



3.1. Lawinenunglück im Diemtigtal: Sieben Menschen sterben; 9.1. Kinderarzt René Prêtre wird Schweizer des Jahres; 12.1. Erdbeben mit der Stärke 7.0 in Haiti;



20.1. Der Riesen-Flieger Airbus A380 landet erstmals in Zürich; 14.2. Alinghi verliert den America's Cup; 17.2. Spatenstich für das neue Fussballstadion in Thun Süd;



21.2. Der Frutiger Mike Schmid holt in Vancouver Olympia-Gold im Ski-Cross; 22.2. Berns Bärenpark hat zwei neue Stars: Die Jungbären Ursina und Berna;

26.3. Deutschland und die Schweiz vereinbaren ein neues Doppelbesteuerungsabkommen; 10.4. Der polnische Präsident stirbt bei einem Flugzeugabsturz;

## GESCHÄFTSBERICHT 2010

184. Geschäftsjahr AEK BANK 1826 Genossenschaft

Erstattet vom Verwaltungsrat an die Generalversammlung der Genossenschafter vom 12. März 2011



15.4. Vulkan Eyjafjallajökull stoppt den Flugverkehr in Europa; 16.4. Der Mountainbike-Event Rocketair feiert in Thun Premiere; 21.4. Ölkatastrophe im Golf von Mexiko;

## IN KÜRZE

	2010 CHF 1'000	2009 CHF 1'000	Veränderung CHF 1'000
Bilanzsumme	2'732'474	2'626'869	+ 105'605
Allgemeine gesetzliche Reserve	206'178	198'135	+ 8'043
Reserven für allgemeine Bankrisiken	93'750	90'750	+ 3'000
Hypothekarforderungen	2'209'296	2'080'902	+ 128'394
Anvertraute Gelder	2'012'668	1'963'616	+ 49'052
Eigene Mittel (nach Gewinnverwendung)	317'792	304'749	+ 13'043
Bruttogewinn	31'711	32'527	- 816
Mitarbeitende	117	123	
Stellenprozente	99.4	103.3	
Auszubildende	9	9	
Hauptsitz			
Niederlassungen	12	12	
Nebenamtliche Niederlassungen	2	2	

**Verwaltungsrat**

Präsident	Dr. Hans-Ulrich Zurflüh <sup>1</sup> , Oberhofen
Vizepräsident	Hans Peter Lehnherr <sup>1</sup> , Architekt HTL, Wimmis
Mitglieder	Oskar Fahrni <sup>1,2</sup> , ehemals Unternehmer, Thun Elisabeth Glaus-Mischler <sup>1,2</sup> , Notarin, Einigen Hanspeter Mühlethaler, eidg. dipl. Malermeister, Steffisburg Vincenz Oppliger, ehemaliger Gewerbelehrer, Merligen Ulrich Rupp, eidg. dipl. Elektroinstallateur, Thun Christian Sommer, ehemaliger Gemeindegassier, Oberhofen

1) Mitglieder des Verwaltungsratsausschusses

2) Mitglieder des Ausschusses mit Audit-Funktion

Die Mitglieder des Verwaltungsrates der AEK BANK 1826 Genossenschaft gelten gemäss den Definitionen des FINMA-Rundschreibens 2008/24 als unabhängig.

Revisionsstelle	PricewaterhouseCoopers AG, Bern
-----------------	---------------------------------

**Führung und Organisation**

Direktion	Dr. Remo L. Häcki, Direktor Markus Gosteli, stv. Direktor
Direktionsstab	Patric Vaudan, Leiter Rechnungswesen Heinz Gruber, Leiter Qualität/IKS Matthias Harte, Leiter Marketing und PR Barbara Müller und Marlene Jeangros, Personal und Assistenz
Kundenbetreuung Niederlassungen	Raymond Lergier, Bereichsleiter Bruno Feller, stv. Bereichsleiter Niederlassungen Christian Willi, stv. Bereichsleiter Beratung
Kommerz und Finanzierungen	Markus Gosteli, Bereichsleiter (seit 01.06.2010) Jürg Althaus, Bereichsleiter (bis 31.05.2010) Adrian Boss, stv. Bereichsleiter und Leiter Privatkunden Ursula Linder, Leiterin Firmenkunden
Vermögen, Anlagen und Vorsorge	Alex Marjanovic, Bereichsleiter Markus Schläppi, stv. Bereichsleiter
Kontendienstleistungen	Peter Aeschlimann, Bereichsleiter Reto Küpfer, stv. Bereichsleiter
Operationen und Projekte	Stefan Otziger, Bereichsleiter
Kader	Esther Aeschlimann, Kommerz und Finanzierungen René Bänninger, Niederlassungsleiter Thun-Strättligenplatz Thomas Baumgartner, Leiter Informatik Martin Berner, Vermögen, Anlagen und Vorsorge Erich Bruni, Leiter Risikomanagement/Administration Marcel Eberhart, Niederlassungsleiter Uetendorf

Max Egli, Niederlassungsleiter Spiez  
Hans Fankhauser, Kundenbetreuer Thun-Bälliz  
Heidi Graf, Leiterin Kontenservice  
Marianne Habegger, Kundenbetreuerin Thun-Bälliz  
Nataly Jungclaus, Niederlassungsleiterin Steffisburg  
Nadia Kohler, Firmenkundenbetreuerin  
Susanne Lüthi, stv. Leiterin Rechnungswesen  
Urs Moschen, Leiter Logistik  
Leo Pulver, Kundenbetreuer  
Daniel Ramseier, Kundenbetreuer Steffisburg  
Barbara Reber-Kernen, Niederlassungsleiterin Oey  
Sascha Rey, Niederlassungsleiter Sigriswil  
Mario Rohrer, Niederlassungsleiter Thun-Dürrenast  
Hans-Peter Stucki, Niederlassungsleiter Hünibach  
Marcel Stübi, Niederlassungsleiter Wimmis  
Rolf Tettü, stv. Niederlassungsleiter Thun-Dürrenast  
Konrad Teuscher, Kundenbetreuer Thun-Lautior  
Marina Wüthrich, Kundenbetreuerin Kommerz und Finanzierungen

