

## Gönnen Sie sich ein Stück Provence

Manchmal wird eine Leidenschaft zur Bestimmung und schliesslich zum Beruf.

Vor vielen Jahren hat Marilena Bachmann ihre Liebe und Leidenschaft für die Provence entdeckt. Diese südfranzösische Landschaft steht für Kunst und «savoir vivre» der mediterranen Art. Fasziniert von den Farben, den Düften und der Authentizität dieser Gegend hat die Wohn- und Einrichtungsberaterin mit ihrer Sensitivität und ihren kreativen, unkonventionellen Ideen die mediterrane Leichtigkeit in ihre Heimat geholt.

Sie begann mit der Restaurierung alter Holzmöbel wie Vitrinen, Schränke, Kommoden, Tische und Stühle. Möbel mit Geschichte; Material, das lebt und durch seine verwitterte Oberfläche die Wärme von früher ausstrahlt. Diesen von Gebrauchsspuren gekennzeichneten Unikaten hauchte sie mit viel Liebe zum Detail wieder neues Leben ein. Diese Landhausmöbel, die in antiken, gedeckten Pastellfarben besonderen Charme ausstrahlen, wurden aufgrund ihrer Einzigartigkeit unter Freunden und Bekannten innert kurzer Zeit zu begehrten Objekten.

Ihre grosse Passion sowie ihre Stilsicherheit im Bereich der Inneneinrichtung veranlassten Marilena Bachmann, sich auf die Suche eines



Grosse Auswahl an Stoffen, Einrichtungsgegenständen und Accessoires. FOTO: KLAUS STREIF

geeigneten Geschäftslokals zu machen, wo sie ihre Wohninspirationen präsentieren konnte. Am neu konzipierten Schlossbergplatz in Baden eröffnete sie im April ihr wunderschönes «Swisscottage».

**HANDSCHRIFT UND PERSÖNLICHKEIT** der Besitzerin sind überall zu spüren und machen die Arrangements lebendig und irgendwie intim. Und so bietet die Geschäftsfrau nicht nur einzigartige Möbel und Accessoires,

Heimtextilien mit mediterranem Flair sowie Lampen, Schmuck und auserwählte Ledertaschen an, son-

dern ausserdem auch noch ein spezielles Lebensgefühl. STR

### INFO



SWISSCOTTAGE  
WOHNEN MIT ALLEN SINNEN

Stadtturmstrasse 1  
5400 Baden  
Tel. 056 621 26 53  
info@swisscottage.ch  
www.swisscottage.ch

## Vor der nächsten Kinderwoche in Baden

In wenigen Wochen steht das Zentrum von Baden vier Tage lang wieder ganz im Zeichen der Kinder: Auf Initiative der «city.com baden» verwandelt sich die Innenstadt bereits zum 10. Mal in ein Spiel-, Bewegungs- und Unterhaltungsparadies.

Vom Mittwoch, 30. September, bis und mit Samstag, 3. Oktober 2009, finden im Gebiet vom Metro-Shop, über den Bahnhofplatz, die Badstrasse, den Theaterplatz, den Schlossbergplatz, die Weite Gasse und den Cordulaplatz bis zum Kirchplatz rund zwanzig verschiedene Attraktionen für Kinder und Jugendliche von 4 bis 15 Jahren statt. Und zwar samt und sonders kostenlos!

### REICHHALTIGES ANGEBOT

Sie reichen von unterhaltsamen Show-Auftritten einzelner Künstler bis zu Theater- und Kinovorführungen, von diversen sportlichen Wettkämpfen (OL-Labyrinth, Torwandschiessen, Unihockey) über Schmink- und Bastelkurse bis zu vergnüglichen Angeboten wie Hüpfburg, Karussell oder Ponyreiten. Ein Streichelzoo und ein lustiges Säulirennen fehlen ebenso wenig wie Führungen durch den Stadtturm oder – per mitgebrachtes Trottinett! – durch die Innen-



stadt. Ein Ballonflug-Wettbewerb und ein Löschparcours samt vorheriger Animation und Demonstration durch die Jugendfeuerwehr runden das reichhaltige Angebot ab.

### «KID'S CITY FLYER» ABHOLEN!

Der «Kid's City Flyer» mit dem täglichen Detailprogramm sowie zwölf attraktiven Gutscheinen liegt ab dem xyxy in folgenden Badener Geschäften auf: Coop city Warenhaus, Migros-Markt, Manor, Papeterie Höchli, McDonald's, form+wohnen, Schwanen-Apotheke, Librium Buchhandlung. STR

## «Der Valiant Bank ist in Baden ein erfreulicher Start gelungen»

Sie ist anders als alle andern Banken und versteht sich auch ganz bewusst so. Wie aber ist ihr der Start in Baden geglückt? Thierry Stuellet, Leiter des Marktgebiets Baden Regio-Fricktal-Zurzibiet, und Markus Treier, Geschäftsstellenleiter, über die ersten 100 Tage der Valiant Bank in Baden.

KLAUS STREIF

Seit rund einem Vierteljahr ist die Valiant Bank mit einer Geschäftsstelle in Baden präsent. Ihre erste Bilanz?

