier will die ZKB ihre Position in allen Kundensegmenten weiter ausbauen. Die zweite Stossrichtung zielt auf die Stärkung ihrer nationalen Position. Hier will sie ihren digitalen Angeboten – dem kostenlosen ZKB Banking und der Anlagelösung frankly – zu mehr Reichweite verhelfen und generell ihre Dienstleistungen für vermögende Privatkundinnen und -kunden, Grossun-

«Unsere Geschäftspolitik ist auf Kontinuität, Sicherheit, Stabilität und Diversifikation ausgerichtet.»

ternehmen und institutionelle Kunden bekannter machen. Die dritte Stossrichtung legt den Fokus auf internationale Chancen im Asset Management, im Private Banking und bei internationalen Finanzinstituten. Bankpräsident Müller-Ganz: «Diese wichtigen Schritte zur weiteren Ertrags- und Risiko-diversifikation bringen zum Ausdruck, wie sehr wir uns unserer Verantwortung gegenüber dem Kanton Zürich und der Zürcher Bevölkerung bewusst sind. Wir wollen weiterhin gemeinsam wachsen und auch in Zukunft unseren Beitrag zu einem prosperierenden Kanton Zürich zuverlässig leisten.»

3 FRAGEN AN

Paul Hasenfratz



Von 1992 bis 2002 CEO der Zürcher Kantonalbank

Wie war die wirtschaftliche Lage, als Sie 1992 die ZKB als CEO übernahmen?

Die weltweite Immobilienkrise sorgte für ein grosses Bankensterben, die Kantonalbanken von Solothurn und Appenzell-Ausserrhoden überlebten nicht. Auch wir mussten damals hohe Rückstellungen vornehmen. Die Gewinnausschüttung an den Kanton konnten wir aber immer gewährleisten. Die Krise zeigte uns jedoch schonungslos auf, wie stark wir vom Hypothekengeschäft abhängig waren.

Das haben Sie danach geändert. Mit welchen konkreten Massnahmen?

1995 stellten wir die ZKB komplett neu auf. Wichtig waren dabei drei Massnahmen: erstens die Straffung der Organisation, was leider auch einen Personalabbau bedeutete. Zweitens richteten wir unsere Organisationsstruktur noch konsequenter auf die Kundenbedürfnisse aus, und drittens diversifizierten wir unsere Bankdienstleistungen mit dem Ausbau der Anlageberatung, der Vermögensverwaltung und des Wertpapierhandels.

Wie hat sich die ZKB seit Ihrer Zeit als CEO verändert?

Ich übergab die ZKB 2002 mit dem bis dahin höchsten Jahresgewinn von 339 Millionen Franken an meinen Nachfolger. Heute erwirtschaftet die ZKB einen dreieinhalbmal höheren Gewinn. Nach der UBS ist sie die zweitgrösste Universalbank der Schweiz und systemrelevant. Ich freue mich sehr zu sehen, wie dynamisch die Bank heute unterwegs ist. Trotzdem hat sie sich die Nähe zu den Menschen und Unternehmen im Kanton Zürich und ihre Authentizität bewahrt.



**«Unser Auftrag
ist es, ins Risiko
zu gehen»**

Pinar Karabulut und Rafael Sanchez wollen als neue Co-Intendanz des Schauspielhauses Zürich Gespräche lancieren, neue Blickwinkel auf Stücke anbieten, Experimente wagen und hier und da ein dionysisches Lebensgefühl vermitteln.

INTERVIEW: PATRICK STEINEMANN
BILD: PHILIP FROWEIN

Als Theaterschaffende sind Sie Reisende in verschiedenen Räumen. Was bedeutet es für Sie, da zu sein in einer bestimmten Stadt oder auf einer bestimmten Bühne?

Karabulut: Als Regisseurin war ich jahrelang viel unterwegs, aber oft nicht wirklich lange an einem Ort. Als Reisende musste ich verschiedene Strategien entwickeln, um anzukommen. Das ist immer verbunden mit Vorfreude, doch auch mit etwas Angst. Im Fall von Zürich ist diese Angst aber eine positive, schliesslich habe ich mir die Stadt ja ausgesucht und mag sie sehr. Für eine längere Zeit an einem Ort zu sein, ist für mich eine neue Situation, auf die ich mich sehr freue.

Sanchez: Ich brauche immer sehr lange, bis ich an einem Ort ankomme und mich an eine Stadt gewöhnt habe. Dass ich jetzt über eine längere Zeit meine Energie in denselben Ort stecken kann, ist für mich aussergewöhnlich, ja ein Luxus. In Zürich kommt dazu: Es ist für mich auch eine Rückkehr an einen Ort, an dem ich bereits einige Jahre gearbeitet habe.

Nun ist Ihr «Da» hier in Zürich: Sind Sie schon in einen Dialog getreten mit der Stadt?

Karabulut: In den zwei Jahren, seit unser Engagement fixiert wurde, haben wir bereits sehr viele spannende Gespräche geführt über Kunst und Kultur, doch auch über die Gesellschaft und ihre Vorstellungen und Ansichten. Die Zürcherinnen und Zürcher haben sicher gewisse Ansprüche ans Theaterprogramm, das macht unsere Arbeit gerade interessant.

Sanchez: Ja, diese Ansprüche des Publikums sind spürbar. Das rührt auch daher, dass Zürich eine Kunst- und Kulturstadt mit einem sehr vielfältigen Angebot ist. Wir haben Respekt vor dem Zürcher Publikum, spüren aber auch ein wohlwollendes Interesse uns gegenüber.

Was ist in Zürich anders als in anderen Städten, in denen Sie schon gearbeitet haben?

Sanchez: Zürich ist eine sehr ordentliche Stadt, in der alles funktioniert und jeden Morgen die Putzmaschine durchfährt – das unterscheidet sie von gewissen deutschen Städten. Die Zür-

cherinnen und Zürcher leben auch sehr strukturiert und geplant, zumindest unter der Woche. Zu wünschen wäre es, dass die Stadt nicht in einem allzu kontrollierten Rhythmus verharrt, sondern auch einmal etwas aus sich herauskommt – nicht nur am Wochenende, wenn irgendwo ein Fest stattfindet. Es ist, wie ich finde, auch die Aufgabe des Theaters, Freiräume aufzuzeigen, Lücken aufzumachen und hier und da ein dionysisches Lebensgefühl zu vermitteln.

«Mit unserem Programm präsentieren wir einen Blumenstraus. Dieser Strauss muss aber nicht allen als Ganzes gefallen.»

Wie werden die Zuschauerinnen und Zuschauer in Zürich spüren, dass Sie beide jetzt da sind?

Karabulut: Uns ist es sehr wichtig, dass wir ansprechbar sind, dass wir nahbar sind und unmittelbar. Einen ersten Schritt in diese Richtung haben wir unternommen bei der Spielzeitpräsentation für unser Abo-Publikum. Zudem haben wir einen offenen Brief als Zeitungsbeilage publiziert – eine weitere Einladung, mit uns ins Gespräch zu kommen.

Sanchez: Mit unserem Programm sprechen wir eine Einladung aus an die Zürcherinnen und Zürcher und präsentieren quasi einen Blumenstraus. Weil unser Publikum sehr divers ist, muss dieser Strauss aber nicht allen als Ganzes gefallen. Wenn jemand die Magnolien darin nicht mag, beachtet er sie halt nicht. Unser Anspruch ist es, für jede und jeden etwas im Angebot zu haben. Bei unserer Planung versuchen wir zudem immer, die Stücke aus verschiedenen Perspektiven anzuschauen, quasi wie beim Optiker, bei dem man beim Ausprobieren der Gläser verschiedenste Linsen vorgesetzt bekommt. Und so soll auch unser Publikum aus verschiedenen Blickwinkeln auf die präsentierten Stücke und Kunstwerke schauen können.

Sie amten als Co-Intendantin und Co-Intendant: Sind Sie ein durchweg eingespieltes Team oder gibt es auch Reibungen im kreativen Schaffensprozess?

Karabulut: Wir haben den Vorteil, uns schon lange zu kennen. Unser Engagement ist also keine Zwangsehe und wir wurden auch nicht vom Verwaltungsrat verkuppelt. Wir wissen, wie der andere tickt, können uns gegenseitig unterstützen, einander aber auch den Ball zu spielen.

Sanchez: Das bedeutet allerdings meist nicht weniger Arbeit, sondern mehr. Wir gehen die Themen öfter durch und gucken viel genauer auf einzelne Dinge. Da wir uns nicht als singuläre Genies verstehen, entscheiden wir auch nicht aus einer Laune heraus. Trotzdem wollen wir unsere unterschiedlichen Handschriften bewahren. Das ist für uns wie für das Ensemble interessant und hoffentlich auch für das Publikum eine Bereicherung.

Karabulut: Mit diesem Mehr an Kommunikation wollen wir auch mehr Transparenz und Offenheit schaffen. Wir fusionieren unsere unterschiedlichen Expertisen mit den Kompetenzen der teilweise langjährigen Mitarbeitenden des Schauspielhauses und wollen so eine neue, spannende Schichtung schaffen.

Die Hauptakteure Ihrer Inszenierungen sind aber letztlich die Mitglieder Ihres Ensembles.

Sanchez: Von unseren Schauspielerinnen und Schauspielern hängen wir tatsächlich am meisten ab. Deshalb gilt unsere grösste Leidenschaft auch der Probebühne. Mit unserem Ensemble wollen wir Stoffe interpretieren und Neues erfinden. Diese Menschen sollen unseren Zuschauerinnen und Zuschauern Zugang verschaffen zu komplizierten Thematiken. Und je näher das Ensemble beim Publikum ist, umso mehr können wir auch riskieren ...

