

SPOTLIGHT

Das Allianz Magazin



Persönlich und regional

Möhlin-Jet

Läufer-Talent und
Olympia-Hoffnung
Matthias Kyburz
im Interview

Sennisch

Traditionelle
Handwerkskunst
aus dem
Appenzellerland

Hilfe vor Ort

Wie ein Schaden-
experte unseren
Versicherten hilft

Liebe Leserinnen, liebe Leser



S. Schneider

Seline Schneider
Redaktionsleiterin

Kaum ein Land ist so vielfältig wie die Schweiz. Ob im malerischen Bergdorf oder der pulsierenden Stadt – überall prägen eigene Traditionen und Dialekte unser Land. Genau deshalb ist es uns wichtig, dass Sie für Ihre Bedürfnisse rund um Versicherung und Vorsorge eine Ansprechperson in Ihrer Region haben.

Wir sind an rund 120 Standorten in der ganzen Schweiz für Sie da. Denn wenn etwas passiert, braucht es jemanden, der sich vor Ort auskennt. Das zeigt ein Blick in den Arbeitsalltag unseres Rheintaler Schadenexperten Alexander Thielert (S.24).

Diese Nähe kennt auch Bilal Kizilaslan, der seit 17 Jahren seinem Allianz Berater vertraut – von der ersten Autoversicherung bis zum kürzlichen Hauskauf. Wir haben die beiden zum Gespräch im Toggenburg getroffen (S.5).

Einmal quer durch die Schweiz: Als stolze Partnerin der Olympischen und Paralympischen Bewegungen haben wir Menschen im ganzen Land für neue Sportarten begeistert. Die Highlights finden Sie ab Seite 21.

Sportlich unterwegs ist auch OL-Weltmeister Matthias Kyburz. Der Aargauer war bei seinem Marathon-Debüt prompt der drittschnellste Schweizer aller Zeiten. Im Interview ab Seite 18 erzählt er uns, was ihn anspricht.

Und wenn Sie die Schweizer Sportelite einmal live erleben wollen, ist der Sporthilfe Super10Kampf die ideale Gelegenheit – auf Seite 17 können Sie Tickets gewinnen.

Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Lesen dieser Ausgabe.

Interview
Nina Sigrist

Bilder
kurzschuss photography gmbh

Eine ganzheitliche und persönliche Beratung ist unsere Kernkompetenz. Was daraus alles entstehen kann, erzählt uns Allianz Kunde Bilal Kizilaslan, der seit 17 Jahren auf die Beratung und Begleitung durch seinen Kundenberater Hans Peter Stangl setzt.

Vom Rheintal ins Toggenburg – eine gemeinsame Reise



Hausbesuch: Hans Peter Stangl (Mitte) besucht Bilal Kizilaslan (rechts) und seine Familie im neu erbauten Eigenheim in Ebnet-Kappel.



Vertrauen sich gegenseitig:
Bilal Kizilaslan (39) im Gespräch mit
seinem langjährigen Versicherungsberater
Hans Peter Stangl (56).

«Es braucht Vertrauen und ein gutes Gefühl, dass in der Beratung meine persönlichen Ziele und Prioritäten erkannt werden.»

Bilal Kizilaslan

Herr Kizilaslan, wir besuchen Sie heute im Toggenburg, doch Sie kennen Ihren Kundenberater noch aus dem Rheintal. Wie entstand die Kundenbeziehung?

Bilal Kizilaslan: Ich kam 2007 aus Deutschland in die Schweiz und brauchte für mein Auto eine Versicherung. Ein Arbeitskollege empfahl mir dann Hans Peter Stangl. Also fuhr ich nach Widnau direkt auf die Agentur. So startete unsere Kundenbeziehung – durch eine Weiterempfehlung – und seitdem begleitet er mich.

Alles begann mit der Autoversicherung. Wie kam es dann zur Vorsorgelösung?

Bilal Kizilaslan: «Hampi» erklärte mir schon damals, dass ich mein Leben

genauso schützen sollte wie mein Auto. Er war immer kollegial und sehr nah bei den Leuten, diese Art mochte ich. So war das Vertrauen sehr schnell vorhanden und er sagte mir damals: «Wenn du jetzt in jungen Jahren anfängst zu sparen, hast du später auch was davon.»

Herr Stangl, wie wichtig ist eine Beratung und Begleitung bei der finanziellen Planung im Bereich Vorsorge?

Hans Peter Stangl: Der Job eines Versicherungsberaters sollte immer darin bestehen, Menschen vor finanziellen Einbußen zu schützen. Eine seriöse Beratung, die Wünsche der Kundinnen und Kunden erfüllen zu können und die stetige Begleitung

sind das A und O. In der Vorsorge ist es wichtig, dass wir uns zusammen mit den Kundinnen und Kunden bedacht und nachhaltig mit den Themen auseinandersetzen. Ganz nach dem Motto: «Wer hohe Türme bauen will, muss lange am Fundament verweilen.» Kundinnen und Kunden zu beraten, ist meine Berufung. Dafür gebe ich jeden Tag mein Bestes.

Was sind für Sie als Kunde die wichtigsten Punkte bei einer Beratung, insbesondere wenn es um sehr persönliche Themen geht?

Bilal Kizilaslan: Es braucht Vertrauen und ein gutes Gefühl, dass in der Beratung meine persönlichen Ziele und Prioritäten erkannt werden. Das kann nur entstehen, wenn sich beide Zeit nehmen und die Beratung meine Bedürfnisse in den Vordergrund stellt. Ich rechne «Hampi» hoch an, dass er mir nie Produkte angeboten hat, die ich nicht brauchte, und mir stets Lösungen aufzeigte, die meinen finanziellen Möglichkeiten entsprachen. Er hat mir damals immer gesagt: «Fang klein an, du kannst später immer noch den Betrag erhöhen.» Dies war für mich eine sehr nach-

haltige Beratung und führte zu einer langjährigen und vertrauensvollen Kundenbeziehung.

Sie hatten immer den Traum vom Eigenheim, den Sie sich kürzlich erfüllen konnten. Wie haben Sie das geschafft?

Bilal Kizilaslan: Nebst der fondsgebundenen Lebensversicherung (Säule 3a) bei der Allianz hat mir «Hampi» noch ein flexibles Produkt (Säule 3b) empfohlen, um Kapital zu bilden und frei zu sein, falls ich einmal

«Der Aufbau einer Kundenbeziehung ist immer eine langfristige Sache.»

Hans Peter Stangl

Geld oder eine Sicherheit brauche. Das angesparte Kapital konnte ich später in die Bankprodukte einfließen lassen und so mein Eigenheim mitfinanzieren. Mittlerweile habe ich durch meinen Beruf als Kundenberater bei einer Bank den Sparteil erhöht – doch das Risiko wird immer bei der Versicherung

abgesichert sein. Risiken wie Erwerbsunfähigkeit und Todesfall abzusichern, ist als Familienvater existenziell.

Die Allianz steht mit ihrem grossen Agenturen-Netz für Kundennähe und Regionalität. Wie wichtig ist Ihnen diese Nähe?

Bilal Kizilaslan: Für mich war immer klar: «Hampi» ist für mich da – auch als ich aus dem Rheintal ins Toggenburg gezogen bin. Und so war es logisch, dass ich meine Versicherungen bei ihm lasse. Ich schätze das Vertrauen, die Fairness und die Loyalität.

Herr Stangl, wie wichtig ist es für Sie, dass Sie Ihre langjährigen Kundinnen und Kunden auch ausserhalb Ihrer Region weiterhin betreuen?

