

Jahresrückblick 2017

Jahresrückblick 2017

Inhalt

5	VORWORT
9	NACHRUF FRANK P. BODMER
10	2017 IN ZAHLEN
19	DIGITALISIERUNG BARGELD 2.0
26	INTERVIEW MEIN 267. JAHR BEI RAHN+BODMER CO.
33	PROTEKTIONISMUS INSELSTAAT SCHWEIZ
38	DIE MITARBEITENDEN VON RAHN+BODMER CO.

A group of five men in dark suits and ties standing on a concrete dock. In the background, there is a calm lake with several sailboats and distant mountains under a clear blue sky. The men are arranged in a line, smiling slightly. The man on the far left is wearing a purple tie, the second man a red tie, the third a blue striped tie, the fourth a red patterned tie, and the fifth a red and white striped tie.

Die Partner von
Rahn+Bodmer Co. (v. l. n. r.):
Christian R. Bidermann
Christian Rahn
André M. Bodmer
Peter R. Rahn
Martin H. Bidermann

Wir freuen uns, Ihnen den Jahresrückblick 2017 von Rahn+Bodmer Co. zu überreichen.

Vieles ist im Umbruch: Die Medien berichten in einem hohen Rhythmus über weitreichende politische, wirtschaftliche oder technologische Disruptionen.

Einen eigentlichen Hype erlebten die Kryptowährungen, allen voran Bitcoin, und die dafür verwendete Blockchain-Technologie. Während die digitalen Währungen in aller Munde sind, scheint Bargeld einen immer schwierigeren Stand zu haben. Erleben wir derzeit das Ende des physischen Geldes und die Geburt rein virtueller Währungen? Der Artikel «Bargeld 2.0» geht diesem Thema nach.

Negativzinsen und Handelshindernisse

Auch im vergangenen Jahr war die Geldpolitik der Notenbanken ein zentrales Thema. Doch es tut sich was: Die US-Notenbank Fed dreht nun schrittweise an der Zinsschraube und begrenzt das Geldmengenwachstum. Die Europäische Zentralbank ist Ende Oktober zumindest

dazu übergegangen, das Volumen ihrer monatlichen Anleihekäufe zu reduzieren. Von einer Normalisierung sind wir aber nach wie vor weit entfernt. Im historisch tiefen Zinsumfeld belasten einige Bankinstitute auf den Konti ihrer Kunden Negativzinsen. Rahn+Bodmer Co. verzichtet auch weiterhin darauf.

Auf dem politischen Parkett haben isolationistische Strömungen derzeit Hochkonjunktur. Das Spektrum reicht von «America First» über Brexit, Katalonien, neue Grenzzäune in Osteuropa bis hin zu Handelshindernissen und Flüchtlingskontingenten. Die Schweiz ist davon betroffen – aktiv und passiv. Wird unser Land zunehmend zum Inselstaat? Eines ist sicher: Als Kleinstaat sind wir auf offene Grenzen und den freien Austausch von Gütern und Personen angewiesen. Gerade deshalb gilt es, sorgfältig darauf zu achten, dass keine neuen Mauern geschaffen werden und die Spiesse gleich lang sind.


Schafft Quantität Qualität?

In unserer Branche ist vieles im Umbruch. Wer nicht bei den Grossen mitspielen könne, könne kein vernünftiges Bankgeschäft mehr betreiben, lautet eine der vielen Thesen. Für Kleine sei das Geschäft heute schlicht zu komplex. Rahn+Bodmer Co. gehört zu den 50 grössten Banken der Schweiz. Wir denken jedoch, dass es auch für Finanzhäuser mit weitaus geringerem Volumen Platz hat. Das Privatbankengeschäft war schon immer sehr anspruchsvoll. Derzeit trennt sich ganz einfach die Spreu vom Weizen. Wer sich in der Vergangenheit einfach darauf verliess, dass sich ausländische Kunden – geblendet vom Bankgeheimnis – nicht gross um die Qualität von Dienstleistungen und Performance kümmern, der hat heute einen schweren Stand. Viele ausländische Institute, die ihr Geschäftsmodell allein auf die Aufbewahrung von nicht deklarierten Vermögen aufbauten, sind heute in der Schweiz nicht mehr aktiv.

Als älteste Zürcher Privatbank waren wir uns schon immer bewusst, dass exogene

Vorteile nicht ausreichen, um langfristig zu überleben. Wer über Generationen bestehen will, muss seinen Kundinnen und Kunden aus eigener Kraft einen nachhaltigen Mehrwert bieten können. Die unzweifelhaft bedeutenden Standortvorteile, welche die Schweiz bietet, sind ein wichtiger, aber kein ausreichender Erfolgsfaktor. Kein erfolgreiches Unternehmen kann auf dem Erreichten ausruhen. Es braucht die ständige Balance zwischen Tradition und Anpassung an neue Rahmenbedingungen.

Eine moderne Privatbank benötigt ein klares Profil, das auf den eigenen Stärken aufbaut. Sie muss sich auf jene Märkte und jene Kundschaft fokussieren, die sie aufgrund der eigenen Kompetenzen professionell beraten kann. Dies hängt nicht von der Grösse der Bank, sondern vom Know-how und Leistungswillen jedes einzelnen Mitarbeitenden ab. Aber auch vom Willen, zu beraten, statt zu verkaufen. Aus dieser Überzeugung heraus bieten wir keine eigenen Produkte an und unsere Kundenberater sind nicht am Umsatz beteiligt, den sie mit ihrer Kundschaft erzielen.



Das Privatbankengeschäft war schon immer sehr anspruchsvoll.

Erfreuliches Geschäftsjahr 2017

Es freut uns, dass sich Rahn+Bodmer Co. 2017 erneut positiv weiterentwickelt hat. Wir können das Geschäftsjahr abermals mit einem soliden Reingewinn abschliessen. Damit setzen wir auch in diesem Bereich eine lange Tradition fort, hat unsere Bank doch unter den heutigen fünf Partnern wie auch deren Vorgängern die Geschäftsjahre stets mit einem Überschuss beendet.

Die verwalteten Vermögen stiegen von Januar bis Ende November 2017 von 10.8 Mrd. Franken auf 12 Mrd. Franken. Mit eigenen Mitteln von über 200 Mio. Franken sind wir sehr solide finanziert.

Im Oktober dieses Jahres arbeiteten 192 Mitarbeitende bei Rahn+Bodmer Co. Wir danken allen herzlich für ihr grosses Engagement. Zwei von ihnen stellen sich in diesem Jahresbericht näher vor. Lesen Sie dazu das Doppelinterview «Mein 267. Jahr bei Rahn+Bodmer Co.»