Karabulut: ... Etwa beim dreiteiligen Stück «Stützliwösch Supertrans», wenn wir das Ensemble mit jungen Nachwuchskräften bei der Regie, beim Bühnenbild oder bei den Kostümen zusammenwirken lassen. Wir wollen unter anderem auch einem experimentellen Raum zur Entstehung verhelfen, in dem die junge Generation ihr Verständnis kollektiven Arbeitens zeigen kann.

Experimente auf der Bühne, Erwartungen vor der Bühne, ein komplexer Betrieb hinter der Bühne: Als Intendantin und Intendant haben Sie so einige Herausforderungen zu meistern.

Sanchez: Das ist in der Tat aufregend und eine grosse Verantwortung. Eine Garantie, dass immer alles klappt, gibt es nicht. Unser Auftrag ist es aber, ins Risiko zu gehen. Das beginnt schon damit, unserem Publikum auch unsere persönlichen Interessen zu präsentieren. Der schon

ins Bild geführte Blumenstrauß muss auch uns gefallen – und wir wollen keine billigen Tulpen verkaufen.

Karabulut: Zur Verantwortung kommt das Vertrauen, das in uns gesetzt wird: Einzelne Mitglieder unseres Schauspielensembles ziehen extra wegen uns nach Zürich und nehmen dafür einiges auf sich. Natürlich möchten wir dieses Vertrauen nicht enttäuschen.

«Wir wissen, wie der andere tickt, können uns gegenseitig unterstützen, einander aber auch den Ball zuspiesen.»

Der Zuspruch des Publikums ist ein bestimmender Faktor bei Ihrer Arbeit. Wie gehen Sie damit um?

Karabulut: Auch ich komme nochmals auf den Blumenstrauß zurück: Ob dieser dann auch in die Vase gestellt wird, das wissen wir erst am Ende der Spielzeit. Was uns hilft, ist, dass es «das Publikum» so nicht gibt. Jede Theaterliebhaberin und jeder Theaterliebhaber vereint verschiedene Interessen in sich. So kann auch jede und jeder seine persönlichen Highlights herauspicken. Dass dann mal eine 20-jährige ZHdK-Studentin neben einem 80-jährigen Rentner in der Zuschauerreihe sitzt und sich mit ihm über das Stück austauschen kann, macht die Kraft des Theaters aus. Fremde Menschen mit dem gleichen Humor kennenlernen und zusammen lachen – das ist Theater! Und ich bin überzeugt, dass das auch durch unser Programm passieren kann.

Lesen Sie eine erweiterte Version dieses Interviews auf unserem Blog:
🔗 zkb.ch/zh

Mehr Kulturgenuß

Das Schauspielhaus Zürich ist das grösste Sprechtheater und eine der wichtigsten Kulturinstitutionen der Schweiz. Mit dem Pfauen und dem Schiffbau verfügt es über zwei Häuser mit grosser Ausstrahlung. Die Zürcher Kantonalbank ist Hauptsponsorin des Schauspielhauses und bietet ihren Kundinnen und Kunden eine Vergünstigung auf Tickets von 20 Prozent an.

🔗 zkb.ch/schauspielhaus

HEISSE PFANNEN, COOLE DEALS MIT 20% AUFS GESAMTE SORTIMENT*



MIT GUTSCHEINCODE **KR20-ZHMA**



Gültig vom 29.08.2025 bis 31.12.2025

JETZT EINKAUFEN

* Ausgenommen Reparaturen, Dienstleistungen und Geschenkkarten, nicht kumulierbar mit anderen Rabatten.

Einander beistehen

Im Kanton Zürich steigt die Zahl der Massnahmen des Kindes- und Erwachsenenschutzes – auch wegen der höheren Lebenserwartung. Ein Expertenteam der ZKB unterstützt die Betroffenen und ihre Beistandspersonen einfühlsam und kompetent.

TEXT: SIMONA STALDER
ILLUSTRATION: ZAC FAY

Selbstbestimmung im Zentrum

Das Kindes- und Erwachsenenschutzrecht (KESR) ist im Schweizerischen Zivilgesetzbuch (ZGB) geregelt. Die heute gültige Fassung ist seit 2013 in Kraft. Das KESR stellt das Wohl und den Schutz sowie die Autonomie der von einer Beistandschaft betroffenen Person ins Zentrum. Es gilt: So viel Begleitung wie nötig, so wenig wie möglich. Die Massnahmen sind individualisierbar und berücksichtigen die spezifischen Bedürfnisse der betroffenen Person. Im Kanton Zürich lebten Ende 2024 8'449 Kinder und Jugendliche mit einer Beistandschaft. Dies entspricht rund 3 Prozent der minderjährigen Bevölkerung. Bei den Erwachsenen waren es 15'470 Personen, das entspricht 1,2 Prozent der volljährigen Bevölkerung. In rund drei Viertel der Fälle sind Berufsbeistandspersonen für die Umsetzung der Massnahmen zuständig. In einem Viertel der Fälle sind es private Beistandspersonen wie Angehörige oder Bekannte.

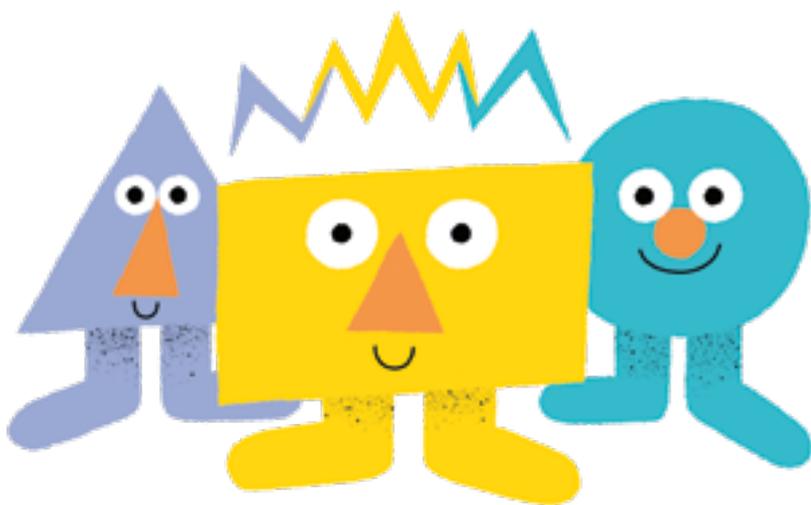


Vielseitig und anspruchsvoll

Je nach Situation kann eine Beistandschaft bis zu drei Bereiche umfassen: die Personensorge, den Rechtsverkehr und die Vermögenssorge. Die Personensorge betrifft das körperliche, geistige und seelische Wohl der Person und den Schutz ihrer Persönlichkeit. Es geht um Gesundheit, soziale Kontakte oder die Wohnsituation. Der Rechtsverkehr deckt die rechtliche Vertretung der Person ab, etwa beim Abschluss von Verträgen oder gegenüber Ämtern und Behörden. Die Vermögenssorge schliesslich betrifft finanzielle Aspekte. Die Beistandsperson stellt sicher, dass ausreichend finanzielle Mittel für den Lebensunterhalt vorhanden sind, kümmert sich um die Begleichung laufender Rechnungen und schützt das Vermögen vor Verlust und Missbrauch. Dabei hält sie sich an die Verordnung über die Vermögensverwaltung im Rahmen einer Beistandschaft oder Vormundschaft (VBVV) und legt der Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde (KESB) regelmässig einen Bericht über ihre Tätigkeit vor. Beistandspersonen decken also ein sehr breites sowie fachlich und rechtlich anspruchsvolles Aufgabenspektrum ab.

Kompetent und effizient

«Besteht eine Beistandschaft, haben wir als Bank zwei Kundinnen beziehungsweise Kunden: die von der Massnahme betroffene Person und die Beistandsperson», sagt Carlo Cucchia, Leiter der Fachstelle Beistandschaften der ZKB. Sein Team bündelt die Expertise rund um das KESR innerhalb der Bank. «Unser Anspruch ist es, die betroffene Person beim Ausüben ihrer finanziellen Autonomie so weit wie möglich zu unterstützen», sagt Cucchia. Häufig bestehe etwa ein Konto in eigener Verwaltung, über das die Person frei verfügen könne. Den Beistandspersonen sind Cucchia und sein Team verlässliche Partner bei der Vermögenssorge. Eine aktuelle Befragung der ZKB von knapp 140 Berufsbeistandspersonen aus dem Kanton Zürich ergab, dass viele Befragte insbesondere die Vermögensverwaltung als komplex und aufwendig erleben. An der ZKB schätzen sie vor allem die unkomplizierte und effiziente Zusammenarbeit sowie die hohe Fachkompetenz. Cucchia: «Wir wollen es den Beistandspersonen so einfach wie möglich machen. Deshalb haben wir beispielsweise einen Fonds geschaffen, der die Vorgaben der VBVV für Anlagen von Vermögensteilen erfüllt, die über die Sicherung des gewöhnlichen Lebensunterhalts hinausgehen.»



Vorausschauen und gestalten

Sie möchten für den Fall, dass bei Ihnen eine Beistandschaft nötig wird, vorsorgen? Dann sollten Sie einen Vorsorgeauftrag errichten. Darin legen Sie fest, wer Sie im Falle einer Urteilsunfähigkeit vertreten darf. Es ist möglich, Personensorge, Rechtsverkehr und Vermögenssorge auf verschiedene Personen aufzuteilen. Fragen Sie die Personen vorab, ob sie bereit wären, den Vorsorgeauftrag zu übernehmen. Sagen Sie ihnen auch, was Ihnen wichtig ist, etwa bei der Personensorge. Achten Sie darauf, dass der Vorsorgeauftrag formal korrekt abgefasst ist, und hinterlegen Sie ihn am besten bei der KESB. Falls eine erwachsenenschutzrechtliche Massnahme nötig wird, prüft diese das Dokument und setzt es offiziell in Kraft. Falls eine Person Sie als vorsorgebeauftragte Person einsetzen möchte, sollten Sie sich überlegen, ob Sie zeitlich und fachlich in der Lage sind, die Aufgabe zu übernehmen, und ob Sie bereit sind, die damit verbundene Verantwortung zu tragen.