Hans Peter Stangl: Sehr wichtig! Ich wollte Bilal auch auf seinem Weg ausserhalb des Rheintals begleiten. Für mich ist es spannend zu sehen, wie meine Kundinnen und Kunden sich entwickeln, Familien gründen, Wünsche und Träume leben, und sie bei verschiedenen Veränderungen im Leben zu begleiten. Der Aufbau einer Kundenbeziehung ist immer eine langfristige Sache.



Berater unter sich: Bilal Kizilaslan ist als Kundenberater im Ort bei einer regionalen Bank tätig. Hans Peter Stangl startete seine Karriere als Versicherungsberater 2002 bei der Berner Versicherung (heute Allianz Suisse).

Haben Sie noch weitere Absicherungsbedürfnisse, die Sie mit Ihrem Berater besprechen?

Bilal Kizilaslan: Wir haben eine Vorsorgeanalyse gemacht und die beste-hende Rentenversicherung überprüft. Mir ist sehr wichtig, dass ich im Falle einer Erwerbsunfähigkeit mich und meine Familie absichere, so dass wir uns das Eigenheim auch weiterhin leisten können. «Hampi» und ich sind laufend im Kontakt, wenn sich etwas verändert – gerade kürzlich wegen des neuen E-Bikes. Ebenfalls haben wir noch das Haus und die Umgebung abgesichert. Auch bezüglich der Kindervorsorge werden wir uns nochmals treffen.

Sie sind seit 22 Jahren in diesem Beruf tätig. Was macht Ihr Beruf aus und was motiviert Sie?

Hans Peter Stangl: Mir ist wichtig, allen Kundinnen

und Kunden individuell mit ihren finanziellen Möglichkeiten die richtige Lösung anzubieten. Es gibt Schattent- und Sonnenseiten im Leben und ich will für sie in jeder Situation da sein – persönlich und nah. Ich habe in den 22 Jahren viel erlebt und nebst erfreulichen Ereignissen wie dem Traum vom Eigenheim auch Schicksalsschläge miterlebt, bei denen meine Kundinnen und Kunden ebenfalls auf mich zählen konnten. Unser Job ist es, den Menschen jederzeit diese Sicherheit zu geben.

Die Allianz Beratung setzt auf einen 360-Grad-Ansatz. Wie wichtig ist diese ganzheitliche Beratung?

Hans Peter Stangl: Die ganzheitliche Allianz Beratung ist ein wichtiger Bestandteil unserer Arbeit – insbesondere bei Vorsorgethemen. Die Kundinnen und Kunden



sollen einen Überblick über ihre Versicherungslösungen haben und diese auch auf ihre Bedürfnisse abstimmen können. Ein Rundumblick ist wichtig, um den Kundinnen und Kunden zu veranschaulichen, wie die Produkte teilweise auch miteinander die Bedürfnisse und Risiken abdecken, und so Lücken und Optimierungen aufzuzeigen und individuell nach den persönlichen Prioritäten und Zielen den Fokus zu setzen. Ich bin überzeugt, dass wir mit der Allianz Beratung unsere Kundinnen und Kunden bestmöglich beraten können.

Exklusive Vorteile mit Allianz Plus



Text
Anna Damian

Noch kein Allianz Plus Mitglied?

Dann registrieren Sie sich jetzt online – und profitieren Sie sofort:



allianz.ch/plus

Unser Bonusprogramm Allianz Plus – 2023 erneut vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) als bestes Kundenbindungsprogramm der Schweizer Versicherungen ausgezeichnet – belohnt das Vertrauen von Kundinnen und Kunden mit exklusiven Vorteilen. Und zwar umso mehr, je mehr Verträge Sie bei uns abgeschlossen haben. Vom Tankrabatt bei AVIA über Reisevergünstigungen bei Kuoni bis hin zum Vorzugspreis für Sky-Abonnemente. Zudem profitieren Sie vom Treuevorteil bei der nächsten Police und von nützlichen Dienstleistungen wie dem 24-h-Gesundheitservice.

Allianz Plus Family Day

Im Rahmen unserer Partnerschaft mit Disney bieten wir exklusive Kinoerlebnisse speziell für Familien an. Am 30. November 2024 findet in verschiedenen Kinos in der Schweiz wieder der beliebte Allianz Plus Family Day statt. Gezeigt wird der neue Disney Animationsfilm «Vaiana 2». Erleben Sie das neue Abenteuer des polynesischen Mädchens, das sich mit Hilfe des Halbgottes Maui und einer Gruppe von Seefahrern auf eine Reise durch die fernen Meere und gefährlichen Gebiete Ozeaniens begibt.

Offizieller Kinostart Deutschschweiz: 28.11.2024



Gute Vorsorge ist kein Zufall. Man muss sich aktiv darum kümmern. Dafür ist es nie zu früh – oder zu spät. Und auch kleine Beiträge reichen schon. Wir räumen mit drei Mythen rund um das Thema Vorsorge auf.

Vorsorge-Mythen – was stimmt wirklich?

Mehr zur Säule 3a und dazu, wie Sie damit Steuern sparen, erfahren Sie in unserem Ratgeber:



allianz.ch/ratgeber-3a

Willhelm Tell, das Sennentuntschi oder der Teufelsstein: Die Schweiz ist reich an Sagen und Legenden. Aber nicht nur in der Folklore tummelt sich allerlei Fantastisches, auch um das Thema Vorsorge spinnen sich einige Märchen, die es zu entwirren gilt.

Um Klarheit zu schaffen, haben wir drei weitverbreitete Mythen zum Thema Vorsorge unter die Lupe genommen. Finden Sie heraus, wie Sie sich und Ihre Zukunft am besten absichern können – egal, ob Sie am Anfang Ihrer Berufslaufbahn, mitten im Leben oder kurz vor der Pensionierung stehen.



Sie möchten Ihre Vorsorge gezielt angehen?
Unsere Expertinnen und Experten stehen Ihnen gerne für eine kostenlose und unverbindliche Beratung zur Verfügung. Buchen Sie jetzt einen Termin unter: allianz.ch/beratung

