

llbvoices



Inhalt

3	Editorial
4	Die LLB lädt nach Liechtenstein ein
7	Perspektivenwechsel mit Wirkung
10	Fünf Namen in 42 Jahren
13	Das Team Geschäftsstellen Schweiz
17	Vertraute Gesichter in neuer Verantwortung
19	Mit dem Pferd auf über 3'000 m ü. M.
22	Wie LLB Influencer Banking erlebbar machen
27	Willkommenstag neu gedacht
29	Ein Geschwister-Interview zum Lehrstart
31	Young Talents überzeugen mit Ergebnissen
33	Der LLB Ticketshop

Editorial

In dieser Ausgabe unserer «LLB Voices» begrüßt euch Roger Berchtold.



[> Hier geht es zum Video](#)

Heimat zeigen: Die LLB lädt nach Liechtenstein ein

Mit der Eröffnung unserer Standorte in München, Frankfurt und Düsseldorf haben wir im vergangenen Jahr eine Brücke nach Deutschland geschlagen und unser Angebot für deutsche Kundinnen und Kunden vor Ort zugänglich gemacht.

Von Marie Müller

Jetzt gehen wir den Weg in die andere Richtung: Im Rahmen der Marktbearbeitung 2025 hat das Team Sponsoring & Live Experience eine neue Eventreihe ins Leben gerufen. Ziel war es, deutschen Potenzialkundinnen und -kunden sowie wichtigen Bestandskunden die LLB in ihrer Heimat zu zeigen – als verlässliche Finanzpartnerin mit Werten und Persönlichkeit.

Was könnte dafür besser geeignet sein als die atemberaubende Landschaft Liechtensteins und ein herzliches «Hoi», das sofort ein Gefühl von Willkommen vermittelt?

Ankommen, erleben, begegnen

Für den Auftakt wurden zwei Termine im September festgelegt – jeweils mit einem abwechslungsreichen Programm. Beide Tage starteten mit einem reichhaltigen Frühstück im Hotel Residence.

Anschliessend begrüßten Thomas Allemann und Monique Schurti die Gäste in der Geschäftsstelle Vaduz. Nach einem kurzen Rundgang und einem Blick auf den entstehenden Campus Giessen folgte ein Empfang im Verwaltungsratszimmer – persönlich durch Michael Hartmann.

Regierungsgebäude, Citytrain und ganz besondere Begleiter

Ein weiteres Highlight des Vormittags war die Führung durch das Regierungsgebäude mit Leander Schädler, begeisterter Liechtenstein Tourguide, gefolgt von einer gemütlichen Fahrt mit dem Citytrain durch Vaduz – ein Perspektivwechsel, der Geschichte und Gegenwart verbindet.

Am Nachmittag wurde es tierisch besonders. Am 4. September ging es mit dem Falkner Norman Vögeli nach Malbun. Mit im Gepäck: spannende Geschichten aus dem Alltag mit Greifvögeln und der König der Lüfte selbst.

Ein Dankeschön, das bleibt

Zum Abschied erhielten alle Gäste individuell zusammengestellte Geschenkkörbe – ein kleines Stück Liechtenstein für zu Hause.

Ein Tag in Liechtenstein – Die schönsten Eindrücke vom ersten «Hoi Liechtenstein»-Event



Falker Norman Vögeli



Christoph Reich begrüßte die Gäste.



Unterwegs in Malbun



Mit dem Citytrain wurde Vaduz entdeckt.

Eventausblick 25. September 2025

Am 25. September sind Trüffel der rote Faden. TV-Persönlichkeit Salar Bahrampoori führt gemeinsam mit seiner Hündin Liesl durch die Weinberge von Fläsch. Ein Spaziergang mit Tiefgang – und feinem Gespür für Genuss.



Perspektivenwechsel mit Wirkung



Von Birgitta Coreth, Reingard Meiche und Christian Meyer

Die Perspektive verändern, um mehr zu sehen. Wann, wenn nicht zur Fusion zweier Banken? Genau das haben wir für die Entwicklung einer gross angelegten Werbekampagne als Motto gewählt. Prominente Persönlichkeiten aus Sport, Kunst und Kultur trafen dabei auf Robert Löw, den Vorstandsvorsitzenden der LLB Österreich. Das Ergebnis war ein spannender Austausch zwischen Welten, die auf den ersten Blick kaum Gemeinsamkeiten haben – und der gerade deshalb inspirierte.

Kampagne zur richtigen Zeit

Im Zuge des Zusammenschlusses mit der ehemaligen ZKB Österreich bekommt unsere Marke nun einen besonderen Schub in der Öffentlichkeit. Entwickelt wurde die digitale Kampagne gemeinsam von den Marketing-Teams der LLB und der ehemaligen ZKB in Liechtenstein und Österreich, in enger Zusammenarbeit mit einer Agentur, die sich gegen fünf andere durchsetzen konnte.



Das Herzstück der Kampagne ist das Videoformat «Perspective Shift». Darin begegnen bekannte Persönlichkeiten Robert Löw und sprechen mit ihm über Risiko, Portfolio und Performance aus ganz neuen Blickwinkeln.



Valentin Bontus, Kitesurfer

Valentin Bontus über Risiko

Was bedeutet Risiko – im Beruf und im Alltag? Welche Rolle spielen Bauchgefühl, Struktur, Verantwortung? Valentin Bontus, ein aufgehender Stern im Kitesurfen, holte bei den Olympischen Spielen 2024 in Paris Gold im Formula Kite. Als junger Athlet bringt er spannende Einsichten mit – zu Entscheidungen, die über Erfolg und Misserfolg entscheiden können.

Patricia Aulitzky über Portfolio

Was ist ein Portfolio – am Finanzmarkt und in der Schauspielkunst? Ist das Repertoire der Spiegel des Marktwertes oder der persönlichen Entwicklung? Patricia Aulitzky ist eines der bekanntesten Gesichter der deutschsprachigen Schauspielerszene. Die Österreicherin ist auf Bühne, Leinwand und Bildschirm zu Hause.



Patricia Aulitzky, Schauspielerin



Franz Welser-Möst, Dirigent

Franz Welser-Möst über Performance

Was bedeutet Performance – im Konzertsaal und im Banking? Ist Disziplin und Vorbereitung alles oder braucht es auch Intuition? Franz Welser-Möst ist ein international renommierter österreichischer Dirigent. Mit feinem Gespür für Struktur und Emotion prägt er die klassische Musikszene und hat sich einen festen Platz in der Weltspitze der klassischen Musik erarbeitet.

Jetzt live und bereit zum Entdecken

Seit dem 25. August ist die erste Episode online und die Resonanz ist bereits spürbar. Die Langversionen der Videos sind auf einer eigenen [Landingpage](#) abrufbar.

Kurze Ausschnitte werden als Ads für eine zusätzliche Reichweite auf Social Media, YouTube, Amazon Prime Video und weiteren digitalen Plattformen ausgespielt. Begleitet wird die Kampagne durch unsere laufenden Imageanzeigen – für eine starke Präsenz in der Öffentlichkeit. Ein Klick lohnt sich.

Fünf Namen in 42 Jahren – Und ein Herz für die Kunden

Seit über vier Jahrzehnten ist Roger Teil der LLB. Im Interview erzählt er von bewegenden Momenten wie dem Börsencrash 1987, von der Zeit, als Bankgeschäfte noch per Schreibmaschine erledigt wurden – und warum für ihn der persönliche Kontakt zu den Kundinnen und Kunden bis heute das Wichtigste geblieben ist.

Von Cornelia Zeh

Roger, wie lange bist du schon bei der LLB?

Im November sind es 42 Jahre – genau genommen also 41 Jahre und 10 Monate.



Roger Berchtold im Interview

Ich absolvierte schon meine Lehre bei der damaligen Sarganserländischen Bank in Bad Ragaz. Nach der Lehre ging ich in die Buchhaltung der Reha-Klinik in Valens, da ich damals noch dachte, ich werde Buchhalter. Aber das war so ein einsamer Job – ich wollte mich also jobmässig wieder verändern.