📍 zkb.ch/vorsorgeauftrag

Mehr Unterstützung

Die Fachstelle Beistandschaften der ZKB berät und betreut Kundinnen und Kunden mit einer Kindes- oder erwachsenenschutzrechtlichen Massnahme sowie deren Beistände und Vormunde. Sie bildet innerhalb der ZKB die Kompetenzstelle für Fragen rund um den Kindes- und Erwachsenenschutz und stellt sicher, dass Massnahmen bankseitig korrekt umgesetzt werden.

📍 zkb.ch/beistandschaften

VERLAUFEN IN ...

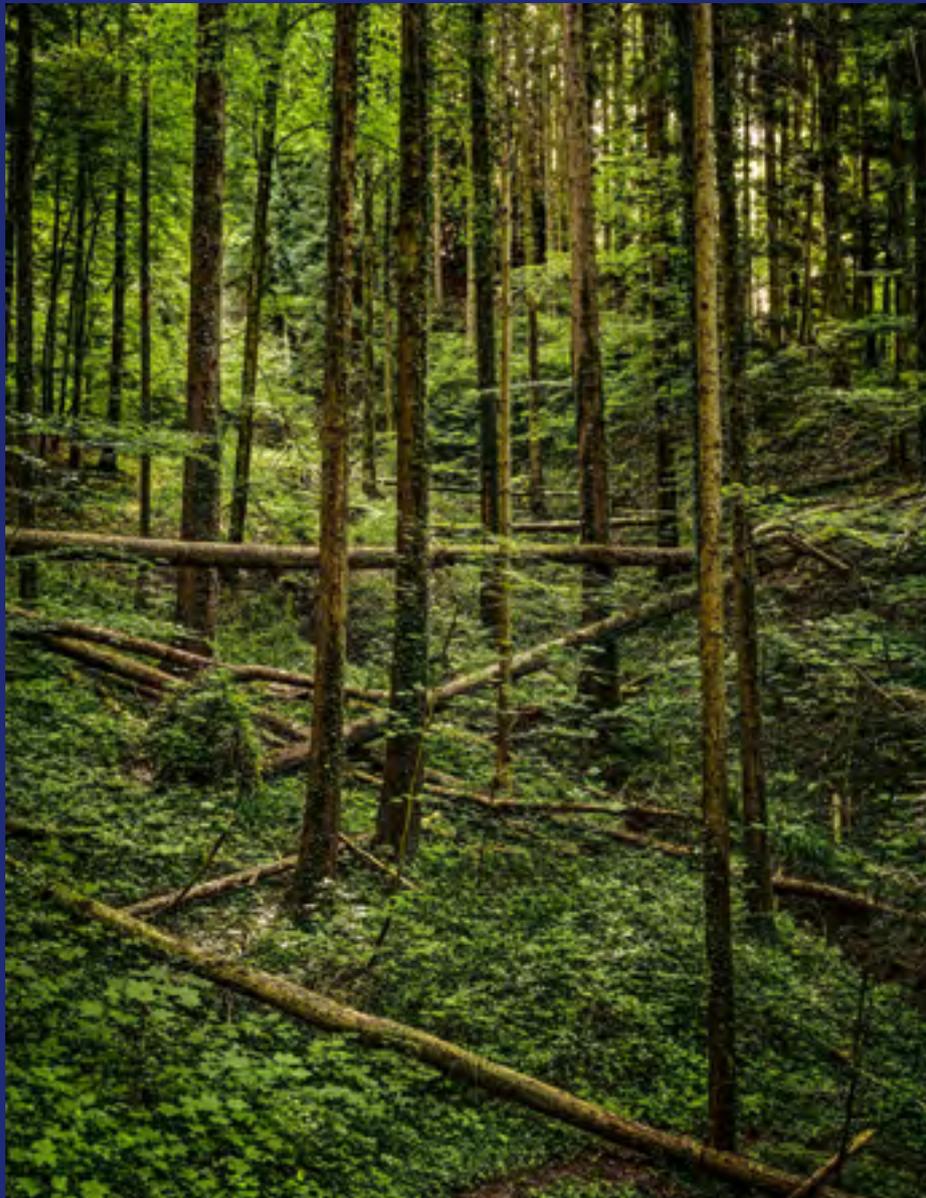
Au-Zimmerberg-Sihlwald

TEXT: SIMONA STALDER
BILD: MARKUS BÜHLER

Mit der Via Natura entsteht bis 2026 ein einzigartiger Rundwanderweg, der auf über 200 Kilometern die schönsten Naturräume des Kantons Zürich verbindet. Am 28. September 2025 wird – anlässlich des Wildnistags im Wildnis-park Sihlwald – die vierte Etappe eröffnet, welche die Naturstation Silberweide in Mönchaltorf mit dem Wildnispark Sihlwald verbindet. Das letzte Teilstück der Etappe am linken Zürichseeufer beginnt auf der Halbinsel Au bei Wädens-

wil – hier soll bis 2027 ein weiteres Naturzentrum zum Thema Wasser entstehen – und führt nach Horgen. Dort folgt die Route dem Tobelweg entlang des Aabachs. Besonders an warmen Tagen bietet dieses Wegstück mit seinem kühlen Schatten eine willkommene Erfrischung. Das landschaftliche Highlight ist ein grosser Wasserfall, bei dem Grillstelle und Sitzmöglichkeiten zur Rast einladen. Kurz nach dem Wasserfall führt die Wanderung aus dem

Tobel hinaus, über die Autobahn hinweg und erneut in den Wald hinein – diesmal mit dem Ziel Horgner Bergweihen. Hier lässt sich in aller Ruhe die Natur beobachten, besonders frühmorgens. Anschliessend verläuft der Weg geradeaus Richtung Sihlwald. Den Abschluss bildet der Walderlebnispfad des Wildnis-parks – ein familienfreundlicher Pfad, der spielerisch Wissen über den Wald vermittelt und die vierte Etappe der Via Natura abschliesst.



ZAHLEN
UND FAKTEN

350
Meter Aufstieg

270
Meter Abstieg

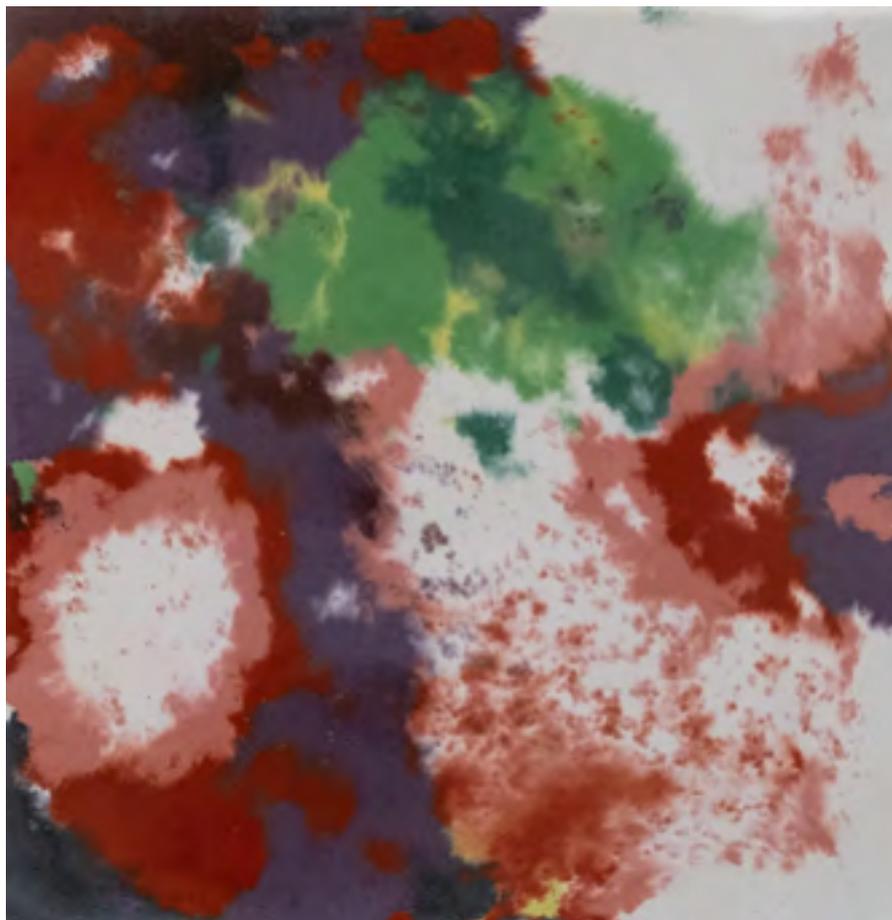
3,3
Stunden

12,5
Kilometer

Mehr Wanderlust

Die Via Natura ist ein Projekt des Vereins Zürcher Wanderwege, dessen Hauptsponsorin die ZKB ist. Aus dieser Partnerschaft resultiert unter anderem jedes Jahr ein Wanderprogramm, das über 50 geführte Wanderungen und Routenvorschläge umfasst.

zkb.ch/wanderprogramm



Christoph Haerle,
Betontafel 48, 2023,
Beton, pigmentiert,
poliert, 55 x 55 x 5 cm

KUNSTPAUSE

Gewichtiger Beton

Wir kommen nicht drum herum, ständig zu gewichten, findet Christoph Haerle.