Hauptsitz

Hofstettenstrasse 2, 3601 Thun

Niederlassungen

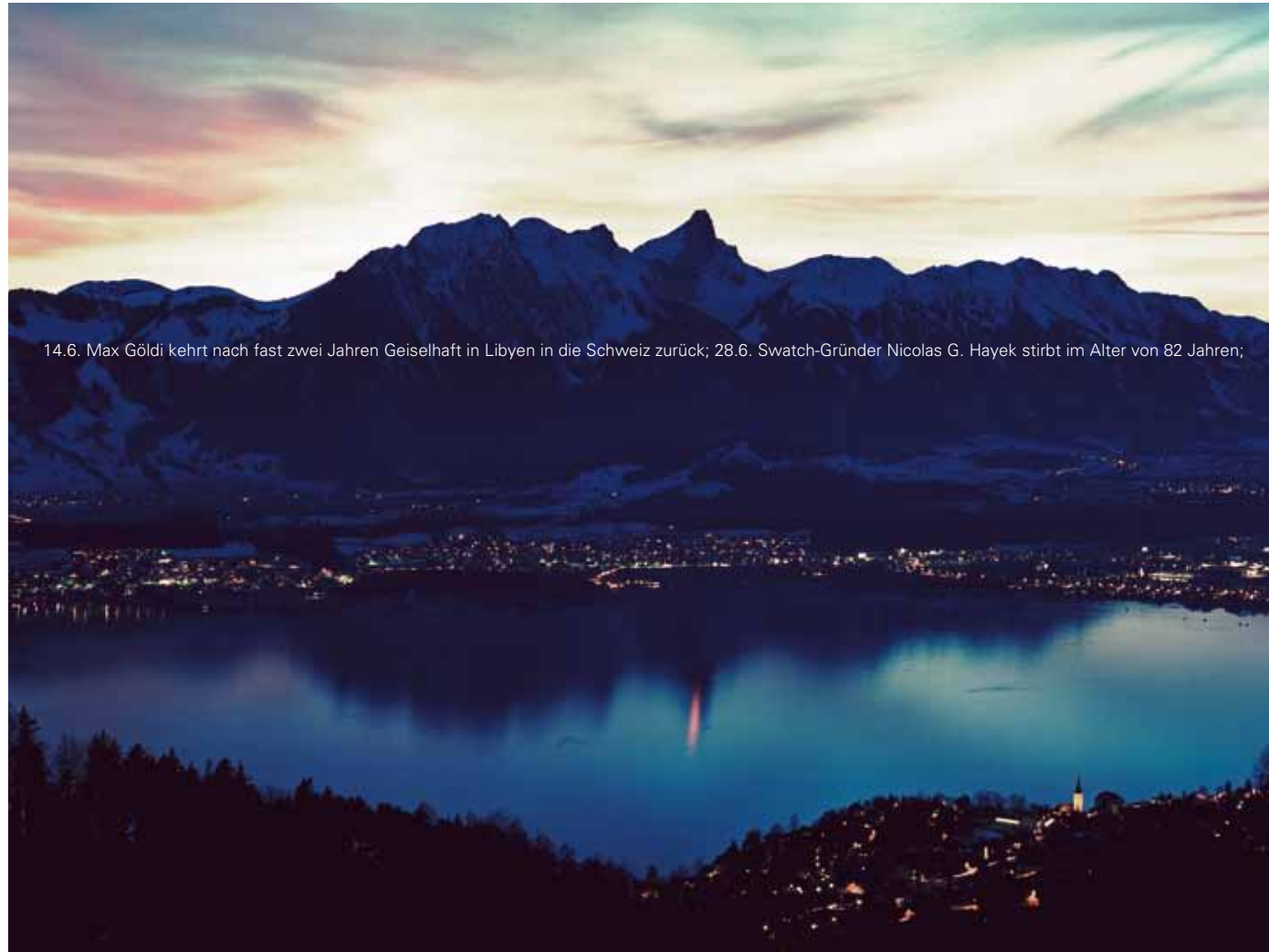
Thun-Lautior, Thun-Bälliz, Thun-Dürrenast, Thun-Strättligenplatz, Hünibach,  
Oberhofen, Sigriswil, Steffisburg, Uetendorf, Spiez, Wimmis, Oey

Nebenamtlich geführt

Gunten: Gunten-Sigriswil Tourismus  
Heimberg: Tapezierergeschäft Berger, Bahnhofstrasse 6



23.4. Griechenland steckt tief in der Schuldenkrise; 6.5. Der konservative David Cameron wird Regierungschef in England; 15.5. Der FC Thun ist wieder erstklassig;



14.6. Max Göldi kehrt nach fast zwei Jahren Geiselhäft in Libyen in die Schweiz zurück; 28.6. Swatch-Gründer Nicolas G. Hayek stirbt im Alter von 82 Jahren;

## VORWORT DES DIREKTORS

„Wir wollen nur ein wenig Schweiz!“

Ein blütenweisses Leintuch trug diese Aufschrift. Es wurde ruhig durch die Strassen von Stuttgart getragen. Sanft schmeichelte es in Deutschland unserem Schweizer Staatsverständnis. Es ging um „Stuttgart 21“, ein ungewöhnlich grosses Verkehrsinfrastrukturprojekt der Deutschen Bahn.

Die Einwohner, die Steuerzahler, die Betroffenen wollten in ihrer Heimat einfach nur mitreden. Mehr nicht.

Der Druck zu direkter Demokratie steigt in Deutschland, in Europa, in der Welt. Bei politischen Fragen zu Atomenergie, Integration, Migration, Altersvorsorge, Steuerfragen, Staatsverschuldung, Verkehrsinfrastruktur oder Regulation der Finanzplätze wird die demokratische Legitimation von Antworten und Entscheiden wichtiger.

Die Vorteile des Schweizer Modells setzen sich langsam in den Köpfen demokratisch denkender Menschen in Europa fest: Der Bürger hat mehr Einfluss und Kontrolle, der Politiker und der Lobbyist weniger. Das Volk trägt Entscheide und ihre Konsequenzen mit.

Es wird mehr im Sinne des Ganzen gedacht und gewirkt. Dies ist entscheidend für die langfristige Wohlfahrt eines Landes und sorgt für eine aktive Balance der sozialen Ungleichgewichte. Die Schweiz ist immer noch eines der erfolgreichsten Länder der Welt.

Beim Abendessen im Anschluss an eine alljährlich stattfindende Bankentagung hatten mich letzten September in Wien ein Norddeutscher Bankier und ein Wiener Banker mit böhmischer Identität zur Schweizer Demokratie befragt. Ich gab mir Mühe und ereiferte mich gar ein wenig vor Begeisterung über die Vorteile der direkten Demokratie.

Die Reaktion beider war: „So haben Sie ja Ihr Volk nicht im Griff!“  
„Aber das Volk die Politik!“ entgegnete ich.

Beide Branchen- und Funktionskollegen konnten sich scheinbar schlecht vorstellen, dass mehr Menschen besser entscheiden als einzelne wenige. Sie glauben nicht an das Kollektive oder an das Beteiligten Betroffener. Das Staatsverständnis der beiden verdreht aus unserer Schweizerischen Sicht Obrigkeitstgläubigkeit und die Frage, wer für wen da ist. Die Sicht, dass der Staat die Obrigkeit und die Bürger für den Staat(sapparat) da sind, ist sowohl in Italien, Frankreich, England und eben auch in Deutschland und Österreich weit verbreitet.



Unsere Schweizerische Idee, dass die irdische Obrigkeit in einem Land das Volk ist und der Staat dem Bürger dient, widerspricht noch der aktuell in Europa gelebten Norm.

Diese in unserem Denken als Selbstverständlichkeit verankerte Besonderheit ist meines Erachtens der wichtigste Erfolgsfaktor der Schweizer Identität. Bei uns steht der Bürger in der Verantwortung. Unsere zentrale Herausforderung ist, dafür zu sorgen, dass es so bleibt.

Gerade aufgrund dieser Besonderheit in Europa ist es anstrengend und unbequem, anderen unser harmonischeres Modell und unsere Methodik konkret zu erklären. Zum Beispiel gibt es deswegen keine nennenswerten Streiks. Jeder kann sich zu jederzeit äussern. Jeder kann mitentscheiden. Bereits in der Schule wird abgestimmt. Das wirkt.

1844 betrug in der Schweiz unser Schienennetz kurze zwei Kilometer. 1860, 16 Jahre später, waren es 1053 Kilometer. Heute sind es knapp 5100 Kilometer mit etwa 50 Eisenbahntunnels, die jedes mehr als zwei Kilometer Länge aufweisen. Bereits 1974 hatte Rodolphe Nieth das Projekt „Swiss Metro“ lanciert. Die logische Fortsetzung einer Erfolgsgeschichte.

2007 wurde der Lötschbergbasistunnel eröffnet. Dies war grossartig. Und der Durchstich am Gotthard war 2010 selbst für langgediente Magistraten emotional.

Aber warum wurde die Porta Alpina auf der Gotthardlinie nicht konsequenter diskutiert und dann mindestens vorbereitet? Und warum war beim Lötschberg die Weströhre nur auf 28 Kilometer durchbrochen worden, aber auf den noch fehlenden sechs Kilometer nicht? Und bereits drei Jahre später genügt die Kapazität der Oströhre alleine nicht mehr? Warum wird die Idee Swiss Metro nicht weiter entwickelt? Welche Schweiz will der Bundesrat in Zukunft in Bezug auf Mobilität und Raumplanung? Wie positioniert sich der Kanton Bern in Zukunft?