Und wie es so gehen kam, rief mich mein früherer Chef aus der Lehrzeit an und fragte, ob ich nicht zurückkommen möchte. Gesagt, getan und so startete ich im Frühjahr 1987 in der Wertschriftenabteilung.

Kannst du dich noch an deinen ersten Arbeitstag erinnern?

An den ersten Tag meiner Lehre nicht wirklich, aber dafür umso besser an meinen Wiedereinstieg 1987. Es war während der Fasnacht, wo ich selbstverständlich auch kräftig mitgefeiert habe. Entsprechend war ich an diesem Tag nicht ganz auf der Höhe. Man hat es mir aber verziehen.

Gab es ein Erlebnis aus dieser Zeit, das dir besonders in Erinnerung geblieben ist?

Oh ja! Ich habe im Frühjahr 1987 wieder bei der Bank angefangen und hatte im Oktober Ferien. Kaum war ich zurück, ging der Börsencrash los, auch bekannt als «Black Monday». Es war der schwerste Einbruch der Märkte seit 1929.

Damals waren noch Wertschriftengeschäfte auf Blankobasis üblich, ohne Deckung. Diese sogenannten LIQ-Geschäfte wurden oft mit Laufzeiten von einem bis drei Monate abgeschlossen und die Kunden mussten den Kauf von Wertpapieren nicht sofort bezahlen, die Verrechnung erfolgte erst beim Verkauf, aber natürlich zu den ursprünglichen Einstiegspreisen. Beim Börsencrash wurde genau das vielen Bank zum Verhängnis. Auch uns. Deshalb kam es 1988 zur Fusion mit der Bank vom Linthgebiet, daraus entstand die Bank Linthgebiet-Sarganserland.

Die damalige Generalversammlung zur Fusion war sehr emotional und dauerte vier oder fünf Stunden. Die Dreifachturnhalle in Sargans war gut besucht. Es gab heftigen Widerstand gegen diese Fusion, denn die Aktionäre hatten Angst, ihre Identität als Sarganserländer zu verlieren.

Wie hat sich die Bank in all den Jahren verändert?

Natürlich sehr stark, wenn ich nur allein an die ganzen Namensänderungen und die damit verbundenen Fusionen bzw. Übernahmen denke. Von der Sarganserländischen Bank zur Bank Linthgebiet-Sarganserland, dann zu Bank Linth und Bank Linth LLB und heute sind wir die LLB Schweiz. Wie ich vorher schon erzählt habe, gab es heftigen Widerstand bei der Fusion mit der Bank vom Linthgebiet. Und auch die ganzen anderen Änderungen bedeuteten für uns auch immer wieder, schwierige Kundengespräche zu führen. Ich persönlich war Neuem gegenüber immer sehr offen und habe mir nie viele Gedanken gemacht. Aber die Reaktionen der Kunden haben mich doch sehr beschäftigt.



«Wir sind nicht nur verantwortlich für das, was wir tun, sondern auch für das, was wir nicht tun.»

Molière

Neben diesen einschneidenden Veränderungen hat sich auch das Bankwesen selbst stark gewandelt. Zu meiner Lehrzeit war die Bank sogar noch samstags geöffnet und auch wir Lehrlinge mussten jeden zweiten Samstag arbeiten. Wir waren in Bad Ragaz ein Team von zwölf bis vierzehn Mitarbeitenden verteilt auf drei Stockwerke. An drei Schaltern haben wir Kunden bedient. Zu dieser Zeit gab es noch keine Bankomaten. Das bedeutete für uns, dass der Arbeitsalltag aus Ein- und Auszahlungen sowie Change bestand und Schecks aus der ganzen Welt bei uns eingelöst wurden. Alles wurde mit der Schreibmaschine erledigt, selbstverständlich waren Durchschläge und Fehler verpönt. Die erste elektrische Schreibmaschine war ein Highlight!

Und noch so nebenbei erwähnt: 1984, kurz vor meinem Lehrabschluss, erhielt ich die erste EC-Karte.

Was würdest du dir aus dieser Zeit zurückwünschen?

Ganz klar: die persönliche Nähe zu den Kunden. Es gab keine E-Mails, keine Smartphones – alles lief über persönliche Gespräche oder übers Telefon.

Wie hat sich deine Arbeit durch die Digitalisierung verändert?

Ich behaupte, die Administration ist mehr geworden – auch wenn wir praktisch kein Papier mehr haben. Ich sage immer, Rot ist jetzt meine Lieblingsfarbe, denn bei mir ist der Grossteil der Issues rot markiert.

Rückblickend: Gibt es etwas, das du heute anders machen würdest?

Ich glaube nicht, denn ich hatte einen guten Start ins Berufsleben. Eine Banklehre war damals hoch angesehen. Und alles, was danach kam, konnte ich nicht immer beeinflussen.

Ich hatte mir mal kurz überlegt, in die IT zu wechseln, und ich hätte die Chance gehabt, bei der damaligen «Volksbank» in Bern die Ausbildung zu machen. Aber meine damalige Freundin – übrigens heute meine Frau – wollte nicht nach Bern umziehen. Und so bin ich auch hiergeblieben.

Ein Kunde hat mich mal gefragt, warum ich nicht nach Zürich gehe – zur Schweizerischen Kreditanstalt oder zu einer anderen Grossbank, dort würde ich fast doppelt so viel verdienen. Aber da hätte ich zwei Stunden Arbeitsweg gehabt, hätte meine Kinder morgens und abends praktisch nicht gesehen. Da habe ich gerne darauf verzichtet und dafür mehr Zeit mit meiner Familie verbracht.

Was würdest du neuen Mitarbeitenden oder Lernenden bei der LLB mit auf den Weg geben?

Sich ins Team integrieren und sich einbringen. Unbedingt Fragen stellen und sich auch mit älteren Kolleginnen und Kollegen austauschen. So lernt man am besten. Und: Geduld haben!

Geschichte LLB Schweiz

- ◆ Nach der Fusion der Sarganserländischen Bank mit der Bank vom Linthgebiet entstand 1988 die Bank Linthgebiet-Sarganserland.
- ◆ Die Bank expandierte 1993 durch die Fusion mit der Sparkasse Stäfa und der Übernahme der Sparkasse Uetikon. 1994 wurde der Name auf Bank Linth gekürzt.
- ◆ 2002 folgte die Übernahme der Spar- und Leihkassa Kaltbrunn.
- ◆ 2007 stieg die LLB als Mehrheitsaktionärin bei der Bank Linth ein.
- ◆ 2022 folgte dann die komplette Übernahme durch die LLB und die Dekotierung der Bank Linth von der Börse.
- ◆ Seit 2023 tritt die ehemalige Bank Linth als LLB (Schweiz) AG auf – als Teil der einheitlichen Markenstrategie der LLB-Gruppe.

Einer für alle, alle für einen – Das Team Geschäftsstellen Schweiz



Manchmal flattert eine Fledermaus durch die Kundenzone, manchmal wird ein Hund kurzerhand zum Bank-Maskottchen und manchmal führt man einfach ein richtig gutes Gespräch mit einer Kundin oder einem Kunden. Im Team der Geschäftsstellen Schweiz gleicht kein Tag dem anderen. Und genau das macht den Alltag so besonders.

Von Sarah Kühne

Ob in Uznach, Rapperswil, Lachen, Sargans oder seit Herbst 2024 auch in Winterthur – die Mitarbeitenden der Geschäftsstellen Schweiz sind dort, wo ihre Kundinnen und Kunden sie brauchen. Nicht irgendwo im Backoffice, sondern mittendrin im Leben. Sie beraten zu allem, was zählt: von der ersten Kontoeröffnung über die Vermietung eines 24-Stunden-Schliessfaches bis hin zur Anlagefondsberatung.