TEXT: MARKUS WANDERL

Christoph Haerles Arbeiten mit Beton gehen Nagellackzeichnungen voraus. Nagellackfarben sind irisierend – und wen würde dieses optische Phänomen unberührt lassen, das Oberflächen je nach Perspektive in anderen Farben erscheinen lässt? Berühren dürfen Sie gern einmal «Ganymeds Schwester», jenen von Haerle geschaffenen und dann so benannten Brunnen am General-Guisan-Quai. Nur einige Schritte weg vom Zürichsee befindet sich diese tonnenschwere, rosafarbene und mehr als mannshohe Schale aus eingefärbtem Beton, die mit Wasser gefüllt ist, welches das Rund leicht überfließt. Stabil ist sie dort aufgestellt, was zur Frage führen kann, wie etwas richtig zu gewichten ist; seit je beschäftigt dies Haerle. Doch Gewicht ist nicht nur eine physikalische Grösse – auch eine psychologische; so oder so ergibt sich in der Kunst

daraus manchmal ein Schweben – siehe Kantonsschule Oerlikon: Nur ein gespanntes Stahlseil hält dort die Betonquader an jener Gebäudewand. Und natürlich ging auch jener 60 Meter langen und fünf Meter hohen Mauer aus eingefärbtem Beton eingangs des Bürgerspitals Solothurn eine Nagellackskizze voran; Haerle wählte fünf Betonfarben, berechnete, welche Farbfüllung wann zu verwenden sei; 2'000 Einfüllbewegungen wurden es, verteilt auf vier Tage im Abstand von zwei Wochen; die Koordination vieler verschiedener Pumpfahrzeuge und Mischer und übereinandergreifender Pumpschläuche, Haerle dirigierte alles mit Helm. Doch ist er ebenso froh um die Werkgruppe der Betontafeln, ein kleineres Format, das feineres und freieres Arbeiten zulässt. Die Nagellackskizze vorab, dann gibt er den eingefärbten Beton in die Schale. Weil das Ergebnis

zufälliger ist, findet sich die Frage des Gewichts hier ausgedehnt hin zur Frage des Aushaltens. Haerle sagt, er könne gut aushalten.

Über den Bildhauer und Architekten Christoph Haerle (67) ist soeben eine Monografie erschienen. Sie umfasst über 40 Jahre künstlerisches Schaffen. Christoph Haerle. 228 Seiten. Hardcover. Mit Farbabbildungen. ISBN 978-3-906191-22-5. CHF 58.–

Mehr Kunstgenuss

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.

Die eigenen vier Wände verkaufen



Der Verkauf des Eigenheims ist ein längeres Projekt. Mit einer guten Vorbereitung und professioneller Unterstützung kommt man schneller ans Ziel.

TEXT: RALPH HOFBAUER
ILLUSTRATION: IGOR BASTIDAS

Gute Vorbereitung ist alles

Die eigenen vier Wände sind immer mit Emotionen verbunden. Nicht nur die Eigentümer, auch die Kinder und Enkelkinder haben oft eine starke Bindung zum Eigenheim. Um Enttäuschungen oder Konflikte zu vermeiden, sollte der Verkauf deshalb frühzeitig in der Familie oder der Erben-gemeinschaft besprochen werden.

Verkaufen oder vermieten?

Soll das Eigenheim in der Familie bleiben, ist die nächste Generation aber noch zu jung für die Übernahme, kann die Vermietung eine Zwischenlösung sein. Wer das Objekt als Einkommensquelle nutzen möchte, muss sich jedoch bewusst sein: Die Unterhaltskosten schlucken einen grossen Teil der Mieteinnahmen. Hinzu kommt oft ein hoher Aufwand – etwa durch häufige Mieterwechsel.

In die Entscheidung sollte man auch die steuerlichen Auswirkungen einbeziehen: Während Mieteinnahmen über das Einkommen versteuert werden, kann beim Verkauf die Grundstücksgewinnsteuer ins Gewicht fallen. Zudem ist mit einer Vorfälligkeitsentschädigung zu rechnen, wenn die Hypothek vor Ende der vertraglichen Laufzeit gekündigt wird.

Papierkram braucht Zeit

Ist der Verkauf beschlossen, sind die nötigen Dokumente zu organisieren – von Investitionsbelegen und Plänen über den Grundbuchauszug bis hin zum Sicherheitsnachweis für die Elektroinstallationen – und das kann dauern. Auch die Vorsorgesituation sollte man im Vorfeld eingehend prüfen. Damit nach dem Verkauf der Umzug ins neue Zuhause reibungslos klappt, muss man sich zudem frühzeitig Gedanken zum Ersatzobjekt machen.

Haben Sie an alles gedacht?

- ➔ Verkauf mit der Familie besprechen
- ➔ Steuer- und Hypothekensituation prüfen
- ➔ Vorsorgesituation anschauen
- ➔ Dokumente zusammenstellen
- ➔ Ersatzobjekt bestimmen: Miete oder Kauf?



Vivien Engler
Leiterin Immobilienverkauf ZKB

Was ist vor dem Verkauf zu bedenken?

Der Verkauf des Eigenheims ist ein emotionales Vorhaben und das Loslassen fällt oft schwer. Auch der administrative Aufwand ist nicht zu unterschätzen – man muss zahlreiche Dokumente organisieren und der Verkaufsprozess dauert mehrere Monate. Dabei sind immer wieder komplexe finanzielle, steuerliche und rechtliche Fragen zu beantworten.

Lässt sich das alles allein stemmen?

Grundsätzlich ja, wenn man sich genug Zeit nimmt, sich damit zu befassen, und Freude daran hat, seine Liegenschaft zu präsentieren. Bei der Preisfindung und der Vermarktung ist die Erfahrung von Profis jedoch Gold wert. Durch ihre neutrale Position verhandeln Makler auch sachlicher. Macht man das selbst, stehen oft die Emotionen im Weg. Eine Maklerin kann zudem beurteilen, ob vor dem Verkauf noch Instandstellungen sinnvoll sind, um die Vermarktung zu begünstigen.

Was zeichnet eine gute Maklerin aus?

Lokale Marktkenntnisse sind zentral. Da in der Verhandlung Entscheidungen rasch getroffen werden müssen, ist auch eine gute Erreichbarkeit wichtig. Referenzen helfen bei der Auswahl, aber auch das Bauchgefühl muss stimmen. Man sollte der Person voll und ganz vertrauen können, ihr dann aber auch die Freiheit geben, das Beste aus dem Objekt rauszuholen.

«Am Ende entscheiden die Fakten über den Preis»

Der Wert einer Immobilie lässt sich vermeintlich leicht ermitteln, schliesslich stehen dafür zahlreiche Online-Rechner zur Verfügung. Die Resultate sind jedoch mit Vorsicht zu geniessen: «Für eine erste Preisvorstellung ist das nützlich, doch um einen realistischen Verkaufspreis zu definieren, braucht es Erfahrung und Markt-Know-how», sagt Vivien Engler, Leiterin Immobilienverkauf bei der Zürcher Kantonalbank.

Verschiedenste Faktoren beeinflussen den Wert – unter anderem die Lage, die Aussicht, die Architektur und der Zustand. Das Team von Vivien Engler nimmt alle relevanten Aspekte unter die Lupe. «Wir besichtigen die Liegenschaft, nehmen Rücksprache mit unserer Bewertungsabteilung und beziehen Vergleichswerte von früheren Verkäufen mit ein. Zudem schauen wir, mit welchen Objekten man sich gerade in Konkurrenz um Käufer befindet», erklärt die Expertin.

Der Markt macht den Preis

Bei der Ausschreibung ist das Objekt im besten Licht zu präsentieren. Neben professionellen Fotos erhöht eine umfassende Verkaufsdokumentation die Erfolgchancen. «Bilder wecken Emotionen, doch am Schluss entscheiden die Fakten, ob der gewünschte Preis gezahlt wird», betont Vivien Engler.

In der Verhandlung zeigt sich, wie realistisch die Preisvorstellungen sind: Während Eigentümer von weniger attraktiven Objekten ihre Erwartungen oft nach unten korrigieren müssen, treibt bei Immobilien an begehrter Lage der Wettstreit unter den Interessenten den Preis in die Höhe.

In der heissen Phase muss es schnell gehen

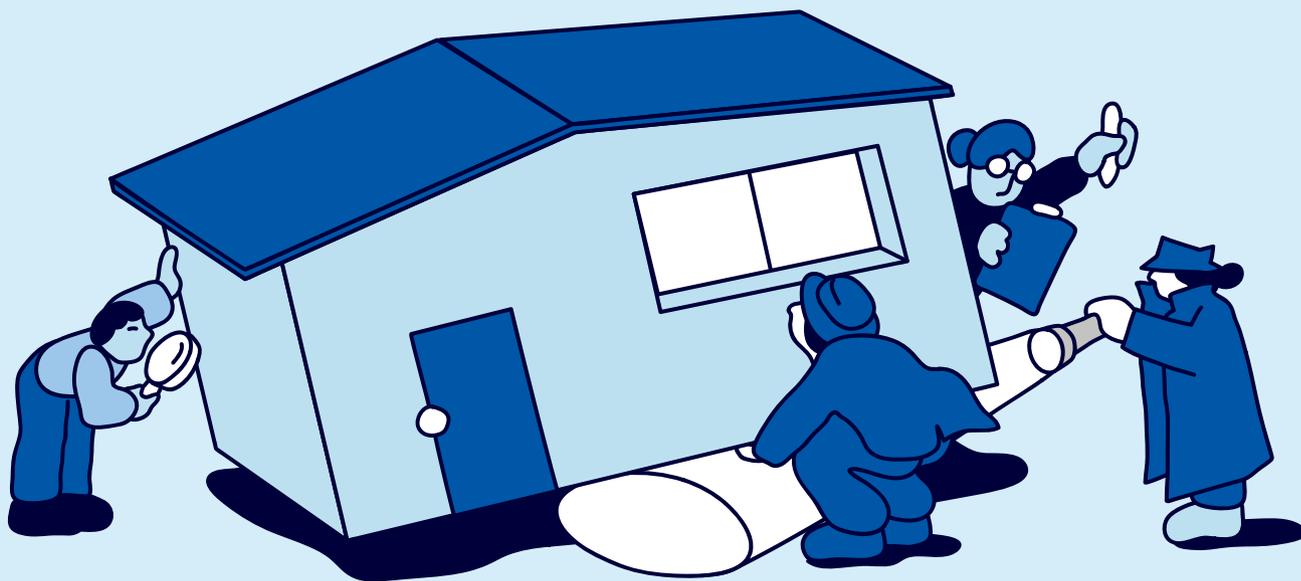
Da täglich neue Objekte auf den Markt kommen, kann sich die Verhandlungssituation schnell verändern. Gefällt einem Interessenten eine andere Immobilie besser, besteht die Gefahr, dass der Verkauf platzt. «Rasch Verbindlichkeit für beide Seiten zu schaffen, ist ein wichtiger Teil unserer Aufgabe», sagt die Immobilienexpertin.