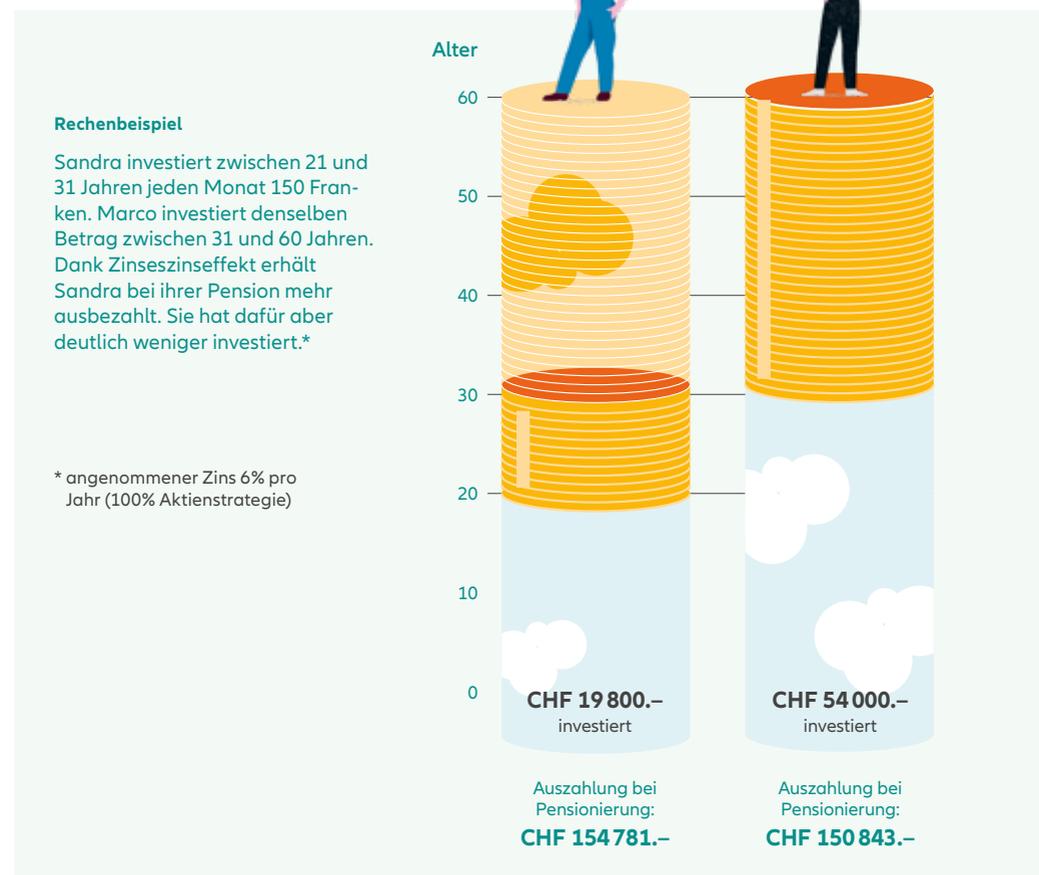
Mythos

1

Ich kann mir keine Altersvorsorge leisten

Junge Leute denken oft, dass nur Reiche fürs Alter vorsorgen können. Doch Zeit ist bekanntlich Geld – und wer früh startet, kann auch mit kleinem Budget Grosses bewirken. Der Zinseszinsseffekt macht's möglich: Regelmässig gesparte kleine Beträge können sich im Laufe eines Lebens zu einer beachtlichen Summe entwickeln.

→ **Tipp:** Beginnen Sie mit einer monatlichen Zahlung von 150 Franken in eine fondsgebundene 3a-Lösung. Das mag erst einmal nach viel Geld klingen, doch auf den Tag heruntergebrochen ist es weniger als ein Eiskaffee – ein kleines Opfer für eine gesicherte Zukunft. Und mit einer 3a-Lösung sparen Sie nicht nur fürs Alter, sondern auch jedes Jahr an den Steuern.



Mythos

2

Verheiratete können das Thema Vorsorge ihrem Partner oder ihrer Partnerin überlassen

Spätestens wenn Kinder im Spiel sind, arbeitet ein Elternteil häufig Teilzeit. Angesichts des stressigen Familienalltags scheint es verlockend, die gemeinsame Vorsorge der Partnerin oder dem Partner zu überlassen. Doch Vorsicht: Ein reduziertes Pensum wirkt sich unmittelbar auf die Pensionskasse und somit auf die Altersrente aus. Im Falle einer Trennung oder eines Todesfalls ist es daher essenziell, dass beide Partner eigenständig vorgesorgt haben.

→ **Tipp:** Besprechen Sie das Thema Vorsorge gemeinsam und legen Sie einen Plan fest, damit auch die Person, die Teilzeit arbeitet, gut abgesichert ist – etwa mit freiwilligen Einkäufen in die Pensionskasse oder einer gebundenen Vorsorgelösung (3a).

Lesen Sie alles zum Thema Teilzeit und Vorsorge unter:



allianz.ch/teilzeitarbeit



Rechenbeispiel

Nach der Geburt seiner Tochter reduziert Tom sein Pensum von 100% auf 60%. Mit entsprechenden Folgen für seine Pensionskasse.

Pensum	100%	60%
Jahreslohn	80 000.–	48 000.–
Altersguthaben mit 65 *	335 000.–	224 000.–
Voraussichtliche Pensionskassenrente pro Jahr	22 800.–	12 000.–
Voraussichtliche Pensionskassenrente pro Monat	1 900.–	1 000.–

alle Beträge in CHF

* inkl. Projektionszins 1,25%

Bitte beachten Sie, dass es sich bei den Rechenbeispielen in diesem Artikel um vereinfachte Hochrechnungen handelt. Sämtliche Zahlen sind gerundet und dienen nur zur Anschauung.

Mythos

3

In meinem Alter ist es zu spät, um Vorsorgelücken zu schliessen

Auch wer erst spät die Segel Richtung Vorsorge setzt, kann noch einen sicheren Hafen erreichen – und selbst wenn Sie kurz vor der Pensionierung stehen, gibt es noch einige Möglichkeiten, für den Ruhestand vorzusorgen. Wichtig ist, dass Sie Ihre Pensionierung gut planen, etwa mit Blick auf den Bezug Ihrer Pensionskasse oder Guthaben aus der 3. Säule. Denn mit der richtigen Strategie können Sie Tausende von Franken Steuern sparen.

→ **Tipp:** Berechnen Sie Ihre Lebenskosten nach der Pensionierung und vergleichen Sie diese mit Ihren voraussichtlichen Leistungen aus der AHV und der Pensionskasse, um all-fällige Vorsorgelücken zu entdecken. Legen Sie anschliessend eine klare Strategie fest, wie Sie bis zur Pensionierung diese Lücken schliessen. Unsere Vorsorgeprofis helfen Ihnen gerne dabei.

Was ist der Unterschied zwischen 3a und 3b? Alles zur 3. Säule lesen Sie hier:



allianz.ch/saeule3



Ausgangslage (Alter 54)

Gehalt	90 000.–
Lebenskosten	83 000.–
Jährliches Sparpotenzial	7 000.–
Guthaben auf Sparkonto	70 000.–



Pensionierung im Jahr 2035 (Alter 65)

Angenommene Lebenskosten nach der Pensionierung	71 000.–
Angenommene Leistungen aus AHV und Pensionskasse	62 000.–
Vorsorgelücke pro Jahr	9 000.–
Ungefähre Vorsorgelücke über 20 Jahre	180 000.–

alle Beträge in CHF

* angenommener Grenzsteuersatz von 2,5 %.

** ungefähre Erlebensfalleistung bei angenommener konstanter Rendite der Fondsanlage von 5,25% pro Jahr

Rechenbeispiel

Gian wird in 10 Jahren pensioniert. Von seinem Gehalt kann er jedes Jahr **7000 Franken** sparen. Diese investiert er in eine gebundene Vorsorgelösung (3a). Damit spart er jedes Jahr rund 1750 Franken bei den Steuern.* Auf dem Sparkonto hat er **70 000 Franken**, die er in eine freie Vorsorgelösung (3b) mit einmaliger Zahlung investiert. So kann er seine Vorsorgelücke bis zur Pensionierung schliessen.

Finanzierung

3a-Lösung mit Laufzeit von 10,5 Jahren	
Einzahlung pro Jahr	7 000.–
Voraussichtliche Auszahlung**	90 000.–
3b-Lösung mit Laufzeit von 10,5 Jahren	
Einmalige Einzahlung	70 000.–
Voraussichtliche Auszahlung**	115 000.–
Total Auszahlung aus 3a und 3b	205 000.–

Interview
Monika Tschopp

Monika Behr ist Leiterin des Ressorts Leben bei der Allianz Suisse. Sie spricht über Vorsorge als Alltagsthema und darüber, wie auch Menschen mit geringem Lohn oder Teilzeitpensum Kapital für das Alter aufbauen können.