Im Vergleich zu den Leistungen unserer Vorfahren im 19. Jahrhundert, denen wir einen grossen Teil unseres Wohlstandes verdanken, erscheint der Anfang des 21. Jahrhunderts als Stückwerk mit Nachlässigkeit.

Eine Auffrischung der Grundidee der Kappeler Milchsuppe zurück in die Gegenwart täte gut: Die Zürcher marschierten 1529 gegen die Innerschweizer. Ein „Bruderkrieg“ drohte. Die Führungsmannschaften verhandelten vor dem Beginn der Schlacht. Gleichzeitig organisierte das Fussvolk einen grossen Kochtopf auf der Grenze. Die Innerschweizer brachten die Milch und die Zürcher das Brot. Gemeinsam assen sie die Milchsuppe, diskutierten

auf allen Ebenen und gingen wieder friedlich auseinander. Stärker verbunden als zuvor. Ein starkes Zeichen von Lösungsorientierung und Weitsicht, die zu unserer politischen Kultur gehört. Diese wollen wir bewahren.

Im Sinne einer langfristigen Lösungsorientierung könnte auch die Schweiz wie Norwegen, Singapur oder Qatar auf einen Staatsfonds hinarbeiten. Zum Beispiel für Infrastrukturprojekte oder für Handlungsspielraum in wirtschaftlichen Krisenzeiten. Swiss Metro 2030 könnte mit den Verbindungen zwischen Lausanne, Bern und Zürich die Schweizer Raumplanung vereinfachen.

Es gibt zahlreiche bedeutende Staatsfonds. Norwegen hält mittels Staatsfonds den „Rettungsanker“ für die Altersvorsorge bereit. Qatar denkt schon lange an eine Zeit ohne Öl und rettete nebenbei schnell die CS. An diese Staatshilfe erinnert sich heute niemand mehr. Singapur investiert laufend in seine Unabhängigkeit und rettete die UBS bereits vor der Schweiz ein erstes Mal. An den Staatsfonds von China sei nur erinnert. Anders als aus Öl kann die Schweiz aus ihrer Lage und aus ihrem Wissen wirtschaftlich Kapital für ihren künftigen Staatsfonds schlagen. Ähnlich wie, aber demokratischer als Singapur. Vielleicht auch langsamer.

Spannend wird, wie sich nun die aktuelle Schweizerische Lösungsorientierung auf die Art und Weise der Bankenregulation auswirkt. Setzen wir die Erkenntnisse in klare Regeln um und geben wir den Banken den unternehmerischen Spielraum, den sie verdienen? Im Moment liegt noch etwas kriegerischer Lobbyismus in der Luft. Noch steht nicht das grosse Ganze à la Kappeler Milchsuppe im Vordergrund. Noch ist es nicht die sachlich geprägte Debatte und Entscheidungsfindung.

Die wichtigste klare Erkenntnis aus dem Scheitern der Banken ist die Notwendigkeit von mehr Eigenkapital innerhalb der Bankbilanz. Die zweitwichtigste ist die Notwendigkeit vorbehaltener Entschlüsse zur Verwertung der für die Schweizer Volkswirtschaft notwendigen Bestandteile einer systemrelevanten Bank. Beides kann durch konkrete Vorarbeit und Regeln erfüllt werden. Dann kann die implizite und explizite Staatsgarantie für Banken definitiv abgeschafft werden.

Die Gewichtungen von Basel III sollten wie von Prof. Dr. Hans Geiger gefordert in der Schweiz in Kombination mit einer konkreten Verhältnisgrösse angewendet werden: Zum Beispiel 4% der Bilanzsumme sind im Minimum Eigenmittel. Die AEK BANK 1826 hält heute 11% Eigenmittel. 4% sind nur anspruchsvoll, wenn man jedes Jahr mehr als 50% der Erlöse an Management und Personal weiterreichen möchte, wie dies einzelne systemrelevante Banken bereits wieder tun.

Die für den Schweizer Finanzplatz wirklich notwendigen Bestandteile einer systemrelevanten Bank sollten meines Erachtens in einer eigenen juristischen Einheit zusammengefasst werden, damit diese einfacher den Eigentümer wechseln kann - gegebenenfalls ohne aktuellen führungstechnische oder organisatorische Konsequenzen. Lehmann Brothers hätte gar nicht innert nützlicher Frist gerettet werden können, da das Unternehmen am Schluss aus mehr als 1300 juristischen Einheiten bestand. Für die notwendige Übergangsphase würden die Obligationäre einer gescheiterten Bank zwingend zu Aktionären. Kundengelder und gesunde Finanzierungen würden von den Schweizer Banken oder durch eine Neugründung koordiniert übernommen. Infrastrukturbestandteile könnten beispielsweise durch die SIX Group, durch die Swisscom oder andere Anbieter übernommen werden.

Selbstverständlich hoffen wir, dass dies nie notwendig wird. (Diese Hoffnung bestand bereits vor der Finanzkrise). Hoffen wir auch, dass dies, was aktuell in der Politik, im Lobbyismus und in der konkreten Regulation spürbar ist, nur Ausdruck des anspruchsvollen Lernprozesses auf dem Weg zurück zur Kappeler Milchsuppe ist - zurück zum gemeinsamen, grossen Ganzen, mitgetragen durch zahlreiche kleine Kräfte. Regulation muss bei Rahmenbedingungen bleiben und darf nicht konkrete Kundeninteressen oder -bedürfnisse beschneiden. Wird diese Schwelle nicht respektiert, beginnt die Leistungs- und Lebensfähigkeit einer Bank zu leiden.

Die schnellste und entscheidende Instanz für das Gute im Bankgeschäft sind glücklicherweise die eigenverantwortliche Kundin und der eigenverantwortliche Kunde. Dort ist die wahre Macht zu suchen, die entscheidet, welche Banken es wirklich braucht. Als reifste Demokratie, wie der Philosoph Richard David Precht attestiert, sind wir Schweizer gewohnt selber zu denken.

Kunden wissen heute zu wählen zwischen „Banker“ oder „Bankier“. 1529 oder während der Zeit der wachsenden Eidgenossenschaft hätte man „Banker“ mit „Söldner“ und „Bankier“ als „Bauer“ bezeichnet. In den Kampf zogen beide. Der „Bauer“ nur, wenn es Sinn machte.

Unser Beruf, unsere Berufung, unsere Ambition ist „Bankier“. Seit Ende der 80er Jahre ist diese Unterscheidung für mich persönlich immer wichtiger geworden. Heute, auf dem Boden der Realität, ist die Idee des echten Bankiers für Bankkunden noch fruchtbarer, noch wertvoller und seltener geworden. Für uns als AEK Bank ist sie unverzichtbar:

„Alles Wissen und Handeln des Bankiers ist letztlich darauf ausgerichtet, das seiner Bank entgegengebrachte Vertrauen zu rechtfertigen und über die Zeit zu sichern.“

„Ein guter Bankier zeichnet sich zudem nicht nur durch langfristiges Denken und Handeln aus, sondern auch durch ein hochentwickeltes Sensorium für die Bedürfnisse und Befindlichkeiten von Kunden, Partnern und Mitarbeitern.“

So die NZZ im Artikel „Vom guten Bankier“ am Wochenende vom 2. September 2006, auf dem Höhepunkt der Branche. Kurz vor dem Ausbruch der Finanzkrise.