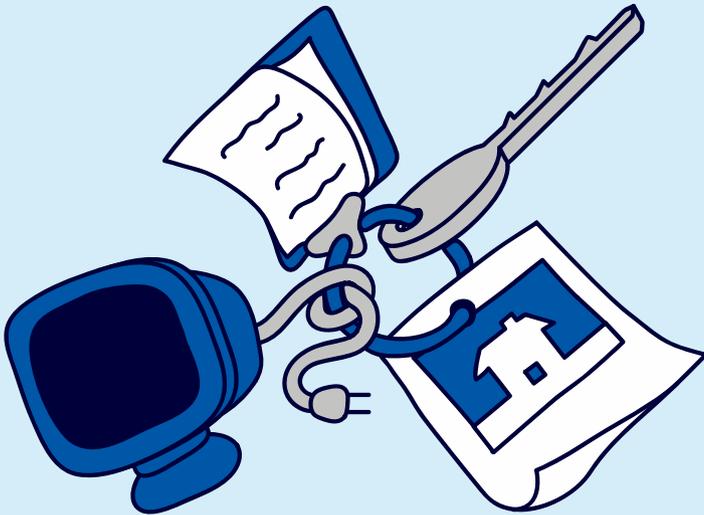
Um sicherzustellen, dass sich der Käufer die Liegenschaft leisten kann, sollte man bereits in der Angebotsphase einen Finanzierungsnachweis der Bank verlangen. Bei der Beurkundung des Kaufvertrags ist ein unwiderrufliches Zahlungsverprechen vorzulegen. «Dieses Zug-um-Zug-System bringt für beide Seiten grösstmögliche Sicherheit in der Transaktion», so Engler.

Nach Vertragsabschluss geht es um die Auflösung der Hypothek – oder deren Übertragung an den Käufer – sowie die Abwicklung der Grundstücksgewinnsteuer. Wer innerhalb von zwei Jahren eine neue Immobilie erwirbt, kann diese Steuer aufschieben. Bei der Suche nach einem Ersatzobjekt ist das Timing oft eine Herausforderung. «Sind sich beide Parteien einig, findet sich meist eine Lösung», weiss Vivien Engler. «Häufig können die Verkäufer noch einige Monate im alten Objekt bleiben.»

Die Zürcher Kantonalbank unterstützt Kundinnen und Kunden im gesamten Immobilienverkaufsprozess – von der Preisfindung und der Erstellung der Verkaufsdokumentation über die Vermarktung und Verhandlung bis hin zur Abwicklung des Verkaufs.

📍 zkb.ch/immobilien-dienstleistungen





Drei Tipps: Das Objekt richtig bewerben

- 1 Professionelle Fotos**
Gute Bilder sind wichtig, doch weniger ist mehr. Die Bilder sollen neugierig machen und müssen nicht jeden Winkel zeigen. Spezielle Aus- oder Umbauten werden besser bei der Besichtigung gezeigt, dann lassen sich allfällige Bedenken persönlich besprechen.
- 2 Umfassende Dokumentation**
Die Verkaufsdokumentation sollte alle relevanten Informationen enthalten: Pläne, Grundbuchauszug und einen detaillierten Beschrieb des Objekts, inklusive Angaben zu Renovationen. So können Interessenten mit ihrer Bank gleich die Finanzierung prüfen.
- 3 Breite Vermarktung**
Immobilienportale wie Homegate, Newhome oder Immoscout24 haben eine hohe Reichweite. Makler können mit ihrem persönlichen Netzwerk weitere potenzielle Käufer erreichen, doch auch die Information der Nachbarschaft ist wichtig.

Vorsorgeauftrag bringt Sicherheit

Sind die Eigentümer einer Immobilie nicht mehr urteilsfähig, kann der Verkauf scheitern. In diesem Fall ist die Zustimmung der Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde (KESB) erforderlich und diese bewilligt den Verkauf nur in Notsituationen. Mit einem Vorsorgeauftrag lassen sich solche Komplikationen vermeiden, da Vertrauenspersonen ein Vertretungsrecht erhalten.

📞 zkb.ch/vorsorgeauftrag



Diese Kosten fallen an

Instandsetzungen: Werterhaltende Renovationen, um den Marktwert der Immobilie zu erhöhen, können sich lohnen.

Vermarktungskosten: Die meisten Immobilienportale sind kostenpflichtig. Hinzu kommen Aufwendungen für professionelle Fotos oder Verkaufsschilder. Diese Kosten sind in der Maklerprovision häufig inbegriffen.

Courtage: Die Maklerprovision – auch Courtage genannt – beträgt branchenüblich 2 bis 3 Prozent des Verkaufspreises.

Notariats- und Grundbuchgebühren: Die Gebühren für die notarielle Beurkundung und den Eintrag ins Grundbuch machen im Kanton Zürich etwa 0,2 Prozent des Kaufpreises aus. Diese Kosten teilen sich Verkäufer und Käufer meist hälftig.

Vorfälligkeitsentschädigung: Wer eine Hypothek vor Ende der vertraglichen Laufzeit kündigt, muss der Bank eine Entschädigung bezahlen. Diese ist von der Restlaufzeit, dem Zinssatz und dem aktuellen Zinsniveau am Kapitalmarkt abhängig.

Steuern: Einige Kantone erheben eine Handänderungssteuer, der Kanton Zürich hat diese jedoch abgeschafft. Die Grundstückgewinnsteuer ist von der Gewinnhöhe und der Haltedauer abhängig (siehe S. 32). Wichtig: Alle oben genannten Kosten lassen sich steuerlich vom Gewinn abziehen.

Steuer auf Grundstücksgewinn bremst Spekulation

Die Grundstücksgewinnsteuer soll die Immobilienspekulation eindämmen. Sie berücksichtigt den Wertzuwachs der Immobilie seit dem Kauf und wird vom Steueramt vor der Beurkundung des Kaufvertrags provisorisch berechnet.

Die Steuer ist progressiv ausgestaltet: Die ersten 4'000 Franken des Gewinns werden mit 10 Prozent besteuert und darauf nimmt der Steuersatz pro Anteil schrittweise zu – bis zu 40 Prozent für Gewinnanteile über 100'000 Franken.

Entscheidend ist zudem die Haltedauer: Wer das Objekt bereits nach weniger als zwei Jahren wieder verkauft, muss einen Zuschlag zahlen. Wer das Objekt hingegen länger als fünf Jahre besitzt, profitiert von einer Reduktion.

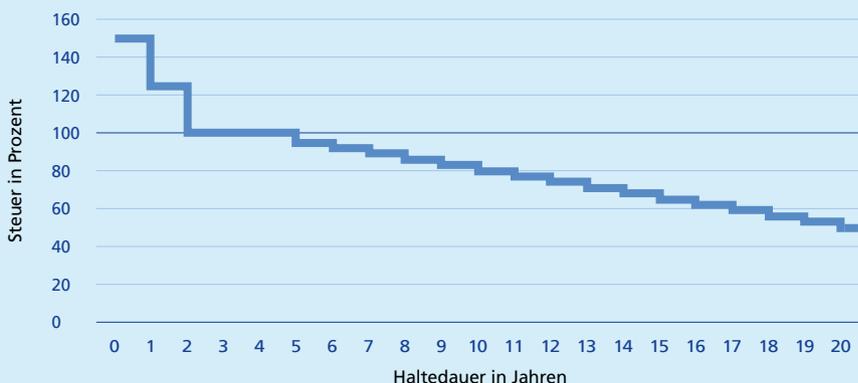
Progression

Steuersatz in Prozent je Gewinnanteil



Haltedauer

Zuschläge und Abzüge



Gut zu wissen



3–5%

beträgt die Reservationsgebühr bei Abschluss des Reservationsvertrags. Damit unterstreicht der Käufer die Ernsthaftigkeit seiner Kaufabsicht und erhält Zeit, die Finanzierung zu klären. Bei der notariellen Beurkundung wird zudem häufig eine Anzahlung vereinbart.

4–12 Monate

dauert der Verkauf einer Immobilie in etwa. Wie lange sich der Verkaufsprozess hinzieht, ist primär von der Lage und vom Marktumfeld abhängig. Neben langwierigen Verhandlungen können auch die oft langen Wartezeiten für Dokumente den Verkauf verzögern.

HAFTUNG

Ältere Objekte werden in der Regel unter Ausschluss jeglicher Haftung verkauft. Werden Mängel jedoch bewusst verschwiegen, haftet der Verkäufer trotzdem.