«Die Vorsorge gehört an den Familientisch»



Monika Behr (47)
Leiterin Ressort Leben, Allianz Suisse, wohnhaft im Zürcher Oberland, verheiratet, drei Kinder

Monika Behr, wie geht gute Vorsorge?

Wichtig ist es, den Bedarf im Alter, bei Erwerbsunfähigkeit oder Tod zu kennen, den Überblick über die Leistungen aus AHV und Pensionskasse zu haben und die daraus entstehenden Lücken zu identifizieren. Für mich das zentralste Thema ist die Selbstverständlichkeit, die Vorsorge gemeinsam am Familientisch zu diskutieren. Je früher man mit der Vorsorge beginnt, umso besser: Denn je länger das Geld Zeit hat zu arbeiten, desto stärker wirkt der Zinseszinsseffekt – und der ist erheblich. Es lohnt sich, dranzubleiben und den Vermögensaufbau kontinuierlich zu gestalten, auch kleine Beträge zahlen

sich aus. Man sollte sich bewusst sein, dass jeder Franken, den man auf die Seite legt und gut investiert – vielleicht auch mit etwas Risiko zugunsten höherer Erträge –, einen Beitrag für ein sorgenfreies Leben im Alter leistet.

Was bedeutet es denn für die berufliche Vorsorge, wenn sich jemand für Teilzeitarbeit entscheidet?

Wer von Voll- auf Teilzeit reduziert, erhält einen entsprechend tieferen Lohn. Wie viel Versicherte bei Pensionierung oder Invalidität – oder im Sterbefall deren Angehörige – von der Pensionskasse erhalten, ist abhängig vom versicherten Lohn. Dabei wird in der

Regel der gesetzlich definierte **Koordinationsabzug** (s. Box) auch für Teilzeitbeschäftigte voll (also ohne Anpassung an den Beschäftigungsgrad) angewandt. Je nach Pensum sind es dann oft nur noch geringe Beträge, die versichert sind, oder der Lohn liegt ganz unter dem Minimum. Arbeitgeber können den Koordinationsabzug jedoch auch reduzieren und die Arbeitnehmenden somit besser versichern, als es der Gesetzgeber vorsieht. Viele unterschätzen, dass man sich selbst mit einem Teilzeitpensum einen Kapitalstock für die Zukunft aufbauen kann. Denn vom Lohn fließt auch immer etwas in die Vorsorge, sofern der Plan und das Einkommen über der **Eintrittsschwelle** (s. Box) liegen.

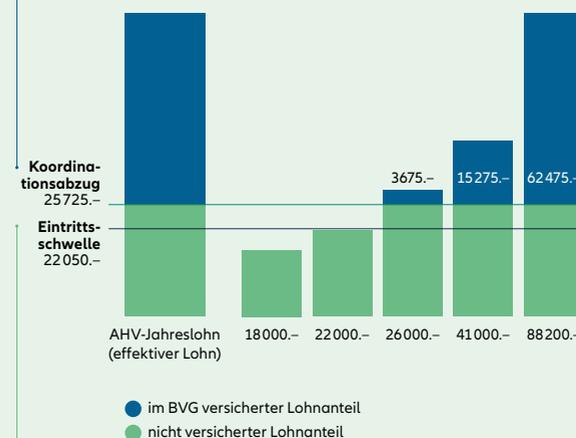
Das ganze Interview mit unserer Vorsorge-Expertin können Sie online unter allianz.ch/vorsorge-interview nachlesen:



Wichtige Begriffe einfach erklärt

Koordinationsabzug

Der sogenannte Koordinationsabzug wird von Ihrem Jahreslohn abgezogen, um den Lohnanteil zu bestimmen, der in der Pensionskasse versichert ist. Dieser versicherte BVG-Lohn ist massgebend für Ihre Pensionskassenleistungen. Der Koordinationsabzug beträgt im Jahr 2024 CHF 25 725.–. Insbesondere bei Teilzeitpensum oder sehr tiefen Löhnen fließt nach dem Abzug also nicht mehr viel Geld in die Pensionskasse.



Eintrittsschwelle

Damit Sie in der Pensionskasse versichert sind, muss Ihr Lohn bei einem Arbeitgeber über der sogenannten BVG-Eintrittsschwelle liegen. Im Jahr 2024 sind das CHF 22 050.–. Tiefere Löhne sind nicht versichert und tragen entsprechend nicht zur Pensionskasse bei – das selbe gilt, wenn Sie von mehreren Arbeitgebern einen Lohn erhalten, der jeweils unter der Eintrittsschwelle liegt.

→ Die Berufliche Vorsorge von A bis Z

In unserem BVG-Glossar erklären wir die wichtigsten Begriffe zur Pensionskasse: allianz.ch/bvg-glossar



Text
Seline Schneider

Bilder
Stiftung Schweizer Sporthilfe

Schon mal vom Sporthilfe Super10Kampf gehört? Bei diesem verrückten Sportevent misst sich die Schweizer Sportelite in spannenden Duellen. Und Sie können live dabei sein – wir verlosen ein exklusives VIP-Paket für den Sporthilfe Super10Kampf 2024.

Sport, Spass und Stimmung – Tickets für Kultevent gewinnen!



Sascha Ruefer (52) und der Sporthilfe Super10Kampf gehören zusammen – der TV-Mann moderiert den Anlass bereits zum 23. Mal.

Hindernisparcours, lebensgrosses Memoryspiel oder Mario Kart – die Sportduelle am Sporthilfe Super10Kampf garantieren Spass und Schweissperlen. In sechs Teams treten die grössten Stars des Schweizer Sports gegeneinander an. Dabei werden sie vom Publikum im Hallenstadion lautstark unterstützt. «Die Stimmung ist einzigartig. 12 000 Zuschauerinnen und Zuschauer in einer Arena, alle fiebern mit einem Team mit – diese Energie ist unglaublich!», erklärt Sascha Ruefer, der seit über 20 Jahren den Grossanlass moderiert. Was den Sporthilfe Super10Kampf so besonders macht? «Es ist diese Mischung aus sportlichem Ehrgeiz, Stars, Zuschauern und der DNA eines Events, der sich selber nicht zu ernst nimmt», so Ruefer. Ein Highlight im letzten Jahr war sicherlich der Auftritt von Roger Federer. Welche sportlichen Höhepunkte dieses Jahr warten? Lassen Sie sich überraschen.

Ganz im Zeichen des Sports

Der Sporthilfe Super10Kampf ist ein Charity-Event der Schweizer Sporthilfe. Die Stiftung unterstützt seit über 50 Jahren den Schweizer Sportnachwuchs auf seinem Weg an die Spitze. Und so steht auch der Anlass im Züricher Hallenstadion ganz im Zeichen des Sports: Der gesamte Erlös aus dem Ticketverkauf fliesst in die Förderung Schweizer Athletinnen und Athleten – und das schon seit 1977. Die Allianz setzt sich ebenfalls aktiv für den Sport ein und ist langjährige Partnerin der Schweizer Sporthilfe.

Und von dieser Partnerschaft können Sie jetzt profitieren: Gemeinsam verlosen wir ein VIP-Paket für den Sporthilfe Super10Kampf 2024 – jetzt mitmachen und gewinnen!