Ein guter Bankier macht seinen Kunden mittels Beratung die Bedeutung der Lebendigkeit von Bankdienstleistungen bewusst. Lösungen müssen im Verlauf der Zeit für alle relevanten Eventualitäten flexibel bleiben – im Sinne des Kunden.

Regisseur Oliver Stone betont immer wieder, man hätte „Wall Street“ damals falsch verstanden. Sein Film war 1988 zum Inbegriff des globalen Verherrlichungszuges des Investment Banking geworden. Und Gordon Gekko (Michael Douglas) zum Inbegriff des Investment Bankers. „Banker“ sind die kleinen Verwandten der Investment Banker.

Im Gegensatz zum Bankier ist der Banker aufgrund seines Geschäftsmodells einzig an der Transaktion orientiert. Kundenbeziehungen im Sinne des Bankiers gibt es kaum. Lloyd Blankfein, Chairman sowie CEO des Klaskenbesten, als es noch reine Investmentbanken gab, bestätigte diese Einstellung: Goldman Sachs habe keine moralische oder gesetzliche Verpflichtung ihre Kunden zu informieren, dass Goldman Sachs gegen die Produkte wettete, welche ihre Kunden von Goldman Sachs kauften. Ungeachtet der gravierenden Verluste für die Kunden.

Je mehr Transaktionen und je mehr Volumen pro Transaktion desto höher der Verdienst des Investment Bankers. Daher der Zwang zu Wachstum, zur Erhöhung von Verschuldung. Daher die Idee des individuellen Bonus, welcher den Grundlohn um ein Vielfaches übersteigen kann.

Die Ideale des Investment Banking wurden im Laufe der Zeit durch „normale“ Banken während der „coolen“ 90ern aufgesogen und machten die Finanzkrise überhaupt möglich.

Bankangestellte der gesamten Finanzwelt begannen ihre Arbeit, ihre Produkte und ihren vermeintlich selbst verschuldeten Erfolg als „sexy“ zu bezeichnen. Sprüche wie „brauchst Du einen Freund, kauf Dir einen Hund“ verbreiteten sich rasend über den englischen Sprachraum hinaus. Sie begannen Verhaltensnormen zu prägen. Anglizismen tarnten bald komplexe Finanzprodukte zur Unverständlichkeit der meisten Beteiligten.

Reine Investmentbanken sind Geschichte - erledigt. Bankiers sind geblieben. Doch das Versprechen der Staatsgarantie hat heute alle systemrelevanten Banken erfasst und deren Staaten in die Verschuldung getrieben. Und die Politiker und die Notenbanker in fragwürdige Heldenrollen. Bezahlt und getragen durch jeden einzelnen Steuerzahler in den USA und in Europa. Ungefragt. Abwertung und Inflation inklusive. Wie im Lehrbuch.

Nach dem Verschwinden reiner Investmentbanken bleibt die Infektion des Bankgeschäftes mit einem für Kunden unzweckmässigen Selbstverständnis. Die verbliebene Idee von möglichst wenig Eigenkapital und maximalem Fremdkapitalanteil zeugt davon. Beispielhaft auch das Selbstbild eines Lloyd Blankfein: „We are doing God's work!“ Übersetzung unnötig. Eine ganze Generation von Bankern wird ihr Selbstbild nicht ändern.

Gelernt haben die Kunden. Infizierte Banken und „Banker“ sind heute für eigenständig denkende Kunden sehr schnell entlarvt. Kunden sind sehr offen für eine Bank, welche Ihnen persönlich entspricht. Diese Kunden suchen Bankiers mit verständlicher Sprache und gemeinsamen Zielen. Sie wollen eine gesunde Volkswirtschaft mit hoher Lebensqualität.

Es gibt immer mehr Menschen, welche ihre Verantwortung als Teil unserer direkten Demokratie auch im Alltag realisieren. Sie wollen eigenständig überzeugt sein, selber denken. Sie treten den Gegenbeweis an zur Prognose von Richard David Precht: „Jeder kann selber denken. Den meisten aber bleibt es erspart.“

„Selber denken“ ist absolut Schweizerisch. So wird das Individuelle zur Kraft für das Kollektive, für die Qualität des Gemeinsamen. Dies erinnert bescheiden an heldenhaft Gutes, das aus eigenständiger Überzeugung zustande kam: Wie bei Divico, Tell, Stauffacher, Winkelried, von Flüe, Dunant oder Guisan.

Gegen Heldengeschichten und -sagen erscheint das Bankgeschäft selbstverständlich als einfache Angelegenheit. Als Bankier ist dies kein Problem. Im Gegenteil. Bankiers schätzen das Einfache, das Verständliche. In Zukunft werden Banker definitiv ihren Wunsch nach Heldenhaftem verbergen. Sie werden angestrengt versuchen, Bankiers zu sein. Selbstverständlich nur um ihre Reputation zu verbessern. Wie der amerikanische CEO, der am WEF den französischen Präsidenten fragte, wie er und seine Bank der Welt helfen könne, damit die Welt und seine Bank wieder stark würden. Ein Bankier hätte einfach gefragt, wie er der Welt helfen könne, damit sie besser würde. Oder wie der englische CEO, der verlauten liess, die Zeit der Entschuldigungen sei vorüber. Ein Bankier würde nichts verlauten, wenn es nichts mehr zu entschuldigen gäbe.

Wenn die Absicht ernst wird, wird dies nicht nur der ganzen Branche gut tun, sondern auch den einzelnen Volkswirtschaften. Für kleinere Banken wird es einfacher bleiben, ihren Kunden die „Qualität des Bankiers“ als echtes Anliegen zu vermitteln. Dabei sind Sicherheit, Schnelligkeit und Genauigkeit die Erfolgsfaktoren. Dominanz, Grösse und Penetranz hinderlich.

Die Schweizerische Volkswirtschaft und der Schweizer Finanzplatz werden beide gestärkt aus den intensiven Lernprozessen hervorgehen. Dank der Eigenständigkeit der Bürgerinnen und Bürger und der Bankkundinnen und Kunden mit der Vernetzung ihrer Kraft – zum Beispiel über Empfehlungen. Und hoffentlich dank zahlreicher Bankiers.

Wir freuen uns für alle Banken, die einen ähnlichen Weg anstreben, wie wir. Banken, die laufend Lernprozesse suchen, auch wenn sie zu den besten gehören.

Was können wir besser machen? Wir möchten es wissen. Teilen Sie es uns mit. Wir schätzen Ihren Beitrag. Auch aus Respekt vor einer Aussage, die einst einer meiner geschätzten Lehrer formulierte: „Der Erfolg von heute ist der Feind des Erfolges von morgen.“

Für eine gute Zukunft.

Remo Häcki

## DANK

Auch 2010 durften wir wiederum auf das Vertrauen, die Sympathie und Empfehlungen unserer Kunden und Freunde zählen.

Die AEK BANK 1826 hat sich weiter entwickelt, ein Rückblick auf das Erreichte liess Ende Jahr ein Gefühl entstehen, angekommen zu sein – angekommen in einer viel versprechenden, soliden Ausgangslage für die Zukunft.

Wir danken den Genossenschafterinnen und Genossenschaftern für die Wahrung der Interessen der AEK Bank. Ihre Loyalität ist wichtig. Ihre Anregungen sind uns jederzeit willkommen.

Unsere Mitarbeitenden sind das Gesicht der AEK Bank und die Botschafter unserer Philosophie. Mit viel Engagement und Feingefühl für die Bedürfnisse unserer Kunden haben sie das Unternehmen auch 2010 aktiv weiterentwickelt und unsere Marktposition gefestigt. Die Geschäftsleitung dankt dem Personal für den hervorragenden Einsatz im vergangenen Geschäftsjahr.

## JAHRESBERICHT

Die AEK BANK 1826 blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Das Geschäftsergebnis und die Geschäftsentwicklung waren im Berichtsjahr erfreulich und bestätigen die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens.