Bunt gemischt – Und richtig gut eingespielt

17 Menschen zwischen 18 und 62 Jahren mit unterschiedlichen Geschichten, Kulturen und Arbeitsmodellen. Einige arbeiten Teilzeit, andere sind fast täglich vor Ort. Diese Vielfalt ist keine Herausforderung, sondern ihre Stärke. Sie sorgt für frische Perspektiven, spannende Gespräche und einen Teamspirit, der auch über Standortgrenzen hinweg spürbar ist. Bei diesem Team zählt jede Stimme.

Wenn kein Tag dem anderen gleicht

Sei es ein Fledermaus-Rettungseinsatz, spontanes Hundesitting oder das Wiederaufräumen der 24-Stunden-Zone nach einer nächtlichen «Übernachtung ohne Einladung» – dieses Team nimmt es mit Humor. Denn gerade diese Mischung aus Professionalität und Improvisation macht seinen Alltag so lebendig.

Planung ist bekanntlich die halbe Miete

Dass an den fünf Geschäftsstellen alles rundläuft, ist kein Zufall. Dahinter steckt ein gut geölter Einsatzplan und ganz viel Engagement. Entscheidend sind auch die sogenannten «Goldenen Springer». Das sind flexible Mitarbeitende, die bei Bedarf auch frühmorgens den Standort wechseln, um bei Notfällen einzuspringen.

Durch regelmässige Standortwechsel lernen sich die Teammitglieder immer besser kennen und wachsen zusammen. Das bringt Dynamik und neue Impulse. Manche brauchen Stabilität und Routine, andere lieben die Abwechslung – und genau diese Mischung macht das Team so besonders. Es ist spannend, immer wieder mit neuen Kolleginnen und Kollegen zusammenzuarbeiten und gemeinsam neue Perspektiven zu entdecken.

Austausch, der verbindet

Das Team trifft sich wöchentlich zu einem digitalen Briefing. Ob live dabei oder später per Aufzeichnung – alle bleiben auf dem Laufenden. Neben aktuellen Informationen und Abläufen werden auch Geschichten aus dem Alltag, Fragen und Tipps ausgetauscht. So stellen alle sicher, dass Kundinnen und Kunden an jedem Standort gleich kompetent beraten werden. Natürlich ganz im Sinne von KEO.



Sarah Kühne, Leiterin Geschäftsstellen Schweiz, und Katharina Wüthrich in Rapperswil



Daniela Schmidt, Arda Güler und Bjarne Knust in Rapperswil



Nicole Jud, Efecan Misil, Neven Boller und Philip Ahlström in Uznach



Fabian D'Agaro und Aruthra Mohanadas in Lachen



Devlin Boller und Yvonne Andrey in Winterthur



Roger Berchtold, Mia Seiler und Markus Bertsch in Sargans



Monika Aebischer und Sarah Kühne in Uznach

Ein Team, das auch ausserhalb der Bank zusammenhält

Was sofort auffällt: Der Teamgeist endet nicht mit dem Feierabend. Bei Teamevents wird gemeinsam gegessen, gelacht und geplaudert – ganz ohne Schalterstunden. Wer neu dazustösst, merkt schnell: Hier geht es herzlich zu. Auf Augenhöhe. Und mit viel Freude an der gemeinsamen Aufgabe.

Das macht dieses Team aus

Sie sind flexibel, bewahren auch unter Druck einen kühlen Kopf und sind jeden Tag bereit, Neues anzupacken. Sie sind hilfsbereit, weil sie füreinander da sind und für ihre Kundinnen und Kunden immer ein offenes Ohr haben. Sie sind geduldig, denn sie meistern auch herausfordernde Situationen mit Einfühlungsvermögen und nehmen sich genau die Zeit, die eine gute Beratung eben manchmal braucht.

Acht Standorte, fünf Geschäftsstellen – Wie passt das zusammen?

Die LLB Schweiz ist an verschiedenen Standorten in mehreren Regionen aktiv – darunter Linthgebiet, Zürichsee, Sarganserland, Ausserschwyz, Winterthur und Thurgau sowie Zürich und St. Gallen.

Die fünf Geschäftsstellen:

- ◆ Winterthur
- ◆ Rapperswil
- ◆ Uznach
- ◆ Lachen
- ◆ Sargans

Hier beraten wir während der Öffnungszeiten auch Kundinnen und Kunden ohne Termin – und bieten ergänzend Services wie den Verkauf von Gold oder individuelle Geldbestellungen an.

Und was ist mit Zürich, St. Gallen und Frauenfeld?

Diese Standorte sind reine Beratungsorte. Es gibt keinen Schalterbetrieb und keine klassischen Öffnungszeiten – dafür aber Beratung auf Termin.

Vertraute Gesichter in neuer Verantwortung

Die LLB Schweiz stellt die Weichen für die Zukunft. Mit Stephan Rügger neu als CFO/COO und Christian Fernández neu als Leiter Private Banking & Direktkunden verstärken zwei erfahrene Führungspersönlichkeiten seit Juli bzw. August 2025 die Geschäftsleitung. Beide sind bereits bei der LLB Schweiz tätig und bringen ein fundiertes Fachwissen, strategisches Denken und ein tiefes Verständnis für Kundenbedürfnisse mit.

Von Gaby Bachofen



Stephan Rügger übernahm per 1. Juli 2025 die neu kombinierte Rolle als CFO/COO. Seit 2011 ist er bei der LLB Schweiz und hat in verschiedenen Schlüsselpositionen, zuletzt als Leiter Marktmanagement, die strategische Entwicklung der Bank entscheidend mitgeprägt. Seine analytische Denkweise, sein breites Know-how in Finance, Vertrieb und Projektmanagement sowie sein Engagement in der öffentlichen Verwaltung machen ihn zu einem echten Allrounder. «Ich freue mich darauf, finanzielle Stabilität und Innovationskraft in meiner neuen Funktion zu vereinen», so Stephan.

Privat hat Stephan ebenfalls alle Hände voll zu tun – gemeinsam mit seiner Frau meistert er das vielfältige Familienleben mit sechs Kindern im Alter von fünf bis 20 Jahren – vier Mädchen und zwei Jungs. Aufgewachsen in Seegräben am Pfäffikersee im Zürcher Oberland, lebt Stephan seit 2008 in einem kanadischen Blockhaus im Solenberg oberhalb der Linthebene – mit herrlicher Aussicht und viel Natur direkt vor der Haustür.

Seit 1. August 2025 ergänzt Christian Fernández die Geschäftsleitung als Leiter Private Banking & Direktkunden. Christian bringt über 30 Jahre Erfahrung in der Finanzbranche mit, unter anderem in leitenden Funktionen im Wealth Management bei der UBS. Seit 2024 verantwortet er bei der LLB Schweiz den Bereich Private Banking. Mit seinem Fokus auf strategisches Management und digitale Transformation will er Synergien zwischen Private Banking und Direktkundengeschäft gezielt nutzen. «Unsere Kundinnen und Kunden durch alle finanziellen Lebensphasen zu begleiten, ist mein zentrales Anliegen», betont Christian.

Privat ist Christian dreifacher Vater und verbringt seine freie Zeit am liebsten mit seiner Familie in der Natur. Ob beim Wandern in den Bergen, beim Sport oder auf Reisen. Für ihn sind gemeinsame Erlebnisse und neue Perspektiven eine wichtige Quelle der Inspiration und Ausgeglichenheit. Diese Balance zwischen Beruf und Privatleben ist ihm ebenso wichtig wie der persönliche Austausch mit Kundinnen und Kunden.

Mit dieser Erweiterung der Geschäftsleitung von neu vier statt wie bisher drei Mitglieder setzt die LLB Schweiz ein starkes Zeichen für Kontinuität, Kundennähe und Zukunftsorientierung. CEO René Zwicky bringt es auf den Punkt: «Beide Ernennungen zeigen, wie wir Talente aus den eigenen Reihen fördern und unsere strategische Ausrichtung konsequent weiterverfolgen.» Über die Besetzung des Leiters oder der Leiterin Firmenkunden wird am Ende des Quartals informiert.