VIP-Paket gewinnen

Am 1. November 2024 ist es wieder so weit: der Kultevent geht in die 44. Runde. Wollen auch Sie dabei sein? Dann machen Sie mit an unserem Wettbewerb und gewinnen Sie mit etwas Glück ein Sporthilfe Super10Kampf VIP-Paket für vier Personen:

- ✓ Eine Übernachtung im Hotel inkl. Frühstück
- ✓ Tribünensitzplätze mit bester Sicht
- ✓ Stehdinner vor dem Event und Aftershowparty
- ✓ Backstage-Führung
- ✓ Meet & Greet*
- ✓ Exklusives Fan-Paket

Hier geht's zum Wettbewerb:



allianz.ch/spotlight/wettbewerb

Text
Noëlle Sigrist

Bilder
Kristina Lindgren & Enzo Besson

Matthias Kyburz ist der Schweizer Marathon-Überflieger. Im Frühling 2024 läuft der 8-fache OL-Weltmeister seinen ersten Marathon, und zwar so schnell, dass er sich direkt für die Olympischen Spiele Paris 2024 qualifizierte. Wie es dazu kam, erzählt uns der sympathische Aargauer im Interview.

Vom OL- Weltmeister

Wann haben Sie mit Sport begonnen und wurde Ihnen das Sport-Gen in die Wiege gelegt?

Ja, das kann man schon so sagen. Ich bin in einer sehr sportbegeisterten Familie aufgewachsen. Wenn ich mir Fotos von früher ansehe, waren wir immer entweder am Wandern oder sonst aktiv unterwegs. Ich bin der jüngste von drei Brüdern und habe schon immer meinen grossen Brüdern nachgeeifert. Begonnen hat alles

mit Fussball, dann Geräteturnen und mit 13 Jahren kam ich zum OL-Sport.

Wieso OL-Sport? Wie kann man sich so jung schon fürs Kartenlesen interessieren?

Eigentlich habe ich immer viel lieber spielerische Sportarten gemocht als strategische, aber dann hat mein älterer Bruder mit dem OL-Sport begonnen. In erster Linie war das dann einfach ein Nacheifern und nicht die Leidenschaft fürs Kartenlesen. Aber mit dem



zum Marathon- Überflieger

Älterwerden wurde das Kartenlesen immer einfacher und somit kam dann auch die Freude.

Wann haben Sie Ihr Hobby zum Beruf gemacht?

Das war ein schleichernder Prozess. Besonders anstrengend empfand ich die Gymzeit. Im Studium wurde es einfacher, alles unter einen Hut zu bekommen, weil ich da auch mal eine Lektion ausfallen lassen und flexibler planen konnte. Nach dem Studium war ich

dann kurz Profi. Das hat mir zwar gut gefallen, aber mit nur zwei Trainings von

«Mein Sportarzt meinte, dass ich eine Top-Marathonzeit laufen könnte.»

zu Hause aus hat mir Inhalt für die restlichen Stunden des Tages gefehlt. Diese wollte ich sinnvoller nutzen, entweder mit einem neuen

Matthias Kyburz wird in seiner Heimat auch «Möhlin-Jet» genannt. Damit ist ein lokaler Wind gemeint, der dafür sorgt, dass in Möhlin (AG) oft die Sonne scheint.



Hobby oder mit einem Job. So habe ich mich für eine flexible Teilzeitstelle als Projektleiter Nachhaltigkeit entschieden. In einem normalen OL-Jahr bin ich ca. 15 Wochen im Ausland. Daher ist es wichtig, dass ich mir die Arbeitszeit selbst einteilen kann. Ich mag es sehr, zwei Tage in eine andere Welt einzutauchen und die Zeit sinnvoll zu nutzen. Und ich habe immer noch genug Zeit fürs Training.

Wie stark konnte die Sporthilfe Sie bei Ihrer Karriere unterstützen?

Zu Juniorenzeiten hatte ich einen Paten, der mich unterstützt hat. Das war die erste Person ausserhalb meines Umfelds, die mich mit Geld unterstützt hat und an mich geglaubt hat. Das war schon speziell. Vorher waren es nur Mami und Papi und plötzlich kommt jemand von ausserhalb und unterstützt mich – das gab mir schon einen Extrakick.

Ist die Teilnahme an den Olympischen Spielen ein Kindheitstraum?

Ich habe die Olympischen Spiele zwar regelmässig verfolgt als Kind, aber das

Ziel, dabei zu sein, war es selber eigentlich nie. Als ich dann so richtig im OL-Sport drin war, war sowieso klar, dass wir nie olympisch sein werden. Daher habe ich es weder vermisst noch verfolgt. Und auch zu Beginn des Marathontrainings habe ich das nicht mit dem Hintergedanken gemacht, damit an die Olympischen Spiele gehen zu können. Erst als wir im Januar das Marathonprojekt gezielter aufgegleist haben, setzte ich mir die Olympialimite zum Ziel. Die Spiele schienen für mich aber zu diesem Zeitpunkt in weiter Ferne.

Wie kam es zur Idee, einen Marathon in Paris zu laufen?

Da spielten mehrere Faktoren mit. Zum einen habe ich letztes Jahr an der Heim-WM zweimal Gold gewonnen. Damit ging ein intensives 4-jähriges Projekt zu Ende. Zu diesem Zeitpunkt war ich bereits 14 Jahre im OL-Sport und machte mir Gedanken darüber, welche anderen Herausforderungen ich noch antreten könnte. Ich habe mir sogar überlegt, ganz aufzuhören mit dem Sport. Aber dann war da noch mein Sportarzt, der

meinte, dass meine körperlichen Werte so gut sind, dass ich eine Top-Marathonzeit laufen könnte. Hinzu kam, dass ich im Januar Vater wurde und diesen Frühling unbedingt zu Hause verbringen wollte. Das ist schwierig mit dem OL, da man sehr viel unterwegs ist. Der Reiz war aber natürlich nach wie vor da, mich sportlich zu betätigen. Laufen kann ich von zu Hause aus und wenn ich beispielsweise nur 2 Stunden weg bin, habe ich in einem guten Training bereits 35 bis 38 Kilometer zurückgelegt. Das ist praktisch und sehr effizient. Aus diesem Grund war das ausschlaggebend, um die Familie mit dem Sport besser vereinen zu können.

Lesen Sie online das ganze Interview und erfahren Sie zudem, wie sich Matthias Kyburz an den Olympischen Spielen Paris 2024 geschlagen hat.



allianz.ch/sport-interview



Text
Marco Sangiorgio

Bilder
Sebastian Schneider, WeArePepper

Ein Rückblick auf die inspirierende Olympic and Paralympic Games Roadshow.

Allianz auf Tour

Sieben Städte, unzählige Momente des Sports

Die Begeisterung für die Olympischen und Paralympischen Spiele Paris 2024 wurde in der Schweiz entfacht – und das Feuer brennt leidenschaftlich. Die Allianz Olympic and Paralympic Games Roadshow hat in sieben Schweizer Städten – Bern, Lausanne, Locarno, Nottwil, St. Gallen, Winterthur und Zürich – Halt gemacht und die Faszination des Sports direkt zu den Menschen gebracht.

Roadshow vereint Sportstars und Fans in interaktiven Erlebniswelten

Von Skateboard über Fechten bis hin zu Basketball und Rollstuhl WCMX – die Roadshow bot eine Plattform, um Sportarten zu entdecken und auszuprobieren. An jeder Station der Roadshow



entstand ein lebendiger Treffpunkt für Sportbegeisterte aller Altersklassen. Prominente Sportlerinnen und Sportler – darunter Judo-Weltmeister Nils Stump, der mehrfache EM- und WM-Medaillengewinner Max Heinzer, die Olympiasiegerin im Sportschiessen an den Olympischen Spiele Tokio 2020 Nina Christen sowie «Swiss Silver Bullet» Marcel Hug, Spitzenathlet im Rollstuhlsport – ermöglichten es den Besucherinnen und Besuchern, in interaktiven Workshops aktiv in die Welt des Sports einzutauchen. Sie erlebten die Olympischen und Paralympischen Disziplinen hautnah – eine authentische Erfahrung, die die Vielfalt der Sportarten greifbar machte.