1,5 MIO.

Franken kostet ein Einfamilienhaus im Kanton Zürich im Schnitt. In der Stadt Zürich und den Seegemeinden sind es mit 2,4 Millionen Franken deutlich mehr. Von den insgesamt 120'000 Objekten im Kanton kommen jährlich etwa 2'000 auf den Markt.



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

Private Banking



Zürcher
Kantonalbank

Grüezi Züri!



Die ZKB erneuert bis 2030 sämtliche Filialen. Im Zentrum stehen die persönliche Beratung unserer Kundinnen und Kunden sowie deren Unterstützung bei der Nutzung unseres digitalen Bankings.

TEXT: SIMONA STALDER, MATTHIAS WIESMANN
BILDER: NIK HUNGER



Die neuen Filialen bieten viel Platz für persönliche Beratungen zu komplexen finanziellen Themen.

Geld einzahlen, es abheben, Rechnungen bezahlen: Der Weg zur Bank gehörte lange zum Alltag. Mit der Digitalisierung begann sich das zu ändern. Immer mehr Menschen erledigen alltägliche Bankgeschäfte online. Das ist im Filialbetrieb der ZKB spürbar: «Uns besuchen vor allem Kundinnen und Kunden, die Fragen zu komplexen Themen wie Hypotheken, Anlagen oder Vorsorge haben oder Begleitung in die Welt des digitalen Bankings benötigen», sagt Steve Zurschmitt, Marktgebietsleiter vermögende Privatkunden in Winterthur.

Seit ihrer Gründung 1870 hat die ZKB ihr Filialnetz – das dichteste im Kanton Zürich – immer wieder an die Bedürfnisse der jeweiligen Zeit angepasst (vgl. Zeitleiste rechts). Nun durchläuft es aufgrund veränderter Kundenbedürfnisse erneut einen grundlegenden Wandel: Bis 2030 erneuert die ZKB alle 51 Filialen. Sie bekräftigt damit die Wichtigkeit der physischen Präsenz vor Ort. Den Anfang machten die Filialen Stettbach (2021) und Winterthur (2022). «Die Erfahrungen aus dem Pilotbetrieb und die Kundenfeedbacks, die wir erhalten haben, waren sehr wertvoll für die weitere Konkretisierung der neuen Filialen», sagt Thomas Giezendanner, Leiter der Filiale Winterthur-Untertor. Seit 2024 konnten die Filialen Kloten, Wollishofen, Wetzikon und Pfäffikon im neuen Setting wiedereröffnet werden. Bis Ende Jahr folgen die Filialen Neumünster, Oberwinterthur und Egg. Für die Kundinnen und Kunden sollen die Umbauten so angenehm wie möglich verlaufen. «Wir informieren die Betroffenen persönlich, wenn der Umbau ihrer Filiale ansteht. Je nach Situation vor Ort und Umfang der Arbeiten können sie auf ein Provi-

sorium oder eine andere Filiale ausweichen», sagt Zurschmitt.

Eine Filiale umfasst künftig bis zu fünf Zonen: die Lounge (Beratung zu Finanzthemen und digitalen Banklösungen), das Foyer (Automaten für alltägliche Banking-Dienstleistungen und persönliche Begleitung in Selbstbedienung), die Boutique (Publikationen und Objekte zu Finanz- und Lebensplanungsthemen), die Bar (Auskünfte, Gespräche, Verweilen) sowie das Forum (ein Ort der Begegnung für Events, Workshops und Ausstellungen rund um Finanzthemen). An diversen Standorten – etwa Winterthur – finden kostenlose Veranstaltungen zu Themen wie Betrugsprävention, Pensionierungsplanung, Eigenheimsanierung, Firmengründungen und Wirtschaftsmarkt-Updates statt. Zudem gibt es Workshops zu eBanking, Mobile Banking und TWINT. Unterstützung beim digitalen Banking gibt es jedoch an allen Standorten: «Unsere Mitarbeitenden sind spezifisch geschult, um Kundinnen und Kunden mit digitalen Tools vertraut zu machen und sie bei deren Nutzung zu unterstützen», sagt Giezendanner.

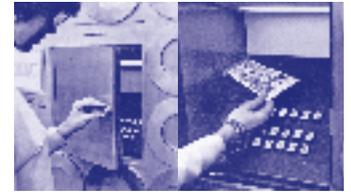
Hybrides Banking – die Kombination physischer und digitaler Bankdienstleistungen – hat sich inzwischen etabliert. Steve Zurschmitt: «Mit zeitgemässen Filialen sowie sicheren und benutzerfreundlichen digitalen Werkzeugen bieten wir unseren Kundinnen und Kunden das Beste aus beiden Welten. Die Erneuerung des Filialnetzes ist dabei ein wichtiger Schritt.»

Events im Forum Winterthur:
zkb.ch/events

1870

Kurz nach der Gründung eröffnete die ZKB in grösseren Zürcher Gemeinden Filialen für klassische Bankgeschäfte. Für das Einzahlen von Spargeldern spannte sie zudem ein feines Netz sogenannter Einnahmereien.

1967



Bancomaten verbreiteten sich anfangs nur zögerlich. Erst als die EC-Karte ab Mitte der 1980er-Jahre auch dem Bezahlen in Geschäften diente, setzten sie sich durch.

1969

Als das Lohnkonto die Lohntüte ablöste, baute die ZKB ihr Filialnetz stark aus, da die Kundschaft die Filialen für Bargeldbezüge oder Überweisungen nun viel häufiger besuchte.

1972



Zum Schutz vor Überfällen stattete die ZKB die Schalter in den 1970er-Jahren mit Panzerglas aus. Zuvor setzte sie auf Abschreckung durch Wachhunde, Bewaffnung der Filialleiter und Wachsamkeit.

1989



Der «Geldbahnhof» machte das Panzerglas Ende der 1980er-Jahre obsolet. Das von Kundinnen und Kunden gewünschte Bargeld kam neu per Rohrpost aus einem gesicherten Raum im Inneren der Filiale an den Schalter.

1997

Seit der Einführung des Online-Bankings können Kundinnen und Kunden viele Bankgeschäfte zu Hause am Computer tätigen – und seit 2013 auch auf dem Smartphone.

zkb.ch/filialen

Erkennen Sie diesen Ort?

Wo im Kanton Zürich hat Illustrator Andreas Gefe diese Szene eingefangen? Nehmen Sie bis 30. September 2025 an unserem Wettbewerb teil.

Wir verlosen 3 x 2 Tickets für die ZKB Night vom 21. November 2025 im Zauberpark am Flughafen Zürich, an der Lo & Leduc auftreten. Die ZKB ist Presenting Partner des Zauberparks. Kundinnen und Kunden profitieren von vergünstigten Tickets.

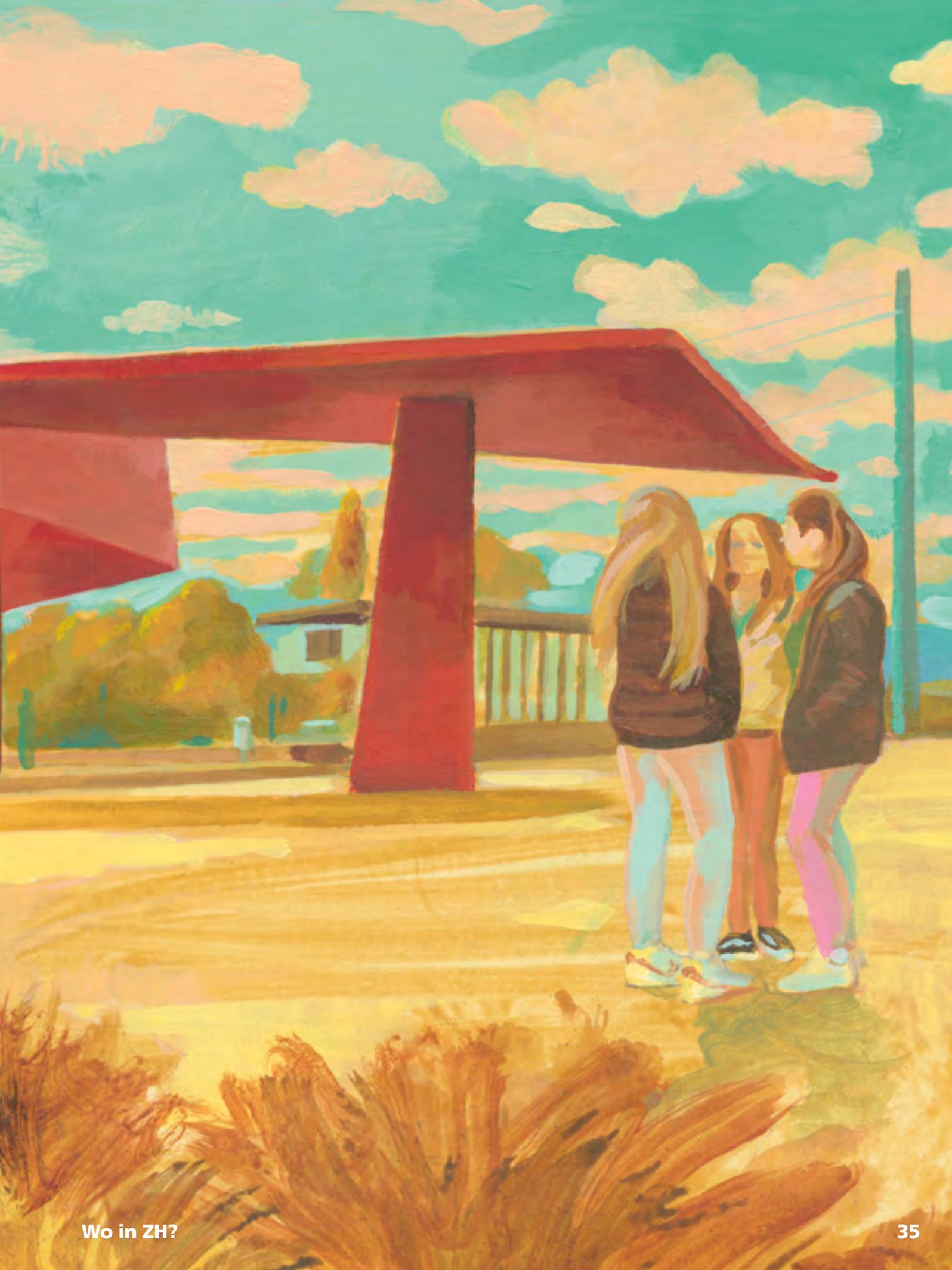
👉 zkb.ch/zauberpark

Auflösung zur Ausgabe
3/2024: Wasserfall
Wissengubel, Gibswil



zkb.ch/zh





Bühne an Bord

Seit 2015 verwandelt die ZKB eine S-Bahn in einen rollenden Musikklub. Dieses Jahr sorgen Bligg, Gigi und Alay für jene Nachtfahrt mit dem Konzertzug durch den Kanton.