Mit dem Pferd auf über 3'000 Meter ü. M.



Sommerzeit ist Bergzeit – auch für Pferde. Ein geführter Rundritt in den Engadiner Alpen, der sogenannte Circolo Engadina, sollte mich und mein Pferd in die Höhe bringen.

Von Anja Koeder

Startpunkt war die Alp Dürrboden auf 2'004 Metern über Meer bei Davos. Nach der kurvigen Anfahrt über eine schmale Strasse, dem Eintreffen des Rittführers und der Mitreiterinnen konnte das Wanderreitabenteuer beginnen.

Wanderreiten – das heisst: nicht nur reiten, sondern auch laufen. Gerade bergab oder auf schmalen, kniffligen Wegen ist das Führen des Pferdes die bessere Wahl. Dafür braucht es Kondition, Trittsicherheit und gute Schuhe, für den Reiter wie für das Pferd.

Pleiten, Pannen und ein erster Gipfel

Nach einer kalten, nassen Nacht im Massenlager starteten wir bei bewölktem Himmel mit etwas Sonne in Richtung Sertig Dörfli (1'861 m ü. M.). Nur das Nötigste war am Sattel: Tagesgepäck, Wasser, Snacks und Regenjacke. Das restliche Gepäck brachte der Trosser zum nächsten Etappenziel.

Der erste Tag hatte es in sich: Schmale Stege und Brücken forderten uns und die Pferde. Zwei aus der Gruppe landeten im Wasser. Gut, dass wir zur Mittagrast auf der Ischalp (1'937 m ü. M.) Sonne

tanken konnten, mit Blick aufs Jakobshorn. Am Abend dann: platter Reifen am Trosser-Anhänger. Ein gelungener Auftakt? Vielleicht. Aber zum Glück blieb es bei diesem einen chaotischen Tag.

Neun Stunden, eine Schlucht und viel Gras

Der zweite Reittag wurde lang – neun Stunden und 32 Kilometer. Doch das Reiten durch die spektakuläre Landwasserschlucht war jede Minute wert. Bei Wetterglück liessen wir uns von der Landschaft verzaubern. Und unsere Pferde freuten sich über regelmässige Pausen und saftiges Gras am Weg.

Tags darauf stand der Ela-Pass (2'723 m ü. M.) auf dem Programm, eine echte Herausforderung. Die Pferde kamen ins Schwitzen, wir stiegen ab. Zu Fuss liessen wir uns von den Tieren durchs steinige Gelände ziehen. Oben angekommen: Weitblick, Wind – und Stolz nach 2'043 Metern Aufstieg. Die anschliessende Nacht auf der Alp D'Err (2'179 m ü. M.) war verdient. Raclette zum Znacht, Hafer fürs Pferd – so schmeckt der Bergsommer.



Gemeinsam durch steiniges Gelände, immer mit Blick auf das Ziel.



Einige Abschnitte wurden auch zu Pferd bewältigt.

Wetterglück und Weitblicke

Gut ausgeruht ging's weiter Richtung Bivio (1'771 m ü. M.). Über die Alp Flix führte ein schmaler Pfad hoch über dem Marmorera-Stausee zur Alp Natons (1'960 m ü. M.) – ideal für eine längere Pause. In Bivio wartete ein Hotelbett. Und eine warme Dusche.

Am nächsten Morgen dann: Regen, und zwar heftig. Die geplante Etappe über zwei Pässe mit steilen Abstiegen fiel dem Wetter zum Opfer. Zu gefährlich. Also: Material, Mensch und Pferd in den Hänger – dreimal über den Julierpass nach Surlej. Der ungeplante Pausentag tat dennoch gut.

Der Höhepunkt: Piz Nair auf 3'057 Metern

Am nächsten Tag dann das grosse Ziel: der Piz Nair über St. Moritz. Traumwetter, gute Kondition – unsere Pferde schafften den Aufstieg entlang Lej da Suvretta und Lej da Pesch mit Bravour. Nach einer ausgiebigen Pause ritten wir über den Suvretta-Pass ins Val Bever hinunter nach Spinaz.



Glücklich auf 3'057 Meter angekommen.

Ein kurzer Ritt nach Zuoz erlaubte eine letzte Verschnaufpause, bevor wir uns auf die finale Etappe machten: die Überquerung des hochalpinen Scaletta-Passes (2'606 m ü. M.) zurück zur Alp Dürrboden. Spektakulär, anspruchsvoll... und trocken. Das Regenzeug blieb im Gepäck.

7'000 Höhenmeter, 155 Kilometer und unzählige Erinnerungen

Rund 155 Kilometer in mehreren Etappen, fast 7'000 Höhenmeter, gelaufen und geritten. Es war physisch und mental anspruchsvoll. Aber auch unvergesslich. Ich bin stolz auf die Zuverlässigkeit meines Pferdes – und dankbar für die vielen eindrücklichen Momente, die ich aus den Bergen mitnehmen durfte.

Gesichter, die wirken – Wie unsere LLB Influencer Banking erlebbar machen

Sie posten. Sie inspirieren. Sie stärken unser Bild. Unsere LLB Influencer – kurz COINS – geben Einblicke in ihre Arbeit, teilen ihr Wissen und machen sichtbar, was uns als Bank besonders macht: unsere Expertise, unsere Werte und unsere Persönlichkeit. Warum das so wichtig ist? Und wie du sie unterstützen kannst? Das erfährst du hier.

Von Cordin Camenzind

Vielleicht hast du dich auch schon gefragt: Was genau bedeutet dieser Begriff eigentlich? Ob auf LinkedIn oder im persönlichen Gespräch – immer mehr Kolleginnen und Kollegen machen öffentlich sichtbar, wofür sie stehen und was sie tun. Sie erzählen, was sie bewegt, was sie antreibt und was ihnen wichtig ist. Und das nicht im Namen der Kommunikation oder des Marketings, sondern aus eigener Überzeugung. Als Menschen, die Banking mit Werten leben. Diese Mitarbeitenden nennen wir unsere LLB Influencer.

«Menschen folgen Menschen – nicht Logos»

Sie machen erlebbar, was unsere Bank ausmacht – aus ihrer Perspektive, in ihren Worten, mit eigener Stimme. Sie geben Banking ein Gesicht. Sie zeigen, wie wir gemeinsam Zukunft gestalten, mit Geschichten aus erster Hand.

So wirkt das in der Praxis

Wolfgang Mair – Gold und ein grosser Medienmoment

Wolfgang Mair, Leiter digitale Geschäftsmodelle, erklärte auf LinkedIn, wie einfach man über die App willbe Gold kaufen kann. Sicher, digital, bei uns gelagert.

Das Ergebnis? Ein Volltreffer. Das Handelsblatt griff das Thema auf.

Der Beitrag wurde zum starken Momentum für willbe – und für unsere Sichtbarkeit in Deutschland. Denn Wolfgang war sichtbar: als jemand, der nicht nur weiss, wie Gold und die App funktionieren, sondern auch dafür einsteht.



René Zwicky – Leadership mit Wirkung

Wie zeigt man Führungsstärke, die ankommt? René Zwicky, CEO LLB Schweiz, fand einen ganz persönlichen Weg: Mit einem LinkedIn-Post zur Begrüssung des neuen Verwaltungsratspräsidenten setzte er ein starkes Zeichen.

Das Signal kam an. Kundinnen und Kunden, Partnerinnen und Partner sowie Mitarbeitende konnten sehen, wie wir bei der LLB Schweiz Führung leben, mit Wertschätzung und auf Augenhöhe.