Leider mussten wir diesen Sommer für immer Abschied nehmen von Frank P. Bodmer, der am 21. Juli 2017 in seinem

93. Altersjahr verstarb. Wir sind unserem ehemaligen Partner zu grossem Dank verpflichtet und werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren. Eine separate Würdigung zum Wirken von Frank P. Bodmer finden Sie auf der folgenden Seite.

Wir bleiben, wer wir sind: das Familienunternehmen Rahn+Bodmer Co., Banquiers seit 1750. Wir danken Ihnen für Ihre Treue und dafür, dass wir auch im 268. Jahr unserer Bank wieder für Sie tätig werden dürfen.

Ihre Partner von Rahn+Bodmer Co.

Nachruf



Frank P. Bodmer

*1924 †2017

Unser Seniorpartner Frank P. Bodmer verstarb am 21. Juli 2017 in seinem 93. Lebensjahr. Er trat 1963 in unsere Bank ein und war vom 1. Januar 1965 bis 31. Dezember 1997 aktiver Teilhaber. Frank P. Bodmer hatte mit seinen profunden Kenntnissen im Bankgeschäft (speziell im Anlagegeschäft) massgeblichen Anteil am Wachstum und an der Entwicklung unserer Bank. In verschiedenen Führungs- und Planungsbelangen setzte er sich mit Weitblick und viel persönlichem Engagement ein.

Auch extern vertrat er unser Bankhaus bei unzähligen Gelegenheiten, so beispielsweise für drei Jahre als Präsident der Vereinigung Schweizerischer Privatbankiers. Eines seiner Hauptanliegen waren die durchgehende Automatisierung des Bankbetriebs und daneben sicher auch die architektonische Gestaltung unseres Bankhauses.

Das Wohlergehen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter lag ihm stets sehr am Herzen. Nichts schätzte er so sehr wie den täglichen Kontakt und Austausch mit seiner Kundschaft und den Mitarbeitenden von Rahn+Bodmer Co.

Seine menschliche Ausstrahlung sowie sein freundliches und offenes Wesen werden uns immer in Erinnerung bleiben.

2017 in Zahlen

20. JANUAR

2017 in Zahlen

45%

betrug die Zustimmungsrate beim Amtsantritt von Donald Trump. Der tiefste Wert, der je für einen Präsidenten gemessen wurde.

12. FEBRUAR

24'000 Firmen

wären von der Unternehmenssteuerreform III betroffen gewesen. Sie wird vom Schweizer Souverän mit 59.1% verworfen.

12. MAI

200'000 Organisationen

weltweit waren von Wanna Cry betroffen. Die Schadsoftware nutzte eine Sicherheitslücke von Microsoft und verschlüsselte die Daten von Spitälern, Telekommunikationsfirmen und vielen anderen.

21. MAI

58.2%

der Abstimmenden sagen deutlich Ja zum neuen Energiegesetz. Die Schweizer beschliessen damit den schrittweisen Ausstieg aus der Atomenergie.

1. JUNI

197 Länder

haben das internationale Klimaschutzabkommen von Paris unterschrieben. Die USA – nach China derzeit die zweitgrössten Treibhausgasproduzenten – sind unter Donald Trump aus dem Abkommen ausgestiegen.

19. JUNI

3.2 Mio.

in Grossbritannien lebende EU-Bürger sind seit Beginn der Brexit-Verhandlungen im Ungewissen über ihren zukünftigen Status.

4. JULI

933 km

weit flog nach Angaben von Nordkorea die erste erfolgreich getestete Interkontinentalrakete. Damit sind sogar die Städte der amerikanischen Westküste bedroht.

30. AUGUST

295 km/h

betrug die maximale Windgeschwindigkeit von Hurricane Irma. Die bisherige Hurricane Season, die offiziell vom 1. Juni bis 30. November dauert, bricht bereits jetzt viele Rekorde.

21. SEPTEMBER

10 Mrd.

Dollar pro Monat soll die Bilanz der US-Notenbank Fed ab Oktober schrumpfen. Damit beginnt das Fed den Ausstieg aus der ultra-expansiven Geldpolitik.

17. OKTOBER

18. OKTOBER

5 Jahre

beträgt die Amtszeit des Staats- und Parteichefs Chinas. Xi Jinping wird am Parteikongress in Peking für weitere fünf Jahre bestätigt und bilanziert: «Chinas Wirtschaftswachstum ist verglichen mit den grossen Volkswirtschaften der Welt unter den besten.»

23'000 Punkte

bedeuten für den Dow Jones Index ein neuer Rekord. Der amerikanische Leitindex hatte nur acht Monate zuvor erstmals die 20'000er-Marke überschritten.

2. NOVEMBER

7 Mitglieder

zählt das wohl weltweit wichtigste wirtschaftspolitische Gremium. Donald Trump nominiert Jerome H. Powell für den Vorsitz des Fed-Gouverneursrats.

Die Bilder

Die Uhren von Zürich sind ein schöner Gegenpol zur urbanen Schnellebigkeit. Sie verharren zum Teil seit hunderten von Jahren scheinbar unbeweglich an der gleichen Stelle und geben uns dennoch auf ihre ruhige Art den Takt vor. Die Fotografin Sylvia Bidermann hat für den vorliegenden Jahresrückblick verschiedene Zürcher Taktgeber ins Bild gerückt. Vom grössten Zifferblatt Europas – die Uhr der Kirche St. Peter war übrigens bis ins 20. Jahrhundert tonangebend, alle städtischen Uhren mussten sich nach ihr richten – bis hin zu den edlen Armbanduhren in einem Schaufenster an der Bahnhofstrasse. Zürich ist nicht nur eine Stadt, in der die Zeit wie im Flug vergeht. Die Bilder zeigen es, hier vergeht sie auf besonders schöne Art.



DIGITALISIERUNG

Bargeld 2.0

Der Begriff hat grosse Chancen, zum Wort des Jahres 2017 zu werden: Kryptowährungen. Kaum ein Wirtschaftskommentator, der etwas auf sich hält, unterlässt es, seine Meinung über digitale Währungen kundzutun. Was vor wenigen Jahren mit Bitcoin begann, ist beinahe über Nacht zu einer schwierig zu überschauenden Vielfalt von neu geschaffenen Zahlungsmitteln mit so abenteuerlichen Namen wie Ethereum, Stellar Lumens oder FirstBlood geworden. Weit über 1000 Kryptowährungen listet die Website coinmarketcap.com mittlerweile auf. Tendenz steigend. Ist damit das Ende des Bargeldes oder gar der klassischen Währungen eingeläutet?