Begeisterung pur: Teilnehmende loben interaktive Sporterlebnisse

Die Resonanz war sehr positiv: «Es war wirklich sehr spannend, die



Olympischen und Paralympischen Sportarten mit den Athletinnen und Athleten auszuprobieren. Hut ab, wie viel Vorbereitung, Energie und Ehrgeiz so eine Disziplin erfordert», so eine begeisterte Teilnehmerin.

Einheit und Inspiration: die fortwährende Wirkung der Allianz Olympic and Paralympic Games Roadshow

Die Allianz Olympic and Paralympic Games Roadshow hat nicht nur die Werte des Sports gefördert, sondern auch die Verbundenheit zwischen den Menschen und dem Olympischen und Paralympischen Spirit gestärkt. Diese Verbundenheit wird auch nach dem Ende in Paris 2024 ein Vermächtnis bleiben, das uns inspiriert und uns daran erinnert, was wir gemeinsam erreichen können.



Mehr spannende Eindrücke finden Sie in unserem Video: allianz.ch/paris2024roadshow



Text
Natalie Fritz

Wenn wir teilen, was wir haben, können wir weniger besitzen und trotzdem mehr nutzen. Das ist auch das Credo der Fahrzeug-Sharing-App «drivemycar».



Mehr für weniger – mit Fahrzeug-Sharing

Die Welt der Mobilität entwickelt sich rasant weiter und wir stehen mitten in einer Revolution, die uns neue, innovative Möglichkeiten bietet. Wie wäre es, jederzeit das passende Auto zur Hand zu haben, ohne eins zu besitzen? Oder Ihr eigenes Auto, während es ungenutzt herumsteht, ganz easy zu vermieten und dabei Geld zu verdienen? Genau das bietet die Fahrzeug-Sharing-App «drivemycar». Eine neue Art der Mobilität, die nicht nur praktisch, sondern auch sozial und umweltfreundlich ist.

Mieten, fahren, geniessen

Heute mit Freunden eine sonnige Spritztour im Cabrio – morgen das Büssli für den Umzug. Wenn Sie kein eigenes Auto besitzen, können Sie mit drivemycar spontan und unkompliziert das perfekte Fahrzeug für jede Gelegenheit mieten. Das Ganze funktioniert vollautomatisch und ist ohne Schlüsselübergabe möglich, denn das gemietete Auto wird per App entsperrt.

Haben Sie ein Auto, das öfter ungenutzt in der Garage steht? Dann bieten Sie doch anderen die Möglichkeit, es an den Tagen zu nutzen, an denen Sie es nicht brauchen.

Auf diese Weise können Sie nicht nur Ihre laufenden Kosten decken oder etwas dazu verdienen, sondern Gutes für die Umwelt tun. Denn so tragen Sie dazu bei, dass weniger Fahrzeuge besitzt werden. Und das wiederum führt langfristig zu einer Reduktion von Verkehr, Parkplatzmangel und Umweltbelastung.

Als Versicherungspartnerin von drivemycar unterstützen wir die Mobilität von morgen. Das bedeutet, Sie geniessen einen vollumfänglichen Versicherungsschutz während des Fahrzeug-Sharings – alles inklusive, ohne zusätzliche Kosten. Probieren Sie es aus!

Vorteile

- ✓ Alles via App: Mieten, Vermieten, Buchen und Bezahlen
- ✓ Schlüssel- und kontaktlose Fahrzeugübernahme
- ✓ Kostenloses Tanken für gemietete Fahrzeuge
- ✓ 24/7-Multichannel-Support
- ✓ Vollständiger Versicherungsschutz

Text
Nadine Schumann

Bilder
Alexander Thielert



Bei Schadenfällen geht es auch immer um Menschen. Jemand, der das täglich hautnah miterlebt, ist Schadeninspektor Alexander Thielert. Wir haben ihn einen Tag bei seiner Arbeit begleitet – und spannende Einblicke bekommen.

Dem Schaden auf der Spur: Der Alltag eines Schadeninspektors



Alexander Thielert (43)
Schadeninspektor,
Allianz Suisse, wohnhaft
im Rheintal, verheiratet,
zwei Kinder

Morgens um sieben Uhr ist die Welt noch in Ordnung – zumindest für die meisten Menschen. Doch für Alexander Thielert, Schadeninspektor Sachschaden bei der Allianz Suisse, startet der Tag oft schon mit der Konfrontation mit dem Unglück anderer Menschen. Der typische Arbeitsalltag eines Schadeninspektors beginnt mit der Überprüfung neu eingetragener Schadenmeldungen. Diese können von kleinen Haushaltsschäden bis hin zu grossen kommerziellen Schäden reichen. Auf seinen Schreibtisch gelangen Berichte über Einbrüche, überflutete Keller bis hin zu Hochwasserschäden oder auch völlig zerstörten Gebäuden, wie zum Beispiel beim Erdbeben in Schwanden (GL) im vergangenen Sommer 2023. Als Schadeninspektor plant Alexander Besichtigungen, um Schäden vor Ort zu begutachten, Beweise zu sammeln und mit den betroffenen Versicherten zu sprechen. In einigen Fällen arbeitet er dafür auch mit externen Expertinnen und Experten zusammen, etwa aus der Handwerkbranche oder dem Ingenieurwesen, um alle Aspekte eines Schadens zu klären. Ein wichtiger Teil seiner Arbeit ist der Umgang



mit den Kundinnen und Kunden, die einen Schaden erlitten haben. «Man braucht viel Fingerspitzengefühl und Empathie», erklärt Alexander. Er betont, wie wichtig Menschennähe, Fachwissen und Flexibilität in seinem Beruf sind. «Man muss gerne mit Menschen zusammenarbeiten und in der Lage sein, auch in schwierigen und tragischen Situationen einen klaren Kopf zu bewahren.» Ein Beruf, der also nicht nur fachliches Können, sondern auch viel Menschlichkeit erfordert.

Der Mensch im Mittelpunkt

Nach einem schnellen Kaffee und einem Blick auf die neuesten E-Mails und Einträge im Schadenjournal packt Alexander seine Ausrüstung und fährt direkt los: Kamera, Laptop und seine Drohne dürfen dabei nicht fehlen. Bei der Ankunft am Schadenort trifft er auf Menschen, die nicht selten sichtlich mitgenommen sind. Alexander nimmt sich Zeit, hört zu, tröstet – dann beginnt er mit seiner Arbeit. Er macht Bilder, sei es per Drohne oder mit einer Kamera, schreibt Berichte und dokumentiert sämtliche Schäden sorgfältig. Er erklärt den weiteren Ablauf, spricht über die

«Ich kann den Menschen helfen, wieder auf die Beine zu kommen.»

Deckung der abgeschlossenen Versicherung und organisiert dann die weiteren Schritte.

Zurück im Auto, telefoniert Alexander mit den Sachverständigen, um weitere Termine für genauere Begutachtungen zu vereinbaren. Grundsätzlich gilt: Jeder Fall ist anders, jeder Fall ist dringend. Die Gespräche mit den versicherten Personen sind oft anspruchsvoll, vielfach auch emotional. Aber wie Alexander klarstellt: «Es ist essenziell, geduldig und empathisch zu bleiben, auch wenn ich nicht

alle Wünsche erfüllen kann», erklärt er. «Ich muss verständlich erklären können, was die Versicherung übernimmt und was nicht.» Bei der Arbeit als Schadeninspektor steht nicht der Schaden,

sondern der Mensch im Mittelpunkt. «Es geht darum, verstehen zu können, dass sich Menschen aufgrund von Schäden in schwierigen Lebenssituation befinden.»