Die Bilanzsumme erhöhte sich um CHF 105.6 Millionen bzw. 4.0% auf CHF 2'732 Millionen. Die Kundengelder konnten insgesamt um CHF 49.1 Millionen erhöht werden. Zudem wurden im Jahr 2010 als Reaktion auf das tiefe Zinsniveau weniger Kundenanlagen getätigt und die Gelder auf Sparkonten deponiert. So haben die Spareinlagen und die übrigen Verpflichtungen um CHF 89.3 Millionen zugenommen. Im Gegensatz dazu verringerten sich die Kassenobligationen um CHF 40.3 Millionen.

Die Hypothekarforderungen erfuhren einen erfreulichen Zuwachs von CHF 128.4 Millionen bzw. 6.2%. Weitere Änderungen innerhalb der Bilanzpositionen ergeben sich durch die Erhöhung des Handelsbestandes in Wertschriften um CHF 0.3 Millionen sowie der Finanzanlagen um CHF 33.4 Millionen. Um den Liquiditätsbedarf zu decken, wurden bei der Pfandbriefbank schweizerischer Hypothekarinstitute für CHF 40,5 Millionen Darlehen aufgenommen. Die bilanzierten Wertberichtigungen und Rückstellungen von insgesamt CHF 161.8 Millionen (+ CHF 12.5 Millionen) entsprechen 5.9% sämtlicher Aktiven und schützen vor allfälligen Wertverminderungen, nach dem bewährten Vorsichtsprinzip der AEK BANK 1826.

Das Zinsdifferenzgeschäft – unsere Hauptertragssäule – hat sich erneut positiv gezeigt und damit massgebend zur Erhaltung des Gesamterfolges auf hohem Niveau beigetragen.

## **Bilanz**

### *Liquiditätslage und Deckungserfordernisse*

Die durch das Eidg. Bankengesetz geforderten Liquiditäts- und Deckungsminima wurden während des ganzen Berichtsjahres immer wesentlich überschritten. Die Liquiditätssicherheit ist nebst den Bankenguthaben auch durch den Wertschriftenbestand in hohem Masse gewährleistet.

### *Kreditgeschäft*

Bei den Hypothekarforderungen konnte ein erfreulicher Zuwachs um CHF 128.4 Millionen auf neu CHF 2'209 Millionen verzeichnet werden. Aufgrund der Zinssituation wurden viele variable Hypotheken in Festhypotheken umgewandelt.

Die Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken wurden insgesamt um CHF 10.5 Millionen gestärkt. Der Bestand beträgt CHF 151,9 Millionen oder 6.3% der gesamten Kundenausleihungen – ein Ausdruck der vorsichtigen Geschäftspolitik.

### *Handelstätigkeit/Finanzanlagen*

Das durchschnittlich investierte Kapital beim Handelsbestand in Wertschriften und Edelmetallen betrug CHF 2.3 Millionen. Die Finanzanlagen im Umfang von CHF 217.4 Millionen setzen sich zu 96.2% aus festverzinslichen Wertschriften zusammen. Die Quote der zum Wiederverkauf bestimmten Liegenschaften beträgt 0.3% bzw. CHF 0.7 Millionen der gesamten Finanzanlagen.

### *Sonstige Aktiven*

Insgesamt haben die sonstigen Aktiven um CHF 0.4 Millionen zugenommen. Die Erhöhung ist hauptsächlich durch die höheren Verrechnungssteuern auf den Erträgen der Finanzanlagen in Wertschriften zu erklären.

### *Passiven*

Die Spar- und Kundengelder haben sich im Berichtsjahr um CHF 49.1 Millionen erhöht.

Die Abnahme der Kassenobligationen beläuft sich auf CHF 40.3 Millionen. Die Gelder wurden auf Grund des tiefen Zinsniveaus auf Sparanlagen deponiert. Die Festgelder konnten jedoch per Ende Jahr um CHF 8.1 Millionen leicht gesteigert werden.

Im Jahr 2010 wurden die Pfandbriefdarlehen um CHF 40.5 Millionen auf CHF 228.9 Millionen erhöht.

Die Abnahme der sonstigen Passiven um CHF 5.3 Millionen ergab sich hauptsächlich durch die Veränderung von internen Ablieferungs- und Abrechnungskonten.

Die gesamten Wertberichtigungen und Rückstellungen betragen CHF 161.8 Millionen (+ CHF 12.5 Millionen) und entsprechen 5.9% sämtlicher Aktiven und schützen vor allfälligen Wertverminderungen.

### *Eigene Mittel*

Die Reserven für allgemeine Bankrisiken, die allgemeine gesetzliche Reserve, das ergänzende Kapital und die vorgeschlagene Gewinnverteilung erhöhen die eigenen Mittel auf CHF 317.8 Millionen. Diese Mittel entsprechen 11.6% der gesamten Passiven und stellen das Potenzial der weiteren Wachstumsfinanzierung dar. Der hohe Eigenmittelbestand und die vorhandenen Wertberichtigungen und Rückstellungen gewährleisten unverändert die Sicherheit der uns anvertrauten Gelder, entsprechend dem Vorsichtsprinzip der AEK Bank.

### *Ausserbilanzgeschäfte*

Die Eventualverpflichtungen in Form von Bank-, Werk-, Anzahlungs- und Erfüllungsgarantien haben sich um CHF 3.3 Millionen erhöht. Bedingt durch die Erhöhung der gewährten aber noch nicht ausbezahlten Hypotheken und Darlehen sind die unwiderruflichen Zusagen um CHF 20.6 Millionen auf CHF 81.9 Millionen gestiegen. Im Verlauf des Jahres 2010 sind keine Treuhandgeschäfte getätigt worden.

## **Erfolgsrechnung**

### *Erfolg aus dem Zinsengeschäft*

Das Zinsdifferenzgeschäft – weiterhin unser Kerngeschäft – ist positiv verlaufen. Der Erfolg aus dem Zinsengeschäft ist um CHF 0.1 Millionen leicht gestiegen. Mit einem Anteil von 92.2% (Vorjahr 91.9%) am Gesamtertrag ist das Zinsengeschäft weiterhin die wichtigste Einnahmequelle der AEK BANK 1826.

### *Kommissionsgeschäft*

Der Ertrag im Wertschriften- und Anlagegeschäft konnte gegenüber dem Vorjahr um CHF 0.07 Millionen leicht erhöht werden. Ebenfalls konnten die Erträge im Kreditgeschäft (+ CHF 0.2 Millionen) und im übrigen Dienstleistungsgeschäft (+ CHF 0.05 Millionen) gesteigert werden. Zudem konnte der Kommissionsaufwand um CHF 0.02 Millionen leicht gesenkt werden.

### *Handelsgeschäft und übriger ordentlicher Erfolg*

Die Verwaltung des Handelsbestandes wurde 2010 durch die Optimierung der Anlageprozesse und der Portfoliostruktur noch leistungsstärker gemacht. Das Resultat ist entsprechend erfreulich: Mit tiefer Volatilität (Wertschwankungen) konnte im schwierigen Marktumfeld eine klar positive Rendite über dem Vergleichs-

Aktienmarkt erzielt werden. Der Erfolg aus dem Edelmetall- sowie dem Devisen- und Sortenhandel liegt bei knapp CHF 1.0 Million.

#### *Geschäftsaufwand*

Der Geschäftsaufwand ist im Vergleich zum Vorjahr um CHF 0.81 Millionen gestiegen. Die höheren Kosten resultieren hauptsächlich aus der um CHF 0.35 Millionen intensivierten Werbung und den um CHF 0.30 Millionen vorübergehend erhöhten Informatikkosten.