Es ging schon immer ohne

Beim Bezahlen für Waren und Dienstleistungen zeigte sich die Menschheit schon immer sehr erfinderisch. Während Jahrtausenden war der Tauschhandel das probate Mittel: Mehl gegen Lammkeule, Hufbeschlagen gegen Holzkohle. Später kamen wertvolle oder einfach nur schöne Dinge als Gegenwert für Handelsgüter aller Art zum Einsatz. In Neuguinea erfüllte Ring- und Schmuckgeld diesen Zweck, in China Schnecken oder Muscheln. Noch heute gelten in ländlichen Gegenden Afrikas und Asiens Rinder, Kamele oder Ziegen als geldwerte Mitgift.

Eigentliches Münzgeld entstand erst rund 700 v. Chr. in Indien, China und in Städten rund um das Ägäische Meer. Der grosse Vorteil der geprägten Metallstücke bestand darin, dass sie auf einem einheitlichen Standard beruhten, schwierig zu fälschen und gut transportierbar waren. Zudem stellte ein Monarch oder später eine Nationalbank sicher, dass die Münzen einen realen Gegenwert hatten.


Münzen erleichterten den Austausch von Waren, hatten aber ihre Tücken. Sie mussten beim Kauf in genügender Zahl griffbereit sein, durften jedoch nicht zu sichtbar getragen werden. Sonst drohte Diebstahl oder Raub.

Spätestens mit der Einführung von Kreditkarten und dem elektronischen Zahlungsverkehr begann eine neue Ära. Heute werden weltweit täglich Milliarden von Transaktionen bargeldlos abgewickelt. Heute kann vom Kaugummi bis zu den Ferien fast jedes Produkt mit einer 86.6 x 54 mm grossen Plastikplatte erworben werden.

Staatsfeind Nr. 1?

Dennoch erfreut sich Bargeld noch immer grosser Beliebtheit, nicht zuletzt, weil es schnelle und unkomplizierte Zahlungen ermöglicht. Schon immer wurde es aber auch dazu benutzt, Dinge zu vertuschen. Wenn ein Handwerker für etwas Schwarzarbeit einen steuerfreien Zustupf wünscht, ist die Barzahlung das Mittel der Wahl. Wer verhindern will, dass in der Kreditkartenabrechnung Details über einen Nachtclub-Besuch sichtbar werden, der zahlt besser in Cash. Ebenso spielt Bargeld bei fiskalischen Delikten eine Rolle. Nicht umsonst war im Rahmen der Steuerfluchtdebatte viel die Rede von Geldscheinen, die kiloweise in Koffern über die Grenze transportiert worden waren. Keine Frage: Bargeld ist ein probates Vehikel für Schattenwirtschaft und Steuerflucht. Aus diesem Grund überlegen sich immer mehr Regierungen, den Bargeldverkehr einzuschränken. Die EU setzt mit der Abschaffung der 500-Euro-Note ein deutliches Signal.

Ohne Bargeld keine Verbrechen? Ein frommer Wunsch, vielmehr findet eine Verlagerung zu weniger sichtbaren Kanälen statt. Gerade Kryptowährungen scheinen krumme Geschäfte geradezu magisch anzuziehen. Skeptiker sprechen in diesem Zusammenhang überspitzt von «Spielgeld für Gauner und Spekulanten». Neben politischen Gründen mag die nebulöse Verwendung von digital generiertem Geld ein Grund dafür sein, dass China die Schaffung neuer Cyberwährungen im September verbot.



Erleben wir derzeit
das Ende des
physischen Geldes und
die Geburt rein
virtueller Währungen?

Eingriffe ohne gewünschtes Resultat

Es greift zu kurz, Cyberwährungen und Bargeld einfach als Hort für kriminelle Machenschaften zu diffamieren. Vielmehr zeigt sich, dass absolut unbescholtene Bürger mehr Bargeld oder Goldmünzen zur Seite legen, wenn die Grosswetterlage unsicher ist. Sparer und Anleger, die mit Geld auf ihrem Konto oder mit Staatsanleihen infolge Negativzinsen real Geld verlieren, suchen nach werterhaltenden Alternativen. Möglichst viel Bargeld physisch zu halten, liegt da auf der Hand. Noten und Münzen zuhause oder im Banksafe, so die Überlegung, ersparen nicht nur Negativzinsen, sondern geben auch die Gewissheit, im Ernstfall «Flüssiges» zur Hand zu haben. Es erstaunt deshalb nicht, dass gemäss der Schweizerischen Nationalbank (SNB) seit 2008 Bargeld als Wertaufbewahrungsmittel an Bedeutung gewonnen hat. Obwohl die 1000-Franken-Note in vielen Geschäften gar nicht mehr akzeptiert wird, macht sie inzwischen über 60 Prozent des gesamten Bargeldaufkommens der Schweiz aus.

Renommierete Wissenschaftler wie der frühere IWF-Chefökonom Kenneth Rogoff plädieren aus diesem Grund für die Abschaffung von Bargeld, damit Negativzinsen vermehrt ihre Wirkung entfalten können. Aus ähnlichen Überlegungen verbot 1933 der damalige US-Präsident Franklin D. Roosevelt den Privatbesitz von Gold, weil dieses vom Staat als Sicherheit benötigt wurde, um Geld für seinen New Deal zu drucken.

Die Geschichte lehrt uns immer wieder, dass scheinbar logische makroökonomische Überlegungen nicht immer zum gewünschten Resultat führen, nicht zuletzt darum, weil sich die Leute nicht gerne vorschreiben lassen, was sie besitzen dürfen. So war auch der Erfolg des Goldverbots (ähnlich wie schon bei der Alkoholprohibition in den 1930er Jahren) äusserst bescheiden. Trotz des New Deal brach die Börse 1937 massiv ein und die Arbeitslosigkeit nahm dramatisch zu. 1974 wurde die Goldprohibition von Präsident Gerald Ford wieder aufgehoben.

Eierlegende Wollmilchsau oder Teufelswerk?