René positioniert sich sichtbar als CEO der LLB Schweiz. Ob Direktkundengeschäft oder in den Wachstumsmärkten Private Banking und Firmenkundengeschäft. Seine Beiträge geben Einblicke in seine Welt. Wie leben wir Kundennähe? Wie und wo bieten wir Mehrwerte für unsere Kundschaft? Welche Strategie verfolgt die LLB Schweiz? Welche Werte verkörpern wir bei der LLB Schweiz? Immer im Mittelpunkt stehen die Menschen und der Dialog mit ihnen.

Märkte und neue Blickwinkel

Wenn Bernhard Schmitt über Märkte spricht, hören viele hin – und lesen mit. Der Anlageexperte der LLB schafft es, selbst komplexe Themen verständlich und präzise auf den Punkt zu bringen.

Seine Einschätzungen finden längst nicht nur auf LinkedIn Beachtung. Auch Medien greifen sie regelmässig auf – etwa Focus Money, wo seine Analysen ein breites Publikum erreichen.



„Millionen fliehen raus – und nur wenige kommen zurück.“ Was wie eine dramatische Fiktion klingt, ist nichterne Realität. Deutsche Unternehmen investierten 2023 netto rund 75 Milliarden Euro im Ausland. Zu Hause hingegen: Flaute. Die inländischen Unternehmensinvestitionen stagnieren. Während die Bundesbank einen Anstieg der Auslandsinvestiva auf über eine Billion Euro verzeichnete, könnte das Interesse ausländischer Investoren am Standort Deutschland deutlich ab.

Und doch, heimlich dieses Kapitalgepöckel, keilt ein Hoffnungsschimmer: Bosch hat Teile seiner Elektronikproduktion aus China zurück. Merck und Siemens diskutieren überflüssig. Auch Mittelständler folgen diesem Weg. Ist die Rückverlagerung ein neues Hoffnungszeichen oder nur ein symbolisches Rückrudern? Klar ist: Solange hohe Energiekosten, lärmende Biotürme und eine überbordende Steuerlast den Standort belasten, besteht die Gefahr, dass die Sondervermögen wahlgruppenspezifisch verpuffen. Die große Frage bleibt: Wechseln oder kurze Wartezeit?

Wenn das Kapital Flügel bekommt
Für viele klingt Kapitalflucht nach Großschub, nach Milliardenbeträgen und Wirtschaftsnachrichten. Aber sie beginnt im Kleinen: bei der Entscheidung, den DaxETF zu verkaufen, das Familienunternehmen zu internationalisieren oder die räumliche Immobilienverteilung in Deutschland zu kauden. Neben dem sprichwörtlichen Kapital wandert auch Humankapital ab. Gleichzeitig erleben wir eine stille Rückkehr: Unternehmen, die einst nach Asien gingen, kehren zurück. Nicht immer aus Heimatliebe, sondern aus risikoreicher Risikobewertung. Fragile Lieferketten, politisch brüchige Allianzen und Handelsstreitigkeiten lassen Nähe wieder zu einem Asset werden. Und genau dort beginnt der spannendste Teil für die eigene Vermögensanlage.

Deutschland ist kein Selbstläufer mehr. Aber genau das macht es aus Anlegerperspektive wieder

GASTBEITRAG

Wo soll mein Kapital künftig leben?
Vielleicht bleibt ein Teil hier. Vielleicht geht ein anderer auf die Reise. Vielleicht kehrt es zurück – stärker, erfahrener und weiser

Interessant. Denn Unsicherheit schafft Bewegungsmuster. Und die schaffen Chancen. Wer nur auf kurzfristige Stabilität schielt, verpasst das eigentliche Spiel: ein strategisches Positionieren im Wandel.

Drei Denkansätze, die derzeit inspizieren können:

- 1. Kapitalflucht verstehen heißt Bewegungsmuster erkennen:** Wenn Kapital Deutschland verlässt, wohin fließt es? Oft in Länder mit niedrigeren Steuern, weniger Bürokratie und hoher Technologieaffinität. Warum also nicht antizipisch genau dort in Anlagenthemen oder Wachstumsfonds investieren, wo deutsches Know-how neue Wurzeln schlägt?
- 2. Risikoverlagerung nutzen bedeutet:** In der Nähe zu suchen. Wer genau hinschaut, findet in Baden-Württemberg, Biotech in Thüringen, Energie-Start-ups in Brandenburg, Regionale Realwerte, Beteiligungsfonds oder Infrastrukturbetten sind echte Alternativen.
- 3. Politische Unsicherheit am Anlagelieferanten nutzen:** Nicht alles wird instabil – vieles wird einfach neu bewertet. Was gestern nach Risiko klang, wird vielleicht morgen gefördert. Die risikoreichen Infrastrukturprogramme in Deutschland und der EU prägen. Wer die Logik hinter Förderprogrammen und industriepolitischen Trends versteht, kann sich frühzeitig positionieren.

Bloß weg

An die 250.000 Menschen kehren Deutschland jährlich den Rücken. Gleichzeitig steigen die Investitionen der Deutschen im Ausland künftig



Vertrauen ist alles. Dies gilt vor allem bei der Vermögensanlage. Mit dieser Maxime im Hinterkopf stellt sich die Frage, ob die gegenwärtige Wirtschafts- und Finanzpolitik in den USA nicht mit dem Feuer spielt – wenn sie beginnt, das Vertrauen in ihre eigene Währung, in einen freien Weltmarkt und in einen soliden öffentlichen Haushalt zu untergraben.

Besonders der offen ausgeprägte Handelskonflikt mit China könnte bald für Kopfzerbrechen bei Anlegern und Anlegern sorgen. Denn China hält US-Staatsanleihen im Umfang von rund 760 Milliarden US-Dollar – Tendenz seit Jahren fallend. 2013 lag dieser Wert noch bei über 1300 Milliarden US-Dollar. Im gleichen Zeitraum sind die ausstehenden US-Staatsanleihen kontinuierlich gestiegen. Das Reich der Mitte hält also anteilig immer weniger Rückläufige Nachtrage bei wachsendem Angebot. Wird wie ein Brandbeschleuniger: Die Kurse geraten unter Druck – und die Zinsen steigen.

Handelskonflikte überlagern strukturelle Schwächen
Zugleich richtet sich die aktuelle US-Politik aufwärts und nach außen. Besonders die Handelsbeziehungen bei Gütern mit anderen Ländern sind ihnen ein Dorn im Auge. Dass die USA jedoch bei Dienstleistungen einen Überschuss von rund 320 Milliarden US-Dollar erzielen, gerät dabei ins Hintertreffen. Die vielen US-Software-Schmelzen, die diesen Überschuss erwirtschaften, sind nicht Teil des politischen Fokus.

Zur Eindämmung der Handelsbilanzdefizite setzt Washington auf Zölle und nimmt eine Abwertung des US-Dollars in Kauf. Doch ob das wirklich hilft, ist fraglich. Die wirtschaftliche Belastung einzelner Länder – oder ganzer Weltregionen – kann dazu führen, dass nicht nur Importe in die USA preisbedingt sinken, sondern gleichzeitig auch die Exporte aus den USA einkommensbedingt rückläufig sind.

GASTBEITRAG

Die Vereinigten Staaten leben über ihre Verhältnisse und sind auf Kapitalflüsse aus dem Ausland angewiesen. Daraus sollten Anleger drei Schlüsse ziehen

Das eigentliche Doppelproblem
All das lenkt ab von zwei wesentlich bedeutenderen Säulen: dem Leistungsbilanz und dem Haushaltsdefizit. Diese beiden Zwillingdefizite befinden sich fast im roten Bereich – ein klares Zeichen dafür, dass die USA mehr konsumieren und investieren, als sie selbst erwirtschaften. Das Land lebt über seine Verhältnisse und ist auf stetige Kapitalzufüsse aus dem Ausland angewiesen. Vor allem das Defizit der öffentlichen Finanzen belastet die Leistungsbilanz zusätzlich. Folglich sollte das US-Haushaltsdefizit ganz oben auf der wirtschaftspolitischen Agenda stehen. Eine dortige Verbesserung würde direkt auf die Leistungsbilanz auswirken und könnte sogar dem Handelsbilanzdefizit indirekt Rückenwind geben. Weniger neue Staatsschulden wären auch ein wichtiges Signal an die Märkte zurück zur Stabilität, zurück zu Vertrauen.