Markus Treier: Der Start ist sehr gut geglückt; wir sind sehr gut aufgenommen worden. Einerseits von jenen Kunden, welche die Valiant Bank als Alternative zu anderen Banken schätzen, und andererseits von jenen Kunden, die besonderen Wert auf persönliche Beratung legen. Und genau dies zeichnet die Valiant Bank aus: Wir nehmen uns bewusst viel Zeit für unsere Kunden. Sie stehen für uns im Zentrum. Wir können sowohl für Private als auch für Firmen optimale Dienstleistungen und Produkte anbieten. Auch was das Personelle betrifft, bin ich mit den ausgesprochen gut ausgebildeten Kolleginnen und Kollegen zufrieden.

Ihr Standort im 4. Stock an der Stadtturmstrasse 8 ist nicht gerade eine Passantenlage. Wie hat sich dies bisher ausgewirkt?

Thierry Stuellet: Wir haben damals etwas Zentraleres gesucht. Dies wäre aber mit einer sehr langen Wartezeit verbunden gewesen. Für uns war aber ein rascher Start in Baden wichtiger, weshalb wir uns für diesen Standort entschieden haben. Dies ist positiv «angekommen» und hat sich rasch herum gesprochen. Man kann sogar sagen, dass dieser Standort durchaus seine

Vorteile hat: Es ist etwas Neues, und es ist eine gewisse Diskretion da: Hier betreten Sie als Kunde ein Geschäftshaus und nicht in aller Öffentlichkeit die Schalterhalle einer Bank. Dieser Sicherheitsaspekt wird geschätzt.

**Valiant unterstreicht immer wieder ihre Kundennähe und Kundenfreundlichkeit. Ist Beides an diesem Standort gewährleistet?**

Markus Treier: Kundennähe ist unser Hauptanliegen; das leben wir. Zum Beispiel, indem unsere Kundenberater alle in der Region wohnen und über das nötige Netzwerk verfügen. Oder anders ausgedrückt: Kundennähe muss jeder Einzelne von uns vorleben und spüren. In der Praxis setzen wir dies um, indem wir uns Zeit nehmen für jeden einzelnen Kunden, und zwar mit der grösstmöglichen Flexibilität: Der Kunde bestimmt, wo und wie der Kontakt mit ihm stattfinden soll. Für Kundenbesuche steht uns eigens der «Valiant Smart» zur Verfügung. Mit anderen Worten: Der Kunde muss nicht zwingend zu uns kommen. Wir besuchen ihn auch gern.

**Valiant versteht sich als «die andere Bank». Was meinen Sie damit konkret?**

Thierry Stuellet: Wir titulieren uns nicht nur als «die andere Bank», sondern auch als «eine solide Bank». Worin wir uns aber echt von unseren Mitbewerbern abheben, ist, dass wir im ersten Gespräch mit einem Kunden sehr



Thierry Stuellet, Leiter des Marktgebiets Baden Regio-Fricktal-Zurzibiet und Markus Treier, Geschäftsstellenleiter

FOTO: KLAUS STREIF

grossen Wert auf die Frage legen: Was ist Ihnen wichtig? Wir wollen also von Anfang an auf die Individualität des Kunden eingehen. Beispiele von Kundenaussagen: Mir ist ein gutes e-banking wichtig. Oder: Die Konditionen sind mir am wichtigsten. Ganz aktuell sagen Viele: Ich will Vertrauen zu meinem Gesprächspartner und zu meiner Bank haben. Um es banal auszudrücken: Wir versprechen nicht, wir seien die Grössten und die Besten, sondern wir gehen auf unsere Kunden ein. Wir fokussieren uns auf das Wichtige aus Kundensicht, ohne die restliche Beratung zu vernachlässigen. Mit der Zeit kennt man natürlich den Kunden und setzt alles daran, dessen Ansprüche zu übertreffen.

Sie haben bei Ihrer ersten Präsentation in den «baden city news» von «valiant» Sympathie-Aktionen gesprochen, mit denen Sie Ihre Kunden überraschen wollen. Haben Sie dies schon in die Tat umgesetzt und, wenn ja, wie?

Markus Treier: Das schliesst sich nahtlos an das bisher Gesagte an. Wir haben einen Anlass für einige Neukunden veranstaltet und sind persönlich bei ihnen vorbei gegangen und haben ihnen an der Haustür mit der Einladung einen lila Blumenstraus überreicht. Das ist sehr gut angekommen. Oder: Kunden, von denen wir wissen, dass sie Jazz-interessiert sind, haben von uns eine Einladung zu einem guten Konzert erhalten. Wir kennen ja

aus dem Erstgespräch nicht nur ihre «Finanz-Wünsche» sondern auch die Hobbies und Interessen. Mit solchen Aktionen festigen wir die persönliche Vertrauensbasis. Das macht Spass und wird positiv wahrgenommen. STR

### INFO

VALIANT

Stadtturmstrasse 8  
5400 Baden  
Tel. 056 204 20 80  
Fax 056 204 20 89  
www.valiant.ch