Der Cash-Notvorrat zuhause kann jedoch schnell seinen Wert verlieren. Dazu braucht es weder Feuer noch Einbruch: Oft ist die Zeit der grösste Feind von Bargeld, insbesondere, wenn die Inflation anzieht. Zudem verfallen Noten und Münzen nach einer gewissen Zeit. Notenserien aus den 1970er Jahren können beispielsweise nur noch bis 2020 bei der Schweizerischen Nationalbank eingelöst werden. Wer auf dem Estrich noch alte Peseten, Francs oder Lira findet, kann diese bestenfalls zum Kilopreis einem Trödler andienen.

Gemäss den Befürwortern von Cybergeld vereinen Kryptowährungen zahlreiche Vorteile von Bargeld und Kreditkarten, ohne deren Nachteile zu teilen. Ähnlich wie Bargeld bieten sie Anonymität, als virtuelles Gut sind sie ausserdem vor physischem Verlust sicher. Der grösste Streitpunkt bei Kryptowährungen ist der fehlende

Rechtsanspruch. Hinter jedem staatlichen Bargeld steht letztlich ein Anspruch gegenüber der Zentralbank. Dabei spielt das Vertrauen eine wichtige Rolle. Dieses basiert auf der Rechtssicherheit und finanziellen Verfassung des Herausgebers. Was passiert, wenn das Fundament wackelt, sieht man derzeit in Ländern wie Venezuela oder Argentinien, die mit hohen Inflationsraten und Zahlungsproblemen zu kämpfen haben. Das Gleiche gilt für willkürliche Entschiede, wie etwa jene der Regierung Indiens, die am 9. November 2016 über Nacht alle Bargeldnoten im Wert von über 100 indischen Rupien für ungültig erklärte und damit Millionen von Indern um ihre Ersparnisse brachte.

Es erstaunt nicht, dass Bitcoin genau in diesen Staaten floriert. Lieber vertraut man einem komplexen Algorithmus als der unberechenbaren eigenen Staatsbank. Kryptowährungen übernehmen in schwachen Volkswirtschaften eine ähnliche Rolle wie in vielen Ländern der US-Dollar. Sie werden zu einer Reserve- oder Schattenwährung, der man mehr Sicherheit und Stabilität zutraut als den offiziellen Geldscheinen. Aber auch in finanziell gesunden Ländern bewegt sich einiges: Die Stadt Zug erklärte sich schon 2016 bereit, Bitcoin als Zahlungsmittel entgegenzunehmen. In Österreich kann Cybergeld in über 1000 Postfilialen gekauft werden.

Was es dabei zu beachten gilt: Selbst bei der am meisten verbreiteten Kryptowährung Bitcoin ist nicht hundertprozentig geklärt, wer dahinter steckt. Man weiss lediglich, dass die digitale Währung vor knapp zehn Jahren von einer Person oder Personengruppe unter dem Pseudonym Satoshi Nakamoto entwickelt wurde. Ein

eigentlicher Herausgeber fehlt. Die Weiterentwicklung der Software verläuft in einem quasi-demokratischen Prozess, der aber aufgrund der Unklarheiten über die dahinterstehenden Personen de facto undurchsichtig bleibt. Die notwendige Regulierung des digitalen Geldes steckt noch in den Kinderschuhen.

Wie fragil das System ist, zeigen die häufig enormen Kursauschläge, wie etwa im September 2017, als der Kurs des Bitcoin innert weniger Tage um ein Drittel absackte, um dann gleich wieder hochzuschneiden. Finanzfachleute streiten deshalb öffentlich darüber, welche Rolle den digitalen Währungen zukommen sollte. Jamie Dimon, Chef der US-Grossbank JPMorgan Chase, bezeichnete Bitcoin kurzerhand als Betrug. Goldman-Sachs-Chef Lloyd Blankfein zeigte sich dagegen offen gegenüber Bitcoin.

Interessante Technologie

Die Experten sind sich dagegen einig, dass sich mit dem Konzept der Distributed Ledger mit seiner dezentralen, fast fälschungssicheren Infrastruktur viele interessante Einsatzgebiete auf tun. Eine Umsetzung davon ist die Blockchain. Erst mit ihr wurde die Lancierung von Kryptowährungen möglich. Unzählige Start-ups befassen sich mit fast so vielen Blockchain-Ideen wie herkömmliche Versicherungen, Banken und Handelsunternehmen.

Damit zeichnet sich ab, dass sich die «Transport-Technologie», welche die Überweisung von Kryptowährungen erst ermöglicht hat, immer stärker von den übermittelten Geldeinheiten löst.

BitFranc?

Es braucht wohl keine besonders klare Kristallkugel, um vorherzusehen, dass von den über tausend Kryptowährungen nur wenige überleben werden. Die übrigen werden dereinst ein paar skrupellose Glücksritter reich gemacht haben sowie zahlreiche kleinere und grössere Spekulanten mit Verlusten zurücklassen. Gut möglich, dass der eine oder andere von ihnen sich dann wieder des Wertes von staatlich abgesichertem Geld oder eben Cash erinnert.

Unabhängig davon wird sich die Blockchain-Technologie in der heutigen oder einer weiterentwickelten Form wohl durchsetzen. Etliche Notenbanken nehmen sich des Themas an. So meinte SNB-Präsident Thomas Jordan schon 2016: «Eine solche neue Technologie ist gerade auch für Zentralbanken von grosser Relevanz. Dies gilt insbesondere für die Diskussion bezüglich einer möglichen Emission von Zentralbankgeld in einem Distributed Ledger. Die SNB verfolgt und analysiert die Entwicklungen auf diesem Gebiet aufmerksam und steht in regem Dialog mit Marktteilnehmern, Regulatoren und anderen Zentralbanken.»¹

Dies führt zu interessanten Überlegungen. Was wäre, wenn die Schweizerische Nationalbank ihr eigenes digitales Geld schaffen würde? Sozusagen einen BitFranc? Was derzeit noch reine Gedankenspielerlei ist, könnte der Schweiz dereinst eine Möglich-

keit bieten, das hohe Vertrauen in unsere Währung innovativ und sicher in die Zukunft zu tragen.



Robert Bill

Vorsitzender der Geschäftsleitung

¹ Thomas Jordan: Die Finanzmarktinfrastrukturen im Spannungsfeld zwischen Stabilität und Innovation. Referat anlässlich des Sibos Forum 2016



INTERVIEW

Mein 267. Jahr bei Rahn+Bodmer Co.