Zudem wurde in Weiterbildungen und Kommunikationstrainings für die Mitarbeiter und Führungskräfte investiert, was sich in leicht höheren Personalkosten von knapp CHF 0.16 Millionen ausgewirkt hat.

#### *Bruttogewinn*

Mit einem Bruttogewinn von CHF 31.7 Millionen konnte ein sehr gutes Ergebnis erzielt werden. Das Kosten-/Ertragsverhältnis liegt bei tiefen 39.1%. Im Branchenvergleich ein ausgezeichneter Wert.

#### *Ausserordentlicher Erfolg*

Der ausserordentliche Ertrag enthält eine Rückvergütung für den Beitritt weiterer Banken in den Netzwerkverbund ESPRIT.

Im ausserordentlichen Aufwand sind gebildete Reserven für allgemeine Bankrisiken im Betrag von CHF 3.0 Millionen enthalten.

#### *Steuern*

Der Steueraufwand beträgt total CHF 3.9 Millionen.

#### *Jahresgewinn und Gewinnverwendung*

Der Jahresgewinn beläuft sich auf CHF 8.9 Millionen und wird gemäss Vorschlag auf Seite 45 verwendet.

#### *Ereignisse nach dem Bilanzstichtag*

Zwischen dem Bilanzdatum und der Drucklegung sind keine Ereignisse mit negativem Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eingetreten.

9.7. Dreitägiger Gigathlon rund um Thun; 11.7. Spanien wird Fussball-Weltmeister; 11.7. Eine Frau wird auf dem Bielersee von einem Motorboot tödlich verletzt;



15.7. Das Musical „Dällebach Kari“ feiert Premiere in Thun; . 25.7. Bei einer Massenpanik an der Loveparade in Duisburg sterben 21 Menschen, 340 werden verletzt;



31.7. Die BLS-Schiffahrt feiert das 175-jährige Bestehen; 5.8. In Chile werden 33 Bergleute in einer Mine eingeschlossen. Sie überleben 69 Tage und werden gerettet;

## REVISIONEN VERWALTUNG

Die bankengesetzliche Prüfung wurde durch die PricewaterhouseCoopers AG durchgeführt, die interne Inspektion durch die Bankrevisions- und Treuhand AG.

Die Befunde der statutarischen und obligationenrechtlichen Revisionen der Jahresrechnung 2010 sind im „Anhang zum Geschäftsbericht 2010“ auf den Seiten 30 und 31 wiedergegeben.

### **Generalversammlung 2010**

Die Generalversammlung vom 13. März 2010 genehmigte Bericht und Rechnung des Geschäftsjahres 2009 und stimmte der vorgeschlagenen Verteilung des Jahresgewinnes zu.

Ferner wurden die Verwaltungsratsmitglieder Elisabeth Glaus-Mischler, Hanspeter Mühlethaler sowie Ulrich Rupp für zwei weitere Jahre im Amt bestätigt.

### **Verwaltungsrat**

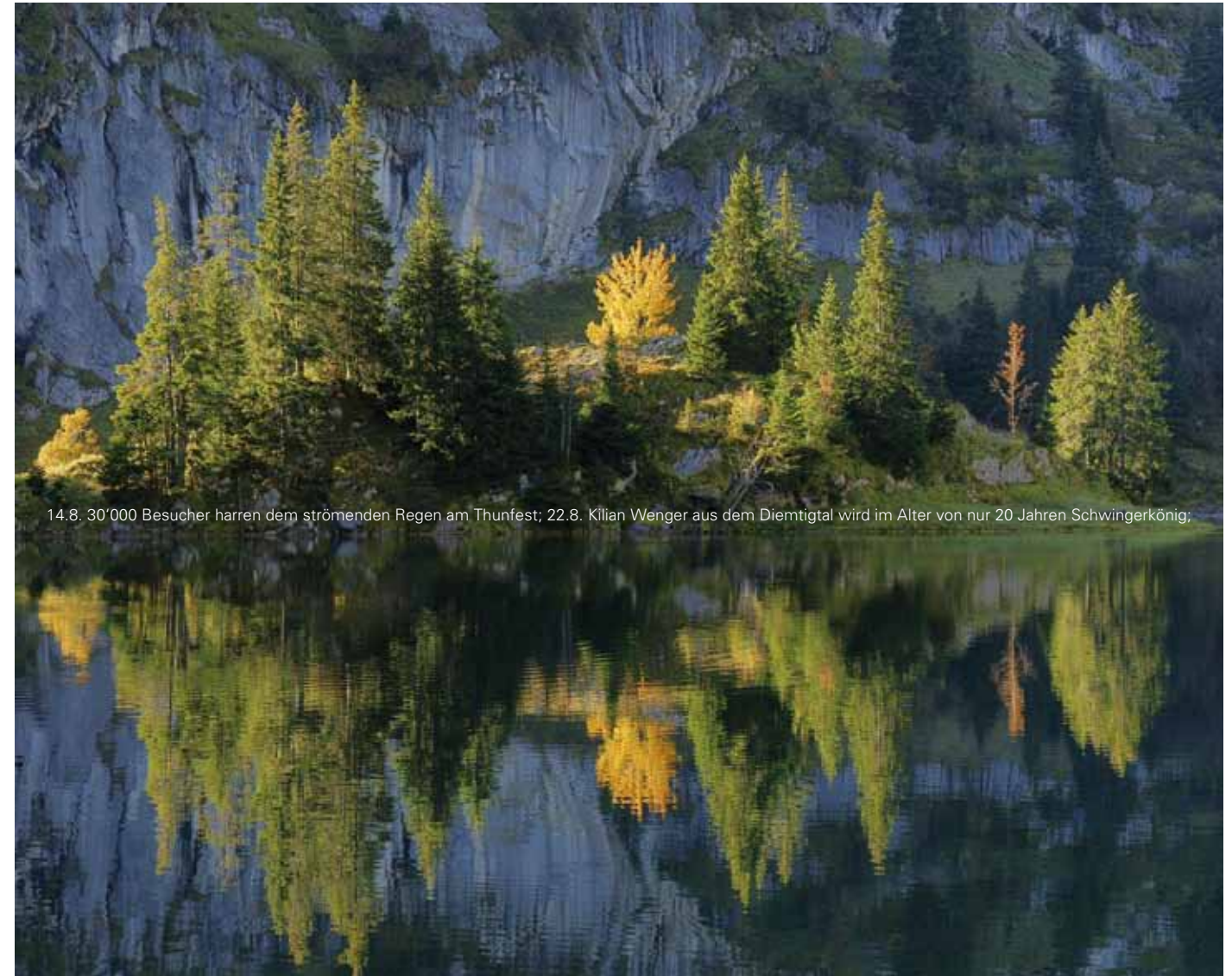
Der Verwaltungsrat erfuhr im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Veränderungen.

## PERSONELLES

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden keine Beförderungen vorgenommen.

### *Jürg Althaus*

trat Ende Mai 2010 in den wohlverdienten Ruhestand. Er hatte seine Tätigkeit bei der AEK BANK 1826 am 1. März 1977 als Leiter Hypotheken aufgenommen. Per 1. Januar 2007 wurde er zum Vizedirektor befördert und leitete in der Folge den Bereich Kommerz und Finanzierungen. Während 33 Jahren setzte sich Jürg Althaus mit grossem persönlichem Engagement für die Belange der Bank ein. Er baute den Bereich Hypotheken laufend aus und betreute einen grossen Kundestamm. In all den Jahren seiner Banktätigkeit erlebte er viele Entwicklungsschritte, die er in seiner offenen Wesensart annahm und mittrug. Seine grosse Fachkompetenz, Offenheit und Gradlinigkeit wurden von der Kundschaft sehr geschätzt. Die Geschäftsleitung dankt Jürg Althaus herzlich für seine wertvolle Unterstützung und die stets angenehme Zusammenarbeit. Wir freuen uns auf die weiteren Kontakte mit ihm als Botschafter der AEK BANK 1826.