Technik als Unterstützung

Mit der fortschreitenden Digitalisierung nutzen Schadeninspektoren zunehmend technologische Hilfsmittel wie Drohnen zur Schadeninspektion oder Software zur Schadenbewertung. So muss Alexander zusätzlich



über ausgeprägte analytische Fähigkeiten verfügen, um komplexe Situationen zu bewerten und Entscheidungen häufig auf der Basis von unvollständigen Informationen zu treffen. Die moderne Technologie erleichtert ihm die Arbeit dabei erheblich. Als ausgebildeter Drohnenpilot nutzt er seine eigene, kalibrierte Drohne zur Dokumentation schwer zugänglicher Schäden.

Eine spezielle Software hilft bei der Kalkulation der Schadenhöhe. «Die Technik gibt uns die Möglichkeit, schneller und präziser zu arbeiten und auch unzugängliche Gebiete abzubilden», erklärt Alexander,

während er auf seinem Laptop die Daten des Tages eingibt. Die ständige Weiterbildung im Bereich neuer Technologien sowie rechtlicher und vertraglicher Neuerungen ist daher unerlässlich, um effizient und korrekt arbeiten zu können. Insgesamt ist die Arbeit eines Schadeninspektors vielschichtig und erfordert ein breites Spektrum an Fähigkeiten und Kenntnissen.

Feierabend – ein relativer Begriff

Gegen 18 Uhr kehrt Alexander in der Regel in sein Büro, also sein Zuhause, zurück. Der Wohn- und Arbeitsort befindet sich idealerweise im Einsatzgebiet eines Schadeninspektors. Das ist nicht zuletzt auch darum sinnvoll, weil die Inspektorinnen und Inspektoren die ihnen zugeteilten Regionen in der Regel kennen und den regionalen Gegebenheiten so Rechnung tragen können. «Meist sind wir Schadeninspektoren auf uns allein gestellt», so Alexander, «aber der Teamspirit bei uns

ist enorm. Wir halten zusammen und unterstützen uns gegenseitig.» So können auch ausserordentliche Arbeitsbelastungen, insbesondere bei Unwettern, aufgefangen werden. Auch wenn der Job als Schadeninspektor herausfordernd und menschlich belastend sein kann – oft nimmt er die Arbeit mit nach Hause, besonders nach grossen Schadenereignissen wie dem Erdbeben in Schwanden

im Kanton Glarus –, so sieht Alexander vor allem die positiven Seiten: «Ich kann den Menschen helfen, wieder auf die Beine zu kommen. Das gibt meiner Arbeit einen tieferen Sinn. Und Versicherungszahlungen nach Katastrophen helfen

Einzelpersonen, Unternehmen und teilweise ganzen Gemeinden, sich schneller zu erholen und somit zur sozialen und wirtschaftlichen Stabilität beizutragen.» Seine Aussage passt auch zu einem bekannten Sprichwort aus dem Rheintal, wo Alexander mit seiner Familie zu Hause ist. «Chancen sind wie der Rhein: Wenn sie kommen, muss man sie ergreifen, sonst fließen sie davon.» Nach unserem Gespräch ist klar, dass Alexander Thielert dem Sprichwort mit seiner Arbeit und seiner Einstellung jeden Tag aufs Neue gerecht wird: Er brennt dafür, täglich Menschen zu helfen und aus einem Schadenfall etwas Gutes entstehen zu lassen.

«Chancen sind wie der Rhein: Wenn sie kommen, muss man sie ergreifen, sonst fließen sie davon.»



Text
Seline Schneider

Wie lassen sich Unwetterschäden vermeiden? Indem man rechtzeitig präventive Massnahmen ergreift. Darum testen wir aktuell einen digitalen Unwetterwarnservice, um unsere Kundinnen und Kunden proaktiv vor Unwettern zu warnen.

Unwetterwarnung per SMS



Camille Berger
Leiterin Schaden, Allianz Suisse



Cédric Wiederkehr
Leiter Sach Privat, Allianz Suisse

Am Himmel ziehen dunkle Wolken auf, die Luft riecht feucht, ein Gewitter ist vorprogrammiert. Manche Unwetter lassen sich erahnen. In anderen Fällen kommt der Niederschlag unverhofft, wie etwa bei plötzlichen Hagelstürmen. Dank der fortschreitenden Digitalisierung ist es heute möglich, mittels KI-gestützter Wettermodelle sehr präzise Prognosen zu erstellen – und damit rechtzeitig präventive Massnahmen zu ergreifen. Gemeinsam mit unserem Partner UBIMET testen wir einen kostenlosen Unwetterwarnservice für unsere Kundinnen und Kunden. «Unsere Kundinnen und Kunden werden proaktiv per SMS benachrichtigt, wenn für ihre Region Hagel, starker Regen, Gewitter, Schnee oder Sturm erwartet werden. So haben sie genug Zeit, um ihr Hab und Gut in Sicherheit zu bringen und sich und ihre Liebsten vor dem Unwetter zu schützen», erklärt Camille Berger, Leiterin Schaden der Allianz Suisse. «Die Warnung erfolgt bewusst per SMS und nicht via App, da SMS viel seltener sind und somit eine höhere Aufmerksamkeit erzeugen», ergänzt Cédric Wiederkehr, Leiter Sach Privat.

Tipps zum Schutz
gegen Unwetterschäden:



allianz.ch/praevention-wohnen

Service testen

Um Ihnen stets die bestmöglichen Services bieten zu können, müssen wir diese zuerst testen. Darum erhalten aktuell rund 15 000 Kundinnen und Kunden unsere kostenlose Unwetterwarnung. Gehören auch Sie dazu? Dann freuen wir uns über Ihr Feedback. Sie helfen uns damit, uns für unsere Kundinnen und Kunden zu verbessern.

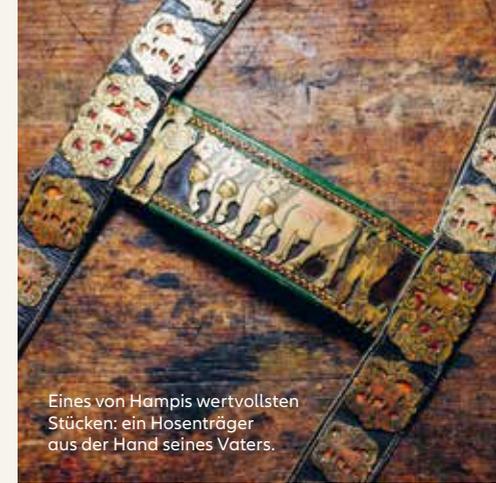


Interview
Michèle Imhof

Bilder
kurzschuss photography gmbh

Hampi Fässler ist einer der letzten Appenzeller Sennensattler – ein Kunsthandwerk mit langer Tradition. Wir haben ihn in seiner Werkstatt besucht.

Handwerkstradition in 7. Generation



Eines von Hampis wertvollsten
Stücken: ein Hosenträger
aus der Hand seines Vaters.