**Interview mit Carmen Oswald,
Junior-Kundenberaterin, und
Markus Peyer, Kundenberater
bei Rahn+Bodmer Co.**

**2017 war das 267. Jahr in der Geschichte
von Rahn+Bodmer Co. Was kommt Ihnen
in den Sinn, wenn Sie an ihr eigenes
«267. Jahr» denken?**

Carmen Oswald: Ich hatte im August mein zehnjähriges Dienstjubiläum bei Rahn+Bodmer Co. Es macht mich stolz, dass ich seit so langer Zeit beim gleichen Arbeitgeber sein darf. Ich wurde seit Beginn der Lehre sehr unterstützt, gefordert und gefördert. Ich freue mich auch über die Zusatzferien zum Dienstjubiläum, die ich vermutlich mit Reisen innerhalb von Europa mit Freunden und Familie verbringen werde.

Markus Peyer: Mir kommt als erstes das sehr gute Börsenjahr in den Sinn. Zudem hatte auch ich ein Jubiläum: mein 35. Jahr

bei Rahn+Bodmer Co. Ich werde mein Feriengeschenk für eine Asienreise nutzen. Schon vor zehn Jahren war ich in Schanghai und ich bin gespannt, wie sich die damals schon lebhafteste Stadt seither entwickelt hat. Zudem möchte ich Lhasa in Tibet nochmals besuchen, dieses Mal mit dem Zug, der über einen mehr als 5000 Meter hohen Pass fährt. Auch Japan will ich auf dieser Reise besser kennenlernen.

**Wie kamen Sie ursprünglich zu
Rahn+Bodmer Co.?**

Carmen Oswald: Mein Vater führt ein Schreinergeschäft. Ich war aber handwerklich nie begabt. Während meine Geschwister in der Werkstatt Holzstücke zusammenleimen, ging ich bereits als «Chindsgi-Meitli» nebenan ins Büro, zeichnete fleissig Notizblätter voll und wollte meiner Mutter im Büro helfen. Es war somit für alle klar, dass ich unsere Schreinerei wohl besser nicht übernehmen werde (lacht). Aufgrund eines Internetinserates habe ich mich bei Rahn+Bodmer Co. auf die offene Lehrstelle beworben. Beim anschliessenden Schnup-

pertag, u. a. in der Abteilung «Handel», atmete ich das erste Mal Bankluft. Ich war beeindruckt von den vielen grünen und roten Lämpchen auf den vier grossen PC-Bildschirmen und all den Händlern, die mit ihren lauten Stimmen und viel Energie im Raum Informationen austauschten. Ich war etwas überfordert, aber gleichzeitig total fasziniert. Besonders hat mir der sehr angenehme Umgangston unter den Mitarbeitenden gefallen. Ich hatte das Glück, eine Lehrstelle bei Rahn+Bodmer Co. zu erhalten, und bin noch heute sehr dankbar dafür.

War es für Sie immer klar, dass Sie nach den drei Lehrjahren bleiben wollten?

Carmen Oswald: Ja, für mich war es klar. Zum Glück hat's geklappt. Danach konnte ich ein Treppchen nach dem anderen in Angriff nehmen. Ich begann als Assistentin im Team «Externe Vermögensverwaltung». Nach fünf Jahren durfte ich, unter anderem auch nach einer Zusatzausbildung, als Junior-Kundenberaterin neue Verantwortung übernehmen.

Markus Peyer, was führte Sie damals zu Rahn+Bodmer Co.?

Markus Peyer: Ich hatte einen unkonventionellen Weg. Mein Vater hatte ein Malergeschäft.

Dann sitzen hier also eine Schreiner-tochter und der Sohn eines Malers ...

Carmen Oswald (lacht): Wir sollten zusammen ein Geschäft eröffnen ...

Markus Peyer: Mein Vater verrichtete Malerarbeiten im Hause von Frank P. Bodmer, des ehemaligen Partners von Rahn+Bodmer Co., der dieses Jahr leider verstarb. Ich ging jeweils in den Sommerferien mit und half aus, um ein bisschen Sackgeld zu verdienen. Irgendwann habe ich erfahren, dass ich leicht farbenblind bin, was das Ende meiner Malerkarriere bedeutete. Mein Vater fragte deshalb Frank P. Bodmer, ob seine Bank auch Lehrlinge ausbilde. Dieser bejahte und so bewarb ich mich vor 35 Jahren auf meine erste und bisher einzige Stelle.

Es macht mich
stolz, dass ich
seit so langer Zeit
beim gleichen
Arbeitgeber sein
darf.

Was hält Sie seit 35 Jahren bei Rahn+Bodmer Co.?

Markus Peyer: Für mich ist es die beste Bank, die es gibt.

Warum?

Markus Peyer: Sie ist gleichzeitig professionell und familiär, man hat sehr gute Kontakte zu anderen Mitarbeitenden. Und man betreut die Kundinnen und Kunden sehr, sehr langfristig.

Was hat sich in den dreieinhalb Jahrzehnten verändert?

Markus Peyer: Sehr vieles. Man handelte damals an der Börse am Ring «à la criée». Alle Belege und Mutationen wurden in die «Locherei» gegeben. Das war ein Lochkartensystem, der Start der Computerisierung. Ich durfte 1985 den ersten Personal Computer der Bank bedienen. Der technologische Fortschritt war enorm. Eines hat sich aber nicht verändert: die persönliche Kundenbeziehung.

Was schätzen Sie an den Kundenbeziehungen besonders?

Markus Peyer: Dass wir sehr lange mit unseren Kunden zusammenarbeiten dürfen. Dadurch entstehen sehr enge Beziehungen. Wir kennen das Umfeld der Kunden. Man geht gemeinsam durch dick und dünn, sei es durch sehr gute Börsenphasen wie gerade derzeit oder durch schwierige Zeiten, die es auch schon gab. Seit 25 Jahren berate ich Kunden, darunter etliche von Anfang an – und teilweise auch deren Kinder.

Carmen Oswald, Sie sind erst seit zehn Jahren dabei. Was war für Sie die grösste Veränderung?

Carmen Oswald: Einerseits sicherlich mein persönliches Aufgabengebiet, das sich von einer Lehrtochter zur Assistentin und nun zur Junior-Kundenberaterin entwickelt hat. Andererseits auch der immer grössere administrative Anteil an Arbeiten aufgrund von neuen Gesetzen und Standards, insbesondere im Bereich Compliance.

Markus Peyer: Und es gehört auch zu unseren Aufgaben, dass der Kunde davon möglichst wenig spürt. Aber wir kommen oft nicht darum herum, Dinge zu fragen, die früher nicht nötig waren.

Gibt es dieses Phänomen nicht auch in anderen Branchen?