Welche drei Schlüsse sollten Anleger aus dem gegenwärtigen Umfeld ziehen?
Bei einer US-Politik mit so vielen Fragezeichen ist es zentraler wichtig, in der gesamten Vermögensverteilung ausreichend diversifiziert zu sein. Unsicherheiten können zudem zu erhöhter Volatilität führen. Eine Überprüfung der eigenen Anlagestrategie in Richtung Risikopräferenz ist immer hilfreich. Und drittens sollten Realwerte im Portfolio nicht zu kurz kommen. Sie helfen bei zeitweiser erhöhter Inflation. Speziell europäische Sachwerte sollten vor dem großen Konkurrenzprogramm in Europa profitieren können.

Land der Defizite

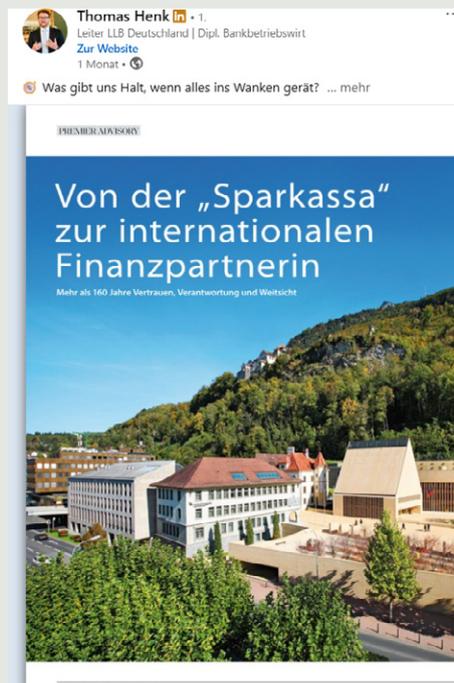
Das gewaltige Haushaltsdefizit der USA macht Investoren große Sorgen. Auch Leasing- und Güterbilanz befinden sich im roten Bereich



Mit seinem Blick hinter die Kulissen der Finanzwelt inspiriert Bernhard Kolumnen und Artikel. Er macht Märkte greifbar und zeigt: Expertise überzeugt, wenn sie ehrlich, klar und ohne Fachjargon vermittelt wird.

Wenn der Banker zum Influencer wird – und trotzdem glaubwürdig bleibt.

Manchmal ist es genau dieser eine Satz, der hängen bleibt. Bei **Thomas Henk**, dem Leiter der deutschen Zweigniederlassung, sind es gleich mehrere. In seinen LinkedIn-Beiträgen spricht er über Vermögensschutz, Sicherheit und Stabilität sowie darüber, warum Vertrauen mehr ist als ein Versprechen.



Mit klaren Worten lenkt er den Blick auf Aspekte, die im Alltag leicht übersehen werden. So macht er beispielsweise deutlich, dass Diversifikation nicht nur Anlageklassen und Währungen betreffen sollte, sondern auch über Rechtsräume hinweg gedacht werden muss. Oder darauf, warum generationenübergreifende Lösungen heute wichtiger sind denn je.

Thomas' Beiträge wirken nicht wie Werbung – und das sind sie auch nicht. Sie laden vielmehr zum Nachdenken, zum Hinterfragen und zum Dialog ein. Genau daraus entstehen neue Verbindungen: Kontakte, Chancen, Beziehungen. Jeder einzelne Beitrag ist wie ein Mosaikstein, der gemeinsam mit den anderen ein lebendiges Bild unserer Bank zeichnet.

Und genau darum geht es: nicht um Werbung, sondern um echten Mehrwert. Um Sichtbarkeit für Inhalte, die zählen.

Was kannst du beitragen

Reichweite entsteht nicht von allein. Sie entsteht, wenn wir uns gegenseitig stärken. Wenn wir zeigen, dass wir zusammengehören – und unsere Kolleginnen und Kollegen mittragen. Ein Klick kann viel bewirken. Eine Reaktion noch mehr.

So kannst du ganz einfach mithelfen:

- ◆ Lies die Beiträge unserer LLB Influencer.
- ◆ Like oder teile sie, auch ohne Kommentar.
- ◆ Kommentiere, wenn du magst.
- ◆ Empfiehl spannende Inhalte weiter.

Je mehr wir gemeinsam tun, desto grösser die Wirkung. Denn am Ende sind es die Menschen, die unsere Bank besonders machen. Und jede einzelne Reaktion ist ein Zeichen von Wertschätzung – und ein kleiner Schritt in Richtung grosser Sichtbarkeit.

Willkommenstag neu gedacht

Der erste Arbeitstag in einem neuen Unternehmen ist besonders. Die neuen Mitarbeitenden treffen auf neue Gesichter, eine fremde Unternehmenskultur und viele Informationen. Bei der LLB haben wir den Willkommenstag neu gedacht. Statt informativ wird dieser Tag spannend und abwechslungsreich.

Von Cornelia Zeh

Kannst du dich noch an deinen ersten Arbeitstag bei der LLB erinnern? Der Tag war sicherlich geprägt mit vielen Eindrücken, von neuen Kolleginnen und Kollegen, bis hin zu Prozessen, die noch alle ungewohnt waren. Es dauerte seine Zeit, bis man sich in der neuen Umgebung zurechtgefunden hat.

Umso wichtiger ist es, dass am Willkommenstag nicht nur wichtige Informationen vermittelt werden, sondern auch die Kultur der LLB. Dies mit dem Ziel, dass sich neue Mitarbeitende von Anfang an wohl fühlen. Und genau hier setzt der neue Integrationstag an.

Rätseln statt Folien

Im August fand ein erster Probedurchlauf des neu konzipierten Tages statt. Das Herzstück sind sogenannte Entrance Games. Diese wurden gemeinsam mit den Experten von Bescape entwickelt, die sich auf Escape- und Adventure-Formate für Unternehmen spezialisiert haben. Dabei sind die Spiele an Escape Rooms angelehnt: In kleinen Teams lösen die Teilnehmenden Rätsel, kombinieren Hinweise und müssen eng zusammenarbeiten, um die Aufgaben zu lösen. Und die Spiele stehen in Zusammenhang mit der Kultur. So gilt es, spielerisch zu erfahren, auf welchen Werten unsere Zusammenarbeit beruht, wie wir unsere Kunden beraten oder auch, wofür Banking eigentlich steht.

Für den Probedurchlauf wurde bewusst eine Testgruppe von Mitarbeitenden aus verschiedenen Bereichen unserer Bank gebildet. Statt passiv einen ganzen Tag zuzuhören, tauchen die Teilnehmenden in die LLB-Welt ein.

Die Informationen, die an diesem Integrationstag vermittelt werden bleiben im Gedächtnis haften und dabei wird zusätzlich der Teamgeist gestärkt.



Gemeinsam die Lösung finden

Start im November

Nach diesem erfolgreichen Testdurchlauf werden die Spiele und Rätsel noch verfeinert und geschärft. Geplant ist, dass jeweils am dritten Arbeitstag im Monat die neuen Mitarbeitenden in den Genuss des LLB Connect Integrationstages kommen. Und damit soll den Mitarbeitenden Orientierung, Zugehörigkeit und vor allem ein herzliches Willkommen vermittelt werden.

Über Bescape

Bescape hat sich auf die Entwicklung von Serious Games spezialisiert. Ihre Expertise liegt darin, komplexe Inhalte spielerisch und interaktiv zu vermitteln – sei es durch digitale Escape Rooms, massgeschneiderte Lernspiele oder kreative Teamtrainings. Die Spiele sind so konzipiert, dass sie nicht nur unterhalten, sondern gleichzeitig Wissen transportieren und den Zusammenhalt stärken. Dabei setzt Bescape auf abwechslungsreiche Rätsel, spannende Storylines und kooperative Elemente, die Teams herausfordern und verbinden.