14.8. 30'000 Besucher harren dem strömenden Regen am Thunfest; 22.8. Kilian Wenger aus dem Diemtigtal wird im Alter von nur 20 Jahren Schwingerkönig;



### **Kundenbetreuung Niederlassungen**

Zwei Ansprüche stehen bei der AEK BANK 1826 im Vordergrund: Beratungsqualität und ganzheitliche Bankdienstleistungen direkt vor Ort. Kundennähe darf dabei kein leeres Wort sein: Wir leben sie und setzen sie gezielt um – in einem Netz von 12 hauptamtlich und 2 nebenamtlich geführten Niederlassungen, die erstklassige Bankdienstleistungen erbringen. Um die Serviceleistungen der Niederlassungen zu ergänzen, sind an sieben weiteren Standorten eingebaute oder freistehende Bancomaten installiert.

Eine Analyse der reinen Bartransaktionen zeigt, dass sich diese mehr und mehr auf die Bancomaten verschieben. Dank dieser Entwicklung gewinnen unsere Kundenbetreuerinnen und Kundenbetreuer Zeit, sich eingehender der Beratung und komplexeren Anliegen unserer Kundinnen und Kunden zu widmen. Im Geschäftsjahr 2010 haben wir deshalb zusätzlich drei neue Bancomaten in Betrieb genommen.

Der erste steht in Uttigen: Die rege Bautätigkeit, die steigenden Einwohnerzahlen und die Entwicklung des Dorfes haben uns dazu veranlasst, in Zusammenarbeit mit der Burgergemeinde Uttigen einen zentralen Standort zu finden. Im April konnten wir den neuen Bancomat einweihen – er steht direkt vor dem Restaurant Säge und weist bereits erfreuliche Frequenzen auf.

Seit Frühjahr 2010 steht auch im Messezentrum Thun-Expo ein Bancomat der AEK BANK 1826. Aussteller, Besucher und Gäste schätzen es, beim Besuch einer Messe oder eines Anlasses gleich vor Ort, im Eingangsbereich der alten Reithalle, Bargeld beziehen zu können.

Im Juni durften wir die Bewohner des Hohmadparks in Thun und zahlreiche Gäste zur Einweihung unseres 24. Bancomaten begrüßen. Er steht gut sichtbar neben dem Landi-Shop, direkt an der Frutigenstrasse. Ein idealer Standort für Passantinnen, Passanten und die Quartierbevölkerung im Hohmad und im Seefeld, um an 365 Tagen im Jahr rund um die Uhr Bargeld zu beziehen.

Mit dem gezielten Ausbau unseres Bancomatennetzes in der Region erhalten unsere Kundinnen und Kunden, aber auch die ganze Bevölkerung die Möglichkeit, unabhängig von Banköffnungszeiten mit der AEK-Kundenkarte oder der Maestrokarte gebührenfrei Geld zu beziehen oder einfache Transaktionen auszuüben. Individuelle Tages- und Monatslimiten schenken dabei grösstmögliche Flexibilität.

Um auch in Heimberg einen noch besseren Service bieten zu können, haben wir die nebenamtliche Niederlassung im Teppichgeschäft Berger an das IT-System FINNOVA angeschlossen.

In Oberhofen hat der Bau der neuen Niederlassung an der Staatsstrasse begonnen. Als moderner Verbindungsbau zwischen zwei historischen Gebäuden entsteht dort ein offener und gut zugänglicher Standort der AEK BANK 1826. Wir freuen uns auf die Eröffnung im Jahr 2011 und auf die neuen Beratungsräume.

Wir gehen davon aus, dass im ersten Quartal 2011 der Spatenstich für die neue Niederlassung Thun-Strättligenplatz erfolgen wird. Schon bald werden wir dort unsere Kundschaft in helleren und grosszügiger gestalteten Räumlichkeiten bedienen können. (vgl. „Operationen und Projekte“, Seite 36).

### **Kommerz und Finanzierungen**

Die Zinsentwicklung im Berichtsjahr war erfreulich stabil und bewegte sich weiterhin auf tiefem Niveau. Die Zunahme der Ausleihungen von mehr als CHF 131 Mio. oder 5.7% war das Resultat umfassender Beratungsgespräche. Dabei steht nicht der Preis im Vordergrund, sondern unsere Leistung in der Betreuung von Kundinnen und Kunden zu Beginn und im Verlaufe der Beziehung.

Das gute Neukundengeschäft basiert auf zwei Erfolgsfaktoren: der grossen Kompetenz der Kundenberaterinnen und Kundenberater der AEK BANK 1826 sowie den bedarfsgerechten Finanzierungslösungen. Die kurzen Entscheidungswege vor Ort begünstigten auch die Entscheide der Kunden: Die AEK BANK 1826 erfüllt den Wunsch nach Wohneigentum schnell, unkompliziert und dennoch mit umfassender Beratung.

So konnten wir die Struktur unseres interessanten Ausleihungsportefeuilles im Berichtsjahr objektbezogen wie auch geografisch weiter ausbauen.

Mit Blick auf die derzeit historisch tiefen Durchschnittszinsen zeigen wir unseren Kunden immer einen langfristigen Budgetrahmen für ihre Finanzierung auf. Dabei nehmen wir für eine Wohnhypothek Zinssätze zwischen 4.5% und 5.5% an, dazu eine Amortisationssumme von idealerweise 1% der Schuldsumme, dazu Nebenkosten von bis zu 0.8% der Anlagekosten. Auf dieser Grundlage können wir einer möglichen Entwicklung mit steigenden Zinssätzen Rechnung tragen. Nur mit einer sorgfältigen und guten Beratung kann die AEK BANK 1826 ihren Kunden Überraschungen, Engpässe und Sorgen ersparen.

Zusätzlich zu den bestehenden variablen Hypotheken und Festhypotheken haben wir 2010 auch die Geldmarkt-Hypothek eingeführt. Geldmarkt-Hypotheken verfügen über einen veränderlichen Zinssatz, der alle 3 oder 6 Monate auf Basis des LIBOR-Satzes (London Interbank Offered Rate) angepasst wird. Der Abschluss

einer Teilsumme über dieses Produkt macht durchaus Sinn, um das Risiko besser zu verteilen. Die Verzinsung der Geldmarkt-Hypothek ist auf Basis des 3-Monats-Libor eher kurzfristig ausgerichtet.

Der Rahmenvertrag ermöglicht es den Kunden, immer auf Quartalsende in eine feste Laufzeit zu wechseln. Die Einführung dieses Rahmenvertrags mit Produktbestätigung vereinfacht die Administration und hat sich sehr bewährt. Innerhalb der Rahmenlimite kann sich der Kunde flexibel und sicher in den gewünschten Produkten bewegen.

2010 haben wir die neue Organisationsstruktur im Bereich Kreditabwicklung und Risk Management umgesetzt. Die Qualität im persönlichen Arbeitsbereich der Mitarbeitenden hat sich durch diese Optimierung klar verbessert. Durch die hinterlegten Verarbeitungsprozesse sind die Arbeitsschritte jederzeit nachvollziehbar. Mitarbeitende sind dadurch vielseitiger einsetzbar – mit der positiven Folge, dass sich die Teams bei hohem Abwicklungsaufwand ideal ergänzen können.