Wieder und wieder saust der kleine Hammer auf einen Eisenstift und hinterlässt, bei metallischem Klängen, ein feines Muster auf dem in Form gesägten Silberplättchen. Langsam entsteht so eine Blume, eine Kuh, ein Senn, ein Bläss. Wir sind in der Werkstatt von Hampi Fässler in Appenzell. Seit sieben Generationen zeichnet, sägt, ziselieren, schneidet, näht und stickt die Familie Fässler hier. Die Arbeit seines Urururgrossvaters Johann Anton Fässler (1772–1850) drehte sich noch um die Herstellung klassischen Bauernbedarfs wie Rossschomed (Pferde-Zaumzeug) oder Lederteile für Ochsenjoch. Er war jedoch der Erste, der den ledernen Hosenträgern Messingbeschläge aufnagelte – ein bis heute prominentes Element der Appenzeller Tracht.

Ein typischer Tag beginnt bei Hampi am Aussageplatz im Erdgeschoss seiner Werkstatt. Das Radio läuft, überall liegen die von Hand angezeichneten Messing- oder Silberstücke zur Bearbeitung mit einer kleinen Handsäge bereit. Ein bis zwei Stunden pro Tag kann Hampi so verbringen. «Andere machen Yoga, ich säge aus.», erklärt er. Jeden Tag ist er in seiner Werkstatt, ausser wenn das Wetter ihn in den Alpstein zieht.

«Andere machen
Yoga, ich säge aus.»

Persönliche Handschrift für individuelle Geschichten

Auf das Aussägen folgt das «Ziselieren». Es bildet den zentralen Arbeitsschritt eines Sennensattlers und jenes Element, an dem seine Handschrift am besten sichtbar wird. «Das Ziselieren, das Herstellen der Beschläge, ist wie eine Handschrift. Das ist, wie wenn du zehn Schülern ein Diktat gibst: Überall steht der gleiche Text, aber du hast ein anderes Bild.»

Das zeichnende Meisseln in die zuvor von Hand aus Messing, Neusilber oder Silber ausgesägten Figürchen ist nicht einfach Dekoration. Jeder Chüeligürtel und Hosenträger erzählt eine persönliche Geschichte des Trägers, nimmt Bezug auf ihm Kostbares. So finden sich bei Hampi Motive wie Kamele, Bagger oder Schweizer Gardisten. Das muss nicht unbedingt einen Bruch mit der Tradition bedeuten, wenn sich diese vor allem im Handwerk an sich begründet. Die klassischen Motive wie Kühe, Rösser, Sennen, Blesse, Geissen und Blumen sind ein Zeichen der Wertschätzung und Ehrerbietung der Bauern und Sennen, die Symbole ihrer Tiere, Blumen und Werkzeuge auf sich

Bild links: Hampi Fässler in seiner Werkstatt. Das «Sticken» mit Pergament, gefärbten Ziegenhäuten, ist einer von zahlreichen handwerklichen Schritten beim Erstellen eines Schellenriemens.



Hampi Fässler ist einer von wenigen Sennensattlern, die das Handwerk noch beherrschen.

tragen. So ist in den 1910er-Jahren der erste Chüeligürtel entstanden. Aus eher religiösen Symbolen wie Kelch und Disteln der gläubigen Katholiken sind mit der Zeit weltliche Motive entstanden – jedes vom Sennensattler auf das Individuum angepasst. Oft werde er gefragt, ob man ihm bei der Arbeit unter die Arme greifen dürfe. Die «Pergament» genannte, gefärbte Ziegenhaut, mit der er seine ledernen Schellenriemen bestickt, die verschiedenen Metalle und die Materialien haben einen Reiz auf die Menschen.

Wertigkeit für die Ewigkeit

Besonders die jüngere Generation schätzt das Hochwertige – und lässt sich einen Original-Fässler aus Silber gerne mal über 1000 Franken kosten. Die Gürtel sind beständig und begleiten ihre Träger oft ein Leben lang,

manchmal auch deren Nachkommen. Zeigt die Zeit doch irgendwann ihre Zeichen, kann Hampi die Motive auf einen neuen handgefertigten Gurt aufbringen. Oder es wird auch mal eine Initialle ausgetauscht, etwa nach einem Partnerwechsel.

Zwei Hände und unzählige Werkzeuge

Dass dieser Beruf nur mit der Bereitschaft zu dreckigen Händen, guter Feinmotorik und viel Feingefühl gelingen kann, ist für Hampi klar. Obschon er in einer Familie von Sennensattlern aufgewachsen ist, hat er sich das meiste selbst beigebracht. Von einer eher massentauglichen, maschinellen Produktionsweise während seiner Zeit als Dekorationsgestalter bei Globus zur reinen Handarbeit und der endgültigen Übernahme des Betriebs haben sich Hampis Stil und vor allem Anspruch verändert. Die allermeisten Werkzeuge, die täglich durch seine Hände gehen, sind die seiner Vorfahren.

Viele Stücke sind bis zu 60 Jahre alt, keiner ausser ihm darf diese berühren. Manches fertigt er sich auch selber an.

Nur in seltenen Fällen holt sich Hampi Fässler

Unterstützung bei einzelnen Arbeitsschritten. Die Werkstatt ist dann auch voll und ganz sein persönliches Refugium. Fast museal mutet die zweistöckige Werkstatt im historischen Appenzellerhaus an. Zwischen reich bemalten Bauernschränken, ausgestopften Tieren, alten Fotografien seiner Ahnen, Gemälden und weiteren antiken Sammlerstücken könnten die kleinen Arbeitsplätze zum Sägen, Schneiden, Nähen und Ziselieren beinahe übersehen werden.

«Das Ziselieren, das Herstellen der Beschläge, ist wie eine Handschrift.»

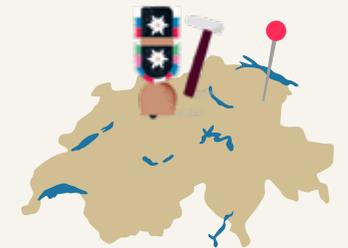
Ein Erbe mit Zukunft?

Das Wertvollste in seiner reichen Sammlung sind jedoch Familienerbstücke: ein Schellenriemen von Anfang des 19. Jahrhunderts, ein Hundehalsband des Grossvaters von 1880 und ein Hosenträger aus der Hand seines Vaters – dieser ist von besonderer emotionaler Bedeutung, da seine Eltern jung bei einem Zugunglück verstarben. Einiges hat Hampi von ihren Besitzern zurückgekauft. Es gibt einen Markt für solch seltenen Stücke: Ein Schellenspiel aus der Hand seines Grossvaters, bestehend aus drei Schellenriemen und Schellen, wurde bei einer Auktion für einen fünfstelligen Betrag versteigert.

Aber nicht nur unter Insidern und Sammlern ist die Handwerkskunst beliebt. Als wir Hampi treffen, ist er gerade dabei, einen Gurt für Kylie Minogue zu ziselieren. Ein Geschenk ihres Weinvertriebs zum Geburtstag. Die Appenzeller Kunst ist an so manchem Promi zu bewundern, ob aus der Hand von Hampi Fässler oder von einem der

«Mein Ziel ist es, dass ich hier irgendwann in der Horizontalen rausgehe.»

wenigen anderen traditionellen Handwerkskünstler. Ob eine seiner zwei Töchter den Betrieb irgendwann weiterführen kann, ist noch unklar. Das Handwerk, das Haus, die Familie, das ist eine Einheit seit Jahrzehnten. Hampi hat aber noch lange nicht vor, aufzuhören. «Mein Ziel ist es, dass ich hier irgendwann in der Horizontalen rausgehe.» Und dann gibt es vielleicht irgendwann eine Stiftung und ein kleines Museum. Initiiert von einer seiner zwei Töchtern einer Kuratorin in Winterthur.



«Sennische» Handwerkskunst: Schellenriemen, Sennenkäppeli, Hundehalsbänder.