Carmen Oswald: Ich glaube, nicht in diesem Ausmass. Leider haben wir im Banking meines Erachtens den Peak noch nicht erreicht.

Im Private Banking sollen künftig Robo-Advisors das Leben vereinfachen. Braucht es den Beruf des Kundenberaters in zehn Jahren überhaupt noch?

Carmen Oswald: Ja, ganz bestimmt. Natürlich wird der Roboter gewisse Dinge erleichtern, aber ein Roboter hat kein Herz und kein Mitgefühl, was in der Zusammenarbeit mit Menschen, ob Kunde oder nicht, enorm wichtig ist. Ich spreche mit meinen Kundinnen und Kunden nicht nur über harte wirtschaftliche Fakten und lege grossen Wert auf das Zwischenmenschliche.

Markus Peyer: Es mag vielleicht auch einmal empathische Roboter geben, aber sie werden nie das gleiche Spektrum abdecken können wie ein Berater aus Fleisch und Blut. Ich schätze aber die Unterstützung, die wir durch die Technologie erhalten.

Die Qualität einer Beziehung zeigt sich oft in Krisen. Was war Ihr einschneidendstes Erlebnis als Kundenberater?

Markus Peyer: Grosse Börsenerschütterungen. Die Freigabe des Wechselkurses zum Euro durch die Nationalbank im Januar 2015, die Lehman-Krise, die in dieser Zeit jeden Tag neue Entwicklungen brachte. Die Attacken auf die Twin Towers. Ich war während der Angriffe auf einer Geschäftsreise zwischen Toronto und Montreal im Flugzeug. Meine Frau wusste damals nicht, wo ich steckte, und alles war sehr nah bei New York. Anschliessend ging die Geschäftsreise mit dem Greyhound Bus weiter.

Carmen Oswald: Die Finanzkrise ab 2007 erlebte ich noch als Lernende. Mich machte

es traurig, den Händlern zuzusehen, die kopfschüttelnd in die Bildschirme schauten und nicht wussten, was da als nächstes noch passieren würde. Es war mir plötzlich klar: Das ist keine Mediengeschichte. Es betrifft uns alle.

Was raten Sie einem Anleger, wenn solche Krisen geschehen?

Markus Peyer: Wichtig ist, dass man seine Strategie immer darauf auslegt, dass solche Dinge passieren können. Man darf nur so viel wagen, wie man im Extremfall auch wieder verlieren kann. Es wird sehr wahrscheinlich wieder zu Kursstürzen kommen, nur wissen wir nicht, wann und in welcher Form. Die Geschichte lehrt uns aber auch, dass sich die Märkte langfristig immer erholt haben. Ich bin überzeugt, dass es in Zukunft auch so sein wird.

Auch Ihre Bank überlebte schon zahlreiche grosse Stürme. Was ist Ihrer Meinung nach das Erfolgsrezept von Rahn+Bodmer Co.?

Carmen Oswald: Ein Familienbetrieb ist

darauf bedacht, das Unternehmen für die nächsten Generationen solide aufzubauen. Dazu müssen die Grundbausteine sauber und präzise gelegt werden. Mit jedem Jahr oder mit jeder Generation wird der Rucksack entsprechend gefüllt bzw. das Unternehmen erweitert. Dabei werden zum Teil auch Fehler gemacht. Entscheidend ist meines Erachtens, was man daraus lernt und wie die nächste Generation den gefüllten Rucksack weiter trägt. Dieses bedachte Handeln und das Denken in Generationen sind meiner Meinung nach das Erfolgsrezept.

Markus Peyer: Für mich ist es die Langfristigkeit und die Weitsicht, die durch die Partner und deren Kinder garantiert werden. Die Last der zu erfüllenden Erwartungen der Öffentlichkeit bei den Quartalszahlen, die wegfällt, eröffnet strategische Freiheiten. Zudem helfen die Identifikation der Mitarbeitenden mit dem Unternehmen und die gemeinsam gelebten Werte.

2017 ist bald zu Ende. Worauf freuen Sie sich im nächsten Jahr?

Carmen Oswald: Auf viele weitere wertvolle und gute Kundenkontakte. Und privat freue mich auf den Engadiner Skimarathon im März.

Markus Peyer: Ich freue mich auf viele schöne Begegnungen mit Kundinnen und Kunden. Natürlich auch auf die dreiwöchige Reise in Asien und auf eine gute Zeit mit meiner Familie.

Was wünschen Sie Rahn+Bodmer Co. für die nächsten 267 Jahre?

Carmen Oswald: Dass die Partner und die Geschäftsleitung weiterhin mit Bestimmtheit sowie mit ihrer ruhigen und seriösen Gangart richtige Entscheidungen treffen können. Auf die nächsten 267 Jahre.

Markus Peyer: Ich wünsche Rahn+Bodmer Co. auch für die nächsten Generationen alles Gute. Es hat Platz für diese Bank und es braucht diese Bank.



Markus Peyer (51) startete vor 35 Jahren als Lernender bei Rahn+Bodmer Co. und arbeitete in der Folge in den Abteilungen Buchhaltung, Devisenhandel und Börse Ausland der Privatbank. Nach der Lehre bildete er sich zum eidg. dipl. Bankfachmann sowie zum eidg. dipl. Finanz- und Anlageexperten weiter. Seit 1992 ist er als Kundenberater tätig, heute im Rang eines Direktors. Markus Peyer ist verheiratet und Vater zweier erwachsener Töchter. Zu seinen Hobbys gehören Lesen, Motorradfahren, gutes Essen mit einem schönen Glas Wein und Reisen.

Carmen Oswald (27) arbeitet als Junior-Kundenberaterin in der Abteilung Externe Vermögensverwaltung. Sie wurde 2007 aus zahlreichen Bewerbungen als Lernende bei Rahn+Bodmer Co. ausgewählt. Nach Abschluss der KV-Lehre bildete sie sich zur diplomierten Betriebswirtschaftlerin HF sowie zur Praxisauszubildnerin weiter und erwarb verschiedene Sprachdiplome in Englisch und Italienisch. Die Freizeit verbringt sie mit ihrer Familie und Freunden, beim Tennisspielen, Regattasegeln oder Langlaufen.