«Fünf wichtigste Tipps, wie du in der LLB überlebst»

Ein Geschwister-Interview zum Lehrstart

Von Eva Natterer und Paul Natterer

Wir heissen alle neuen Lernenden herzlich willkommen und gratulieren an dieser Stelle auch allen Absolventinnen und Absolventen nochmals ganz herzlich zum erfolgreichen Lehrabschluss!

Ende August blicken wir auf einen besonderen Moment vom Monatsanfang zurück: Paul hat seine KV-Lehre bei der LLB begonnen, während seine Schwester Eva ihre gerade erfolgreich abgeschlossen hat. In einem persönlichen Interview verrät Eva ihrem Bruder, wie man die Lehre bei der LLB nicht nur überlebt, sondern richtig gut meistert.

Paul: Eva, du hast es geschafft – drei Jahre KV bei der LLB. Was muss ich wissen, um nicht gleich unterzugehen?

Eva: Keine Sorge, du wirst nicht untergehen. Aber hier kommen meine fünf wichtigsten Tipps:

1. Frag nach – immer!

Niemand erwartet, dass du alles weisst. Die Praxisausbilderinnen und -ausbilder sind super hilfsbereit. Wenn du etwas nicht verstehst, frag einfach nach. Das zeigt, dass du interessiert bist.

2. Sei offen für Neues

Du wirst in verschiedene Abteilungen reinschnuppern – nutze das! Jede Station bringt dir neue Perspektiven. Auch wenn du mal in einem Bereich landest, der dir nicht sofort liegt: Lern daraus.

3. Organisiere dich gut

Zwischen Berufsschule, überbetrieblichen Kursen und Arbeit kann's manchmal stressig werden. Ein guter Kalender und To-do-Listen sind Gold wert. Und: Deadlines sind heilig!

4. Bleib du selbst

Die LLB legt viel Wert auf Persönlichkeit. Du musst dich nicht verstellen. Sei freundlich, interessiert und zeig, was dich ausmacht – das kommt gut an.



Die Geschwister Eva und Paul

5. Nutze dein Netzwerk

Du lernst viele Leute kennen – andere Lernende, Ausbilderinnen und Ausbilder, Kolleginnen und Kollegen. Bleib in Kontakt, tausch dich aus. Das hilft dir nicht nur fachlich, sondern macht die Zeit auch viel angenehmer.

Paul: Klingt machbar! Und was war dein Highlight?

Eva: Ganz klar: die Lernenden-Projekte und -Events sowie das Lernenden-Camp. Du wirst merken, dass man bei der LLB nicht nur arbeitet, sondern auch gemeinsam wächst. Und jetzt wünsche ich dir ganz viel Spass, Paul – genieße die Zeit. Sie geht schneller vorbei, als du denkst!



Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen 2025

Young Talents überzeugen mit starken Ergebnissen

Unsere Young Talents haben sich in den Young Talents Weeks – aber auch darüber hinaus – praxisnahen Herausforderungen gestellt und kreative Lösungen entwickelt. Zwei Teams präsentierten ihre Ergebnisse in einer Abschlussveranstaltung, mit beeindruckenden Resultaten. Doch wie ging es zwischenzeitlich mit den Projekten Handlungsempfehlungen und Login/Logout weiter? Zwei Interviews geben Einblick.

Von Kristina Nitzlnader

Projekt 1: Handlungsempfehlungen Investment Advisory

Zielsetzung

Stefan Engetschwiler sagt: «Wir wollten den gesamten Prozess der **Handlungsempfehlungen** – von der Idee bis zur Umsetzung und dem Monitoring – analysieren und Optimierungspotenzial identifizieren.»

Ergebnisse und Fortschritte

Die Young Talents haben ihre Aufgabe mit viel Engagement und Offenheit angepackt. Ihre Erkenntnisse bestätigten bestehende Einschätzungen und brachten zugleich neue Impulse. Direkt nach Projektabschluss starteten erste Optimierungen:

- ◆ Filteranpassungen für das Avaloq-Wartungsfenster wurden im November eingeplant.
- ◆ Weitere interne Analysen zeigten zusätzliche Potenziale zur Verbesserung der Trefferquote.
- ◆ Erste neue Handlungsempfehlungen stehen kurz vor der Freigabe.
- ◆ Ein unterstützendes Workbook für Kundenberaterinnen und Kundenberater in Avaloq ist in Prüfung.

Besonderer Stolz

Das Team freut sich über die schnelle Aufnahme seiner Vorschläge – von «Quick Wins» wie der Filteroptimierung bis hin zu strategischen Ideen wie der Integration der Salesforce Marketing Cloud. Das Projektteam berichtet: «Besonders stolz sind wir darauf, dass wir die verschiedenen Perspektiven, die unsere Gruppe mitgebracht hat, in einen stimmigen und konkret umsetzbaren Gesamtentwurf zusammengeführt haben.»



Das Projektteam Handlungsempfehlungen Investment Advisory

Hintere Reihe links nach rechts: Marco Karnekar, Ladina Banzer, Sina Hasenfratz, Alessio Obrecht, Jonas Miehe.
Vorne von links nach rechts: Kevin Bollmann, Christina Blumenthal, Tane Frei



Das Projektteam Login/Logout

Von links nach rechts: Jonas Rusca, Robin Graf, Daniel Homlok, Julia Erschbamer, Lynn Weisker, Tim Füsser, Alana Krienitz, Sophie Amann, Moritz Nentwig, Basil Wildhaber

Projekt 2: Login/Logout

Zielsetzung

Die Young Talents haben das **Login und Logout** im E-Banking neu gedacht – mit dem Ziel, die Nutzerfreundlichkeit und Effizienz im Sinne von KEO zu steigern und die Kundenerfahrung zu verbessern.

Ergebnisse und Fortschritte

Lisa Würstle berichtet: Seit Projektabschluss hat das Team zentrale Grundlagen für die Weiterentwicklung des Login- und Logout-Prozesses im E-Banking geschaffen. Dazu gehören eine abgestimmte Projekt-Roadmap, beantragte Ressourcen und ein neues Designkonzept mit technischen Verbesserungen. Begleitet wird die Weiterentwicklung durch regelmässige Abstimmungen mit den Stakeholdern der LLB Banking App.

In den kommenden Wochen stehen folgende Schritte an:

- ♦ Abstimmungen zur willbe App
- ♦ Überarbeitung der Quick-Link-Struktur im Web
- ♦ Erstellung einer Grobspezifikation für die App
- ♦ Einholung einer Aufwandsschätzung zur weiteren Planung

Besonderer Stolz

Das Team hebt die motivierte Zusammenarbeit hervor, die Nähe zu den Nutzerbedürfnissen und die Möglichkeit, durch gezielte Optimierungen echten Mehrwert zu schaffen. Das Projektteam erklärt: «Besonders stolz sind wir darauf, dass wir konkrete Verbesserungen für unsere Nutzerinnen und Nutzer angestossen haben – und das in einem Umfeld, das von Offenheit, Teamgeist und echter Kundennähe geprägt war.»

Der neue LLB Ticketshop ist da

«We see our customers as invited guests to a party, and we are the hosts. It's our job to make every important aspect of the customer experience a little bit better.» Ein Zitat von Jeff Bezos, dem CEO von Amazon – und ein Gedanke, der gut zu uns passt.

Von Marie Müller

Denn was macht den Unterschied im Banking? Wie gelingt es, dass Kundinnen und Kunden nicht nur unsere Produkte kennenlernen, sondern sich auch bewusst für die LLB entscheiden – und gerne bleiben?