TEXT: RAHEL PERROT
BILD: PHILIP FROWEIN



Zürcher Mundartmusiker Bligg (links) und Mark Saint, Projektleiter Zürcher Kantonalbank.

Ein Samstagabend im September. Es herrscht eine freudig aufgeregte Stimmung auf dem Perron im Hauptbahnhof Zürich. Denn: Der ZKB Konzertzug fährt ein. Seit 2015 ist dieser einmal pro Jahr auf einer dreistündigen Extrafahrt durch den Kanton unterwegs. Mit dabei: namhafte Schweizer Musik-Acts wie Nemo, Stefanie Heinzmann oder Hecht – sie bespielen den fahrenden Zug live.

Stars hautnah erleben

Niemand kennt den Konzertzug so gut wie Mark Saint. Der zuständige Projektleiter bei der ZKB entwickelte zusammen mit einer ehemaligen Arbeitskollegin die Eventreihe. Bis auf eine Pause während der Corona-Pandemie war der Konzertzug jedes

Jahr unterwegs. «Das Konzept ist über die Jahre gleich geblieben», sagt Saint. «Die Tickets können nicht käuflich erworben, sondern nur gewonnen werden.» 120 exklusive VIP-Packages berechtigen die Gewinnerinnen und Gewinner zur Teilnahme mit einer Begleitung.

Für Saint ist das Mitfahren noch immer ein Erlebnis. «Man kommt den Künstlerinnen und Künstlern so nah wie sonst nirgends», schwärmt er. Die Gäste werden vor der Fahrt mit farbigen Festivalbändchen in drei Gruppen aufgeteilt. Jeder Act spielt dabei dreimal das gleiche 35-minütige Set. «Durch das Rotieren erlebt jede und jeder alle Konzerte.» Bei den Zwischenstopps für den Wechsel gibt es Gelegenheit für Fotos und Autogramme. Vor Beginn und in den Umsteigepausen werden die Gäste und Acts mit Getränken und Snacks verpflegt.

Ohne Kooperationen nicht denkbar

Allein könnte die ZKB die Eventreihe so nicht stemmen. Die SBB stellen den 100 Meter langen Doppelstock-Pendelzug zur Verfügung. Die Sitze im Untergeschoss werden vorgängig ausgebaut. Aus Sicherheitsgründen bleibt die Streckenführung geheim. «Für den künstlerischen Teil arbeiten wir mit dem Zürcher Konzertlokal Moods zusammen», sagt Saint. Das Moods übernehme das Booking, kümmere sich um die Betreuung der Acts vor Ort sowie Licht und Ton. Dabei gilt: «Es wird so viel verstärkt wie nötig und so wenig wie möglich», sagt Saint. Die Techniker sorgen mit Licht für eine Klubatmosphäre. Die Auswahl der Acts treffen ZKB und Moods gemeinsam. Die Bühne gehört nationalen Künstlerinnen und Künstlern. Neben einem etablierten «Haupt-Act» sind jeweils mindestens eine weibliche Künstlerin sowie Nachwuchstalente dabei.

Lokalmatador Bligg zurück auf der S-Bahn-Bühne

Im September 2025 wird der ZKB Konzertzug wieder unterwegs sein. Dann kehrt auch der Zürcher Mundartmusiker Bligg zurück, nach 2015 und 2016 bereits zum dritten Mal. «Bligg vermag wie niemand sonst dieses Format auszufüllen», sagt Saint. Auch die Bündner Rapperin Gigi wird mit dabei sein. Sie war Teil der sechsten Staffel von «Sing meinen Song – das Tauschkonzert» und veröffentlichte im Frühjahr ihr Debütalbum, «Hinterem Mond». Auflegen wird zudem die DJ und Producerin Alay aus Zürich. Die Newcomerin ist Resident DJ im Basler Klub Nordstern und hat soeben ihre erste Single, «Find Me», veröffentlicht.

Und worauf freut sich Mark Saint besonders? «Auf die einzigartige Stimmung.» Diese spürten auch die Acts. Teilweise seien diese im Vorfeld etwas skeptisch, doch sobald der Soundcheck durch sei, liebten sie das Format. «Gerade als etablierter Künstler kommst du nicht mehr so schnell so nahe ans Publikum ran», sagte beispielsweise Bligg nach seiner Premiere vor zehn Jahren. «Eine tolle Abwechslung», fanden Baba Shrimps, und die Sängerin Nicole Bernegger verglich es mit einer guten Wohnungsparty. Oder wie es eine ehemalige Teilnehmerin sagt: «Das sollte man auf jeden Fall mal erlebt haben.»

Jetzt vormerken!

Die Verlosung der VIP-Packages für den ZKB Konzertzug findet jeweils im Sommer im Rahmen einer Kampagne zum Engagement der Bank für das ZVV-Nachtnetz statt. Teilnahmeberechtigt sind alle in der Schweiz wohnhaften Personen. Folgen Sie uns auf Social Media, um den nächsten Konzertzug nicht zu verpassen.

Mehr Sicherheit

Die Zürcher Kantonalbank ist seit 2002 exklusive Hauptsponsorin des ZVV-Nachtnetzes. Die Nachtnetzzüge bringen Nachtschwärmer jeweils freitags und samstags zwischen 00.30 und 05.00 Uhr sicher nach Hause. Jugendliche und junge Erwachsene mit einem ZKB Banking Young Paket fahren mit dem Nachtschwärmer-Ticket freitags und samstags ab 19.00 Uhr kostenlos im gesamten ZVV-Netz.

zkb.ch/nachtnetz

Hinter den Kulissen

AGENDA

Wir engagieren uns, Sie profitieren:

Premiere «Blösch» 20% Ticketermässigung

18.9.2025

Das Schauspielhaus Zürich eröffnet die neue Saison im Pfauen mit einem Stück, das auf einem Roman von Beat Sterchi basiert. Rafael Sanchez und Mike Müller überführen den Text über die Ausbeutung von Mensch, Tier und Umwelt in Fragen gesellschaftlichen Zusammenlebens.

schauspielhaus.ch

Ikebana-Workshop 20% Ermässigung auf Kursgebühr

20.9.2025

Lernen Sie die japanische Kunst des Blumenarrangierens selbst umzusetzen. Leitung: Carmen Rothmayr, Dauer 13.30–16.00 Uhr. Anmeldung erforderlich.

botanischer-garten.ch/events

Pfäffikersee-Lauf 25% Startgeld-Ermässigung

28.9.2025

Zum Abschluss des ZKB Zürilau Cup 2025 wartet ein weiteres Highlight auf Sie. Geniessen Sie die wunderschöne, rund 12 Kilometer lange Route entlang des Pfäffikersees.

zuerilaufcup.ch

Zurich Jazznojazz Festival 20% Ticketermässigung, 50% auf ZKB Special mit Gaidaa

29.10.–1.11.2025

Eröffnet wird das Festival von Dee Dee Bridgewater. Am ZKB Special vom 1.11.2025 erzählt die niederländisch-sudanesische Sängerin Gaidaa mit ihrer sanften Stimme Geschichten von Identität und Selbstfindung.

jazznojazz.ch

Zauberpark 20% Ermässigung auf Konzerte, 50% auf ZKB Night

19.11.–7.12.2025

Der Zauberpark am Flughafen Zürich verbindet ein vielseitiges Musikprogramm mit faszinierender Lichtkunst.

zauberpark.ch

Mehr Vorteile: zkb.ch/profitieren

Die erwähnten Vergünstigungen können mit einer Karte der Zürcher Kantonalbank bezogen werden, z. B. der ZKB Visa Debit Card, der ZKB Kreditkarte oder der ZKB Kontokarte. Bitte informieren Sie sich über allfällige Programmänderungen direkt bei den Veranstaltern.



DAS GROSSE GANZE

Chaos mit Kalkül

Bei der Umsetzung seiner politischen Agenda schafft es Donald Trump fast täglich, Freund und Feind weltweit auf Trab zu halten. Sein erratisches Verhalten erstaunt, verwirrt, ja verängstigt Verbündete und Finanzmärkte und irritiert sogar manche Republikaner. Herrscht hier «Management by Chaos» oder fussen seine Entscheide auf einer Strategie?

Trumps Wirtschaftspolitik jedenfalls lässt klares Kalkül erkennen: Die «Trumponomics» kombinieren Protektionismus, Steuersenkungen und Deregulierung zugunsten nationaler Interessen. Dabei geht es um weit mehr als ausgeglichene Handelsbilanzen. Denn in einem zumindest sind sich Republikaner und Demokraten einig: Die USA wollen Hegemonialmacht bleiben, China darf nicht noch grösser werden. Es gilt, den Technologiekrieg gegen China zu gewinnen.