PROTEKTIONISMUS

Inselstaat Schweiz

Eines der Merkmale der 2010er Jahre sind die zahlreichen nationalistischen Strömungen, die weltweit zu beobachten sind. Regionen wie Katalonien oder Schottland arbeiten mehr oder weniger offensiv darauf hin, einen eigenen, unabhängigen Staat zu gründen. In Osteuropa werden Grenzzäune hochgezogen, Grossbritannien sagt sich mit seinem Brexit-Referendum von der EU los. Der Präsident der grössten Wirtschaftsmacht ruft mit dem Slogan «America First» dazu auf, zuerst für sich selbst zu schauen. Er kündigt das Transpazifische Abkommen TPP und streicht mit einem schnöden Federstrich das in zahllosen Verhandlungsrunden ausbalancierte Pariser Klimaabkommen.

Als Schweizer staunt man ob solchen, oft recht unverfroren kommunizierten und umgesetzten Abschottungsmassnahmen. Dabei geht vergessen, dass auch unsere Alpendemokratie über zahlreiche Beispiele nationalistischer und protektionistischer Tendenzen verfügt. Noch immer reiben sich viele Leute die Augen über das überraschende Ja zur Masseneinwanderungsinitiative vom 14. Februar 2014, die den Gesetzgeber beauftragt, die Zuwanderung von Ausländern durch Kontingente zu begrenzen. Gemäss dem Initiativtext müssen Staatsverträge, wie etwa die bilateralen Abkommen mit der EU, die Personenfreizügigkeit vorsehen, gekündigt werden. Dies wiederum löste, wie bekannt ist, eine ernsthafte Verstimmung bei

der EU und damit bei den unmittelbaren Nachbarstaaten sowie anderen wichtigen Handelspartnern aus.

Auch die schweizerische Agrarpolitik wird sehr stark von der Abschottung gegenüber ausländischen Märkten geprägt. Genau geregelt ist, welche Menge eines bestimmten Agrarproduktes eingeführt werden kann. Oft geht es um geringe Volumen: Schon bei der Einfuhr eines 1200 Gramm schweren Salamis oder von zwei Flaschen Grappa können Zollgebühren anfallen. Möglich macht dies die Zoll- und Agrareinfuhrverordnung, die erst 2014 revidiert und vom Bundesrat verabschiedet wurde. Ähnliche Verordnungen gelten für zahlreiche andere Nahrungsmittel und Agrarprodukte.

Umgekehrt wurde während Jahrzehnten der Export von Schweizer Schokolade gefördert, indem über das sogenannte «Schoggigesetz» mit Bundesmitteln namentlich Milchpulver in Export-Schokolade auf Weltmarktniveau verbilligt wurde. Auch verarbeitete Getreideerzeugnisse profitierten von der Rohstoffpreisverbilligung. Erst die Beschlüsse der WTO-Ministerkonferenz in Nairobi im Dezember 2015 leiteten das Ende dieser staatlichen Subventionen ein. Die Schweiz steht beileibe nicht alleine da. Gerade im Agrarbereich bestätigt sie eher die Regel als die Ausnahme.

Die einzelnen Gründe für solche Bestrebungen mögen sich unterscheiden. Einwanderungskontingente, Vergünstigungen für Exportprodukte und Zölle auf Agrarprodukten haben jedoch eines gemeinsam. Sie funktionieren nach dem Grundgedanken: «Ich bin mir selbst am nächsten.» Für Abschottungsbefürworter sind die Nachteile, die durch den freien Verkehr


von Personen und Gütern entstehen, wesentlich grösser als der daraus resultierende Gewinn.

Dabei geht indessen vergessen, dass der Wohlstand jedes Landes neben einer gesunden Binnenwirtschaft auch vom aktiven Handel mit dem Ausland abhängt. Die Geschichte zeigt: Schutz-zölle, Kartelle und Grenzzäune mögen kurzfristig Nutzen stiften. Langfristig verzerren sie den Wettbewerb und verhindern Innovation und damit die eigene Konkurrenzfähigkeit.

Auch die Finanzindustrie kennt weltweit zahlreiche regulatorische Hürden, die letztlich nur erstellt wurden, um die eigene Branche vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Gerade für unser Land sind jedoch freie Märkte von zentraler Bedeutung. Gemäss Schätzungen der Schweizerischen Bankiervereinigung hängen rund 28'000 oder ein Fünftel der Schweizer Stellen im Bankensektor und 19 Milliarden Franken Wertschöpfung vom Marktzugang zur EU ab. Dabei geht es vor allem um Arbeitsplätze im Privatbankensektor und im Fondsgeschäft.

Die Schweiz bietet im Finanzbereich ausländischen Anbietern weitestgehend offene Märkte, im Gegensatz zu vielen europäischen Staaten. Die Spiesse sind demnach nicht gleich lang. Gefragt sind offene Märkte auch im grenzüberschreitenden Geschäft. Es muss möglich sein, ausländische Kunden ohne Filialzwang zu betreuen, d. h. ohne dass Schweizer Banken im Ausland zwingend eine Niederlassung führen müssen. Denn nicht alle Banken können oder wollen ausländische Niederlassungen eröffnen.

Ob wir es mögen oder nicht: Die weltweite Verflechtung der Finanzmärkte, auf denen schweizerische Finanzinstitute bekannt-



Gerade ein Kleinstaat,
wie wir es sind,
ist darauf angewiesen,
sich mit anderen
Ländern zu messen und
auszutauschen.

lich eine wichtige Rolle spielen, macht eine weitere Angleichung des inländischen Rechts an internationale Standards wohl unausweichlich. Die Ausgestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen ist deshalb für die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes Schweiz von grosser Bedeutung.

Deshalb wird sich die Schweizer Finanzwirtschaft in den nächsten Jahren an die EU-Richtlinie «Markets in Financial Instruments Directive II» (MiFID II) ausrichten müssen. Diese muss ab dem 3. Januar 2018 auch von Schweizer Banken berücksichtigt werden, wenn sie ihre Dienstleistungen in der EU erbringen möchten.

Zwar enthält diese Richtlinie nun erstmals einen Marktzugang für Anbieter von Finanzdienstleistungen aus Nicht-EU-Staaten (sogenannte Drittstaatenregelung). Die Hürden für eine Zulassung können aber in jedem EU-Land unterschiedlich sein und die Gründung einer Zweigniederlassung bedingen. Zudem wäre eine Schweizer Bank verpflichtet, das europäische Recht umfassend anzuwenden.

Die Schweiz könnte mit der EU über den Marktzugang auch bilaterale Verhandlungen führen, wobei dann eine gleichwertige Regulierung und Aufsicht wie in der EU erforderlich wäre. Im Parlament sind deshalb das neue Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und Finanzinstitutsgesetz (FINIG) auf dem Weg, die einen Grundstein für einen zukünftigen Marktzugang legen sollen und die Finanzbranche in den nächsten Jahren massiv verändern werden.