### **Vermögen, Anlagen und Vorsorge**

Für viele Anleger ist heute die Investition in teure Anlagefonds und strukturierte Produkte zu einer Selbstverständlichkeit geworden. Viele Anlageprodukte sind kaum mehr voneinander zu unterscheiden und erinnern stark an eine riesige Konsumgüterindustrie. Gleichzeitig sind sie immer schwieriger zu verstehen. Am Ende kommt nur eine Seite auf ihre Rechnung: der Produzent und Vertreiber dieser Anlageprodukte. Wir wollen, dass vor allem unsere Kunden profitieren. Entsprechend verzichten wir auf intransparente, komplex gehaltene und rein profitorientierte Produkte.

Unsere Anlageergebnisse und -kompetenzen dürfen sich sehen lassen, werden teilweise aber noch zu wenig wahrgenommen. Mit einer breit abgestützten Werbekampagne, basierend auf den zwei Kernbotschaften „Rendite kommt von Sicherheit“ und „Wir geben Ihnen Fakten und keine Versprechungen“ sind wir ab August sichtbarer geworden. Diese Aussagen, die hauptsächlich über Plakate und Publireportagen in diversen Printmedien im Mittelland und im Berner Oberland vermittelt wurden, sollen dem Anleger die ursprünglichen Grundwerte einer wirkungsvollen Anlagestrategie in Erinnerung rufen.

Die Anlageresultate der AEK BANK 1826 bestätigen diese Grundwerte: Im Quervergleich haben wir 2005 bis 2009 eine erstklassige Rendite erwirtschaftet. 2010 war ein herausforderndes Börsenjahr. Hinzu kommen die Eurokrise, eine weiter instabile Wirtschaftslage in den USA, ein starker Schweizer Franken, historisch

tiefe Zinsen und starke Kursschwankungen. Unser Weg, mit einem klaren Ziel vor Augen vorwärts zu gehen und dabei Marktfakten von Anlegeremotionen zu trennen, hat über Erfolg und Misserfolg entschieden. Das Wachstum der verwalteten Vermögen und betreuten Kundengelder bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind: Das Volumen in der Vermögensverwaltung der AEK BANK 1826 stieg in einem schwierigen Börsenjahr um 153%. Selbstverständlich von einer ausbaufähigen Basis aus.

Die beste Anlagepolitik ist nur halb so wirkungsvoll, wenn sie nicht auf höchstem Niveau umgesetzt wird. Gerade in einem Umfeld stark wachsender juristischer und regulatorischer Anforderungen ist die Zusammenarbeit mit spezialisierten Unternehmen ein massgebender Wettbewerbsvorteil: Für die AEK BANK 1826 ist die Finanz-Logistik AG ein kompetenter Partner im Bereich der Wertpapierabrechnung. 2010 haben wir unseren Wertpapierhandel komplett elektronisch angebunden und die Depotstellen zentralisiert. Dadurch können wir die Kundentransaktionen noch effizienter und sicherer umsetzen. Im Bereich der Vorsorge für Unternehmen haben wir unsere Angebotspalette im Sinn der unabhängigen «besten Wahl» erweitert.

Leistungsfähige Partner sind eine zwingende Voraussetzung für hohe Qualität. Aber genauso wichtig ist es, in der Anlagepolitik die Unabhängigkeit zu wahren. Die AEK BANK 1826 produziert deshalb all ihre Publikationen und Marktmeinungen absolut unbeeinflusst. Sie kauft oder veröffentlicht keine Drittmeinungen und lässt sich bei der Anlageselektion auch nicht von Anreizsystemen lenken. Denn Kundenorientierung heisst nicht, statt eigenen die nach eigener Überzeugung besten Fremdprodukte einzusetzen. Kundenorientierung bedeutet, die Produktequote und versteckte Gebühren auf ein Minimum zu reduzieren.

### **Kontendienstleistungen**

Dienstleistungs- und Servicequalität für unsere Kunden standen auch im vergangenen Jahr im Fokus des Bereichs Kontendienstleistungen. Mit Erfolg: Im Bereich Zahlungsverkehr/E-Banking wurde die AEK BANK 1826 bereits zum zweiten Mal von der Commerzbank Frankfurt mit dem „STP Award 2009“ für die ausgezeichnete Qualität im Auslandzahlungsverkehr ausgezeichnet. Davon profitieren in erster Linie die Kunden. Ihre Zahlungen werden den Begünstigten im Ausland rasch und korrekt auf den Konten gutgeschrieben – ein zuverlässiger Service zu vorteilhaften Konditionen. Die Zahl der Auslandzahlungen hat im Berichtsjahr denn auch erfreulich zugenommen.

Schon über 8000 Kundinnen und Kunden nutzen die Dienstleistung AEK E-Banking. Der Zuspruch bleibt ungebrochen hoch und der E-Banking-Anteil am Gesamtzahlungsverkehr hat sich auf rund 60% erhöht. Die

Anfang 2010 eingeführte Authentifizierung mit SMS-Code ist bei den Nutzern auf grosse Akzeptanz gestossen. Sie profitieren damit von noch mehr Flexibilität und Sicherheit im E-Banking. Erfreulich war auch die Nachfrage nach Beleglesern, die wir zu sehr günstigen Konditionen anbieten können. Damit erfassen die Kunden Zahlungen rasch und einfach und können so auch bei kleineren Zahlungsvolumen viel Zeit sparen.

Für das Team des Kunden-Informations-Center (KIC) haben kurze Wartezeiten und eine professionelle Betreuung der Kunden am Telefon höchste Priorität. Ein externer Fachspezialist hat die Anwendung und Wirkung unserer Qualitätskriterien überprüft. Aufgrund der Ergebnisse haben wir die Kriterien nochmals verfeinert und angepasst.

Anfang Dezember 2010 wurde die AEK Kundenkarte eingeführt. Gestaltet wurde sie durch ein Designerteam der Zürcher Hochschule der Künste. Mit der kostenlosen Karte können Kunden an den Bancomaten der AEK BANK 1826 rund um die Uhr von bis zu vier Konten Bargeld in CHF oder Euro beziehen, den Saldo abfragen oder Kontoüberträge tätigen.

Die Revisionsstelle hat bestätigt: Die AEK BANK 1826 hält die regulatorischen Bestimmungen zur Bekämpfung der Geldwäscherei korrekt ein und setzt Standesregeln zur Sorgfaltspflicht der Banken (VSB) entsprechend um. Um die Kundenbetreuerinnen und Kundenbetreuer weiter zu sensibilisieren, führen wir jedes Jahr bankinterne Schulungen durch.

### **Operationen und Projekte**

Der Bereich Operationen und Projekte beschäftigte sich zu einem grossen Teil mit Bauprojekten in unterschiedlichen Projektphasen. Die neue Niederlassung der AEK BANK 1826 Oberhofen befindet sich aktuell im Bau; der Baubeginn in Thun-Strättligenplatz steht kurz bevor. Weitere Erneuerungen von Standorten sind in Planung. Zudem konnten wir im vergangenen Jahr drei neue externe Bancomaten in Betrieb nehmen.

In der Abteilung Informatik wurde 2010 die Telefonie-Infrastruktur (Voice over IP) auf den neuesten Stand der Technik gebracht. Um die Sicherheit zu erhöhen, wurden die Telefonie-Server der AEK BANK 1826 zentralisiert. Hauptsitz und Niederlassungen erhielten neue Videoüberwachungs-Geräte, deren Bilder nun zentral online eingesehen werden können. Infolge der grossen Datenvolumen und neuer Sicherheitsanforderungen wurde am Hauptsitz ein neuer Videoüberwachungs-Server installiert.

Gleichzeitig haben wir die Verbrauchsmaterial-Bewirtschaftung unserer Drucker- und Kopiergeräte automatisiert. Der zuständige Partner weiss aufgrund des online gemeldeten Gerätezustands genau, wann er das benötigte Material bereitstellen und direkt an die Auftraggeberadresse ausliefern muss. Ausserdem haben wir