Ein wichtiger Teil der Antwort: das Kundenerlebnis – auch bekannt als Customer Experience. Es hat sich im Marketing längst als feste Grösse etabliert. Und gerade im Finanzbereich gewinnt es weiter an Bedeutung.

Begegnungen, die in Erinnerung bleiben

Persönliche Erlebnisse schaffen Nähe, Vertrauen und echte Verbindungen. Veranstaltungen bieten dafür einen idealen Rahmen, denn sie holen Menschen emotional ab, machen unsere Marke erlebbar und zeigen, wofür wir stehen.

Mit dem neu gestalteten LLB Ticketshop eröffnen wir nun erstmals die Möglichkeit, solche unvergesslichen Momente gezielt für unsere Kundinnen und Kunden zu gestalten.

Events gezielt für Kundinnen und Kunden nutzen

Im neu gestalteten Ticketshop können wir als Mitarbeitende ganz einfach auf verfügbare Eventtickets zugreifen – und unseren Kundinnen und Kunden damit besondere Erlebnisse ermöglichen.

Der Shop bietet einen transparenten Überblick über aktuelle Sponsoring-Engagements und die darin enthaltenen Kartenkontingente der LLB-Gruppe. Zusätzlich sind bewährte Eventanbieter gelistet, bei denen VIP-Tickets oder exklusive Pakete direkt angefragt und gebucht werden können.

Kurz gesagt: Der Ticketshop soll aktiv zur Pflege und zum Ausbau unserer Kundenbeziehungen beitragen.

Kultur



Kino am See Pfäffikon SZ

Als Hauptsponsorin des Kino am See in Pfäffikon SZ, welches jeweils im August stattfindet, sind wir in verschiedensten Formen werblich präsent. Es stehen pro Abend 4 Tickets für Mitarbeitende zur Verfügung. Es wird jährlich ein Kundenanlass organisiert.

Bei Fragen wendet euch bitte an:



Dieter Benz
Sponsoring & Live Experience Marketin...



Kulturtreff Rotfarb Uznach

Als Hauptsponsorin des Kulturtreffs Rotfarb in Uznach sind wir in verschiedensten Formen werblich präsent. Es stehen pro Anlass 10 Tickets zur Verfügung (Nachtessen zusätzlich buchbar)

Bei Fragen wendet euch bitte an:



Dieter Benz
Sponsoring & Live Experience Marketin...



Schlösslekeller

Als Gold-Sponsorin erhalten wir pro Veranstaltung Freikarten, die wir an unsere Kunden weitergeben können. Den aktuellen Spielplan findet ihr [hier](#).

Bei Fragen wendet euch bitte an:



Annelies Braukhoff
Sponsoring&Live Experience Marketin...



Vaduz Classic

Bei Vaduz Classic können die Tickets zu einem vergünstigten Preis erworben werden. Das Programm findet ihr [hier](#).

Bei Fragen wendet euch bitte an:



Marie Müller
Sponsoring&Live Experience Marketin...



Bregenzer Festspiele

Die Bregenzer Festspiele zählen zu den wohl bekanntesten Kulturveranstaltungen im Rheintal. Bei zeitgerechter Anfrage, können Loungenplätze erworben werden.

Bei Fragen wendet euch bitte an:



Marie Müller
Sponsoring&Live Experience Marketin...



Walensee-Bühne Walenstadt

Als Hauptsponsorin der Walensee-Bühne, welche alle zwei Jahre ein Musical auf die Openair-Bühne in Walenstadt bringt, sind wir mit verschiedenen Massnahmen werblich präsent.

Es wird pro Spielsaison ein bis zwei Kundenanlässe organisiert, zudem gibt es in der Regel auch ein Ticket-Angebot für Kunden mit speziellem Rabatt.

Bei Fragen wendet euch bitte an:



Dieter Benz
Sponsoring & Live Experience Marketin...

Wichtig zu wissen

Tickets, die über das im Sponsoringvertrag enthaltene Gratiskontingent hinausgehen, werden der jeweiligen Abteilung intern weiterverrechnet.

Gesamtübersicht Ticketshop

LLB Ticketshop
Ticket-Anfrage

Impressum

Herausgeber

Liechtensteinische Landesbank AG
9490 Vaduz, Liechtenstein

Konzeption und Design, System und Programmierung

NeidhartSchön AG
8037 Zürich, Schweiz

Redaktion

Cornelia Zeh und Elena Betz (Leitung), Anja Koeder, Angélique Hasler, Bernhard Lendi, Hendrik Idema, Laura Romano, Steffen Sturm

Titelseite

Das Titelbild zeigt Falkner Norman Vögeli.

Kontakt

communications@llb.li

Fotos

Seite 5: Marie Müller und Annelies Braukhoff

Seite 7–9: Raven & Finch

Seite 10: Cornelia Zeh

Seite 14–16 zVg Sarah Kühne

Seite 17–18: Gaby Bachofen

Seite 19–21: Anja Koeder

Seite 28: Jürgen Büchel

Seite 29–32: zVg Group HR

Video

Editorial: Simone Bürzle und Christoph Jentzsch

Verteilerkreis

Mitarbeitende und Pensionäre

Standorte und Adressen

Hauptsitz

Liechtensteinische Landesbank AG

Städtle 44 · Postfach 384 · 9490 Vaduz
Liechtenstein · Telefon + 423 236 88 11
Internet www.llb.li · E-Mail llb@llb.li

Repräsentanzen & Zweigniederlassungen

Zürich

Claridenstrasse 20 · 8002 Zürich · Schweiz
Telefon + 41 58 523 91 61 · E-Mail llb@llb.li

Genf

12 Place de la Fusterie · 1204 Genf · Schweiz
Telefon + 41 22 737 32 11 · E-Mail llb@llb.li

Salzburg

Rainerstrasse 2, Top 14 · 5020 Salzburg
Österreich · Telefon +43 662 23 45 40
E-Mail llb@llb.at

München

Widenmayerstrasse 27 · 80538 München
Deutschland · Telefon +49 89 25 54 93 30
E-Mail llb@llb-banking.de

Frankfurt

Opernplatz 14 – 16 · 60313 Frankfurt am
Main · Deutschland · Telefon +49 69 21 08
55 50
E-Mail llb@llb-banking.de

Düsseldorf

Schadowstrasse 78 · 40212 Düsseldorf
Deutschland · Telefon +49 211 15 79 30 00
E-Mail llb@llb-banking.de

Dubai

Unit C501 · Level 5 · Burj Daman DIFC
P.O. Box 507136 · Dubai · V. A. E.
Telefon + 971 4 383 50 00 · E-Mail llb@llb.li

Abu Dhabi

27th floor (CH) · H.E. Sheikh Sultan Bin
Zayed Bld Corniche Rd. · P.O. Box 48230
Abu Dhabi · V. A. E.
Telefon + 971 2 665 56 66 · E-Mail llb@llb.li

Gruppengesellschaften

Liechtensteinische Landesbank (Österreich) AG

Hessgasse 1, 1010 Wien · Österreich
Telefon + 43 1 536 16-0
Internet www.llb.at · E-Mail llb@llb.at

LLB (Schweiz) AG

Zürcherstrasse 3 · Postfach 168
8730 Uznach · Schweiz
Telefon + 41 55 285 71 11
Internet www.llb.ch
E-Mail info@llb.ch

LLB Asset Management AG

Städtle 7 · Postfach 201 · 9490 Vaduz
Liechtenstein · Telefon + 423 236 95 00
Internet www.llb.li/assetmanagement
E-Mail assetmanagement@llb.li

LLB Fund Services AG

Äulestrasse 80 · Postfach 1238
9490 Vaduz · Liechtenstein
Telefon + 423 236 94 00
Internet www.llb.li/fundservices
E-Mail fundservices@llb.li

LLB Swiss Investment AG

Claridenstrasse 20 · 8002 Zürich · Schweiz
Telefon + 41 58 523 96 70
Internet www.llb.swiss.ch
E-Mail investment@llb.swiss.ch