In Anbetracht des Brexit-Dossiers und der angespannten Diskussion um die bilateralen Verträge mit der Schweiz erscheint eine solche Lösung allerdings fraglich.

Diese Ausführungen zeigen eines deutlich: Ein freier Marktzugang ist im Banking in absehbarer Zeit nicht in Sicht.

In Abwandlung des US-amerikanischen Wahlslogans gilt allenthalben – mehr oder weniger offen ausgesprochen – «Me First».

Daraus abzuleiten, dass auch die Schweiz mehr für sich selbst schauen und sich noch stärker abschotten müsse, wäre falsch. Gerade ein Kleinstaat, wie wir es sind, ist darauf angewiesen, sich in einem aktiven Austausch ständig im Wettbewerb mit umliegenden und weiter entfernten Wirtschaftsmächten zu messen und auszutauschen.

Ein Inselstaat Schweiz würde wirtschaftlich über kurz oder lang in die Bedeutungslosigkeit versinken und an Wohlstand einbüßen. Zwischenstaatliche Abkommen sind dazu da, dies zu verhindern. Sie sollen einen möglichst ausgewogenen Austausch zwischen Ländern anstreben und zwar so, dass sich beide Seiten fair behandelt fühlen und mit gleich langen Spiessen agieren können.

Fairness und Ausgewogenheit ist übrigens auch ein Gebot, dem wir als unabhängige Privatbank, geführt von unabhängigen Partnern, seit 1750 nachleben. In diesem Sinne freuen wir uns, Sie auch weiterhin in allen Finanzangelegenheiten beraten zu dürfen.



Dr. Christian Rahn



DIE MITARBEITENDEN VON RAHN+BODMER CO.

Wir wünschen
Ihnen ein glückliches 2018

Simon Adler	Luca Bolkart	Fritz Egger
Iris Albrecht	Isabelle Bollhalder	Louis Egli
Moisés Alfayate	Heinz Bösch	Jürg Ehrbar
Daniel Ambrogini	Alexander Bossard	Jan Elmer
Vivien Amsler	Urs Brunner	Bernhard Engeler
Michelle Angst	Sara Bucevic	Gabriele Epifania
Urs Angst	Marcel Bukva	Manuela Ernst
Christine Antonioli	René Bünzli	
Barbara Arnosti	Oliver Burgert	Alexander Facchinetti
		Burhan Fazlija
Peter Bacher	Bruno Casabella	Irene Felix
Sascha Barberino		Albert Fiz
Paola Baumann	Loredana De Cia	Tiziano Foiera
Pascal Baumann	Rosalba Di Fante	Eduard Frei
Sibylle Bercher	Michele Di Prizio	
Reto Berchtold	Reto Dosch	Urs Gähwiler
Tian Bernasconi	Beatrice Dreher	Dominik Gasche
Christian R. Bidermann	Peter Dutli	Marianne Gasser
Hans J. Bidermann		Denise Gautschi
Jay Bidermann		Stefan Glättli
Martin H. Bidermann		Silvan Gmür
Robert Bill		Andrea Gnepf
Lilian Birrer		Cani Göktas
André M. Bodmer		
René H. Bodmer		
Selina Bögli		

Robert Hänslı
Pascal Hartmann
Walter Hättenschwiler
Simone Heidenreich
Silvia Heinen
Stephan Hintermann
Sabine Hirschburger
Cheryl Hoegger
Ueli Hostettler
Dorina Huber
Sandra Hurtig
Cyrill Huser

Mike Immer
Walter Imondi
Claudia Iseli
Frank Isler
Patricia Isner

Carmen Jud

Annelies Kälin
Aaron Keller
Judith Kessler
Bernhard Knecht
Thomas Koch
Natascia Kout
Thorsten Küchler
Edgar Kühne
Birgit Kulhoff

Katerina Lagos
Nicola Lapenna
Gabriela Lederer
Franziska Leopold
Baptiste Licodia
Christian Lindauer
Ramon Lohri
Claudio Lotti
Larissa Lutz

Patrizia Maimone
Sara Malle
Vincenzo Marsolo
Jodok Mauch
Sabrina Maurer
Jürg Megert

Christian Meier
Adrian Meile
Daniela Meli
Rolf Merz
Sandra Michel
Robin Minder
Gerardo Moscariello
Blanca Müller
Dominik Müller
Laura Müller
Tim Müller

Anton Näpflı
Hanspeter Nauer
Jessica Nideröst
Elisabeth Noti
Nicolai Nussbaumer
Nicole Nussbaumer
Enrico Nussio

Jessica Oettinger
Rolf Oppliger
Carmen Oswald

Tamara Pantano
Eleni Papastergios
Max Patella
Reto Patzschke
Markus Peyer
Guido Pfiffner
Carlo Piaget
Ivan Pianezzi
Adrian Pult

Christian Rahn
Peter R. Rahn
Sadri Rammal
Ronny Reichlin
Martin Reichmuth
Markus Riesen
Mathias Riggerbach
Céline Rogers
Sabine Rohling
Ariane Roth
Pascal Roth
Ronnie Roth
Thomas Roth
Yvonne Rüegg
Otto Ruppen

Zeina Sakallah	Pascal Tanner
Alessandro Santi	Daniel Thum
Giuseppe Scala	Melanie Timm
Marco Schafflützel	Peter Tobler
Markus Schaffner	
Ariane Schaufelberger	Adrian Unterluggauer
Thomas Schenkel	
Carlo Schmid	Roman Vital
Daniel Schütz	Valerie Vögeli
Lukas Seeschaaf	Beat von Rotz
Eveline Sievi	
Marcel Sonderegger	Roger Waespi
Vanessa Specker	Marcel Walker
Fabio Spinello	Patrick Weber
Dominik Staffelbach	Cyril Welti
Andreas Steiger	Christian Wenaweser
Beat Steiger	Jürg Willi
Thomas Steinebrunner	Peter Wissmann
Eric Steinhauser	Marco Wittwer
Verena Stillhart	Sandra Wydler
Livia Strässler	
Marta Strickler	Felix Zimmerli
Michael Suter	Thomas Zorn
	Claudia Zünd





Rahn+Bodmer Co.
Talstrasse 15
8022 Zürich
Telefon +41 44 639 11 11
www.rahnbodmer.ch
info@rahnbodmer.ch