Lieferketten und Ressourcen sind dabei entscheidend. Trump will die Hoheit über die globalen Lieferketten erlangen – oder zumindest mehr Einfluss darauf. Auch Europa soll ihm helfen: So will Trump etwa verhindern, dass China an die Technologie des niederländischen Unternehmens ASML gelangt, die in der Chipherstellung zur Anwendung kommt. Bei den umkämpften seltenen Erden strebt Trump einen Deal mit China an. Gleichzeitig will er die Abhängigkeit von China reduzieren, was sein Interesse an Ländern wie der Demokratischen Republik Kongo und Grönland erklärt. Das übergeordnete Ziel der «Trumponomics» ist klar: «Make America great again.»

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

Nicola Steiner über Akten und Autos



Für Nicola Steiner, Leiterin des Zürcher Literaturhauses und Geschäftsführerin der Museumsgesellschaft Zürich, ist Geist wichtiger als Geld.

Welchen Stellenwert hat Geld in Ihrem Leben?

Wie meine Tätigkeit vermuten lässt, ist mir Geist wichtiger als Geld. Aber klar: Es ist notwendig und – wenn's da ist – auch sehr nützlich.

Kennen Sie Ihren aktuellen Kontostand?

Den frage ich jeden Tag ab. Geschäftlich pflege ich sowieso einen strengen Umgang mit Geld. Auch privat erstelle ich ein Budget.

Wie haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Mit Babysitten, so ab 10. Mit 15 Jahren habe ich dann in den Sommerferien auf einem Speicher alte Akten des Deutschen Roten Kreuzes aussortiert. Neben der Erinnerung an viel Staub ist mir die Liebe zu alten Dingen geblieben.

Gibt es Dinge, für die Sie niemals Geld ausgeben würden?

Ein Auto. Oder eine Kreuzfahrt – das reizt mich gar nicht.

Wofür legen Sie Geld zur Seite?

Für die Altersvorsorge und die Steuern. Für meine Kinder und Ferien. Für meine Mutter, die mit ihrer Rente in Deutschland nicht auskommt. Zudem spende ich für ein Patenmädchen in Afrika.

Eine Million Franken – was würden Sie damit machen?

Eine Immobilie kaufen. Und dann weiterarbeiten.

Die Zürcher Kantonalbank ist Hauptsponsorin des Literaturhauses Zürich. Kundinnen und Kunden der ZKB erhalten 20 Prozent Ermässigung auf Lesungen, Diskussionen oder Vorträge.
 literaturhaus.ch

Import und Export im Kanton Zürich

inkl. Edelmetallen, Edel- und Schmucksteinen, Kunstgegenständen und Antiquitäten

Zürich gehört zu den Kantonen mit den frankenmässig grössten Import- und Exportvolumen. Die meisten Exporte gehen nach China, die meisten Importe kommen aus Deutschland. Die ZKB begleitet Unternehmen, die im Aussenhandel aktiv sind, mit einer breiten Palette an Zahlungs-, Leistungssicherungs- und Finanzierungsinstrumenten. [zkb.ch/handelsfinanzierungen](https://www.zkb.ch/handelsfinanzierungen)

Unsere Partner

Fünf wichtigste Exporthandelspartner
Zürichs 2024, gemessen am Exportvolumen in Mio. CHF:

China: 6'205
Grossbritannien: 4'064

Deutschland: 3'808

USA: 3'236

Hongkong: 1'592

Fünf wichtigste Importhandelspartner
Zürichs 2024, gemessen am Importvolumen in Mio. CHF:

Deutschland: 11'655

USA: 5'172

China: 5'119

Usbekistan: 3'658

Grossbritannien: 3'001

Güter im Überblick

Drei wichtigste **Exportgüter** im Kanton Zürich 2024, nach Exportvolumen, Wert in Mio. CHF:

Metalle: 13'213

Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse: 3'829

Maschinen: 2'996

Drei wichtigste **Importgüter** im Kanton Zürich 2024, nach Importvolumen, Wert in Mio. CHF:

Metalle: 21'162

Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse: 7'005

Kraftwagen und Kraftwagenteile: 6'630

Anteile von Import und Export am BIP des Kantons Zürich

	Exporte	Importe
2016:	17%	30%
2020:	15%	34%
2024:	17%	34%

Interkantonaler Vergleich

(Volumen 2024 in Mio. CHF)



Gemessen am Exportvolumen steht Zürich im interkantonalen Vergleich an 4. Stelle.

Gemessen am Importvolumen steht Zürich im interkantonalen Vergleich an 1. Stelle.

Der Hacker der Bank



Muss sich genauso in die Köpfe von Cyberkriminellen hineinversetzen können wie in jene von Juristen oder IT-Spezialisten: Romano Ramanti.

Romano Ramanti tut das, was andere Mitarbeitende der ZKB nicht tun sollten: Er surft im Darknet, infiziert Geräte mit Schadsoftware und hackt sich in die elektronischen Kanäle der Bank. Dies alles, um die Sicherheit für die Bank und ihre Kundschaft zu erhöhen.

INTERVIEW: PATRICK STEINEMANN
BILD: PIERLUIGI MACOR

Was macht ein «Ethical Hacker» wie du?

Ich versuche, mit unseren digitalen Gegnern Schritt zu halten und sie möglichst von ihrem Tun abzuhalten. Unter Gegner verstehe ich hierbei jene Kreise, die unsere Bank auf elektronischen Kanälen jeden Tag x-fach angreifen, uns oder unseren Kundinnen oder Kunden schaden oder sich auf illegalen Wegen Geld beschaffen wollen. Dies kann durch das Auspähen von potenziellen Schwachstellen in den digitalen Systemen geschehen oder durch verschiedene Wege des «Social Engineering»: Indem sie Menschen beeinflussen, um an ihre Zahlungsdaten zu gelangen und so Gelder zu erbeuten.

Ich prüfe dazu laufend die Bedrohungslage, beteilige mich etwa verdeckt an Chats unserer Gegner im Darknet oder überwache einschlägige Telegram-Chats. Zudem suche ich aktiv Phishing-Seiten, über die Zugangsdaten zum eBanking der ZKB erschlichen werden sollen, oder lasse einen – natürlich isolierten – Computer absichtlich mit Schadsoftware infizieren, um diese analysieren zu können. Durch gezielte Angriffe gegen das eigene System versuche ich zusammen mit meinen Kolleginnen und Kollegen, mögliche Angriffspunkte zu entdecken, um unsere Systeme noch sicherer zu machen.

Was motiviert dich für deinen Job?

Menschen und ihre unterschiedlichen Denkweisen faszinieren mich: Seien es Cyberkriminelle, in deren Köpfe ich mich hineinversetzen muss, um Gegenstrategien entwickeln zu können; seien es die Juristinnen und Juristen in Strafverfolgungsbehörden, mit denen wir uns konstruktiv austauschen. Oder seien es meine Teamkolleginnen und -kollegen, auf die ich mich voll verlassen können muss, damit wir gemeinsam das Ziel der grösstmöglichen Sicherheit unserer elektronischen Infrastruktur erreichen können.

Tagtäglich einen Beitrag zur Sicherheit der ZKB und ihrer Kundinnen und Kunden zu leisten, spornt mich immer wieder von Neuem an. Denn die Bedrohungslage ändert sich laufend, und Detektivarbeit hat mich immer schon gereizt. Dabei bin ich eigentlich ein IT-Quereinsteiger und über den Detailhan-

del und die Kundenberatung in meine jetzige Position gelangt. Das Programmieren habe ich mir selbst beigebracht. Vor rund zehn Jahren erhielt ich dann die Chance, die Fachstelle eChannel Security bei der ZKB aufzubauen.

Und was bringt deine Arbeit für die Kunden und Kundinnen?

Sie profitieren etwa davon, dass unsere automatisierten Betrugsfilter Risiken von Transaktionen erkennen, bevor es zu einem finanziellen Schaden kommt. Wir machen auch Prävention, informieren intern wie extern über mögliche Gefahren. Denn der mithilfe psychologischer Tricks oder missbräuchlich eingesetzter künstlicher Intelligenz beeinflusste Mensch ist immer noch das schwächste Glied in der Kette und hebt jede technische Sicherheitsmassnahme aus. Wir empfehlen deshalb immer, misstrauisch zu sein, verdächtige Kommunikation zu hinterfragen und sich von niemandem unter Druck setzen zu lassen.

Mit unserer Arbeit versuchen wir, trotz zunehmend komplexer Prozesse der Digitalisierung unsere Systeme immer sicherer zu machen. Mein Job bleibt durch die ständige technische Entwicklung und die immer wieder neuen Angriffsmethoden spannend.

Mehr Möglichkeiten

Fast 6'300 Menschen arbeiten bei der Zürcher Kantonalbank und gestalten gemeinsam die Bank von morgen. Ob in Kundenberatung, IT, Gebäudemanagement oder in der internen Organisation – die ZKB bietet ein Umfeld, in dem Talente gefördert und Innovationen vorangetrieben werden. Vielfalt, Vertrauen und individuelle Entwicklung stehen dabei im Fokus. So entsteht ein Arbeitsplatz, der mehr Möglichkeiten für alle schafft.

zkb.ch/karriere

Das Rascheln von Blättern, eine besondere Lichtstimmung oder ein bestimmter Duft: Vieles lässt uns zu Hause an andere Orte und Länder denken. Welche Erinnerungen und Souvenirs heimgekehrte Auslandschweizer mitbringen, erfahren Sie in unserem Schwerpunktteil ab Seite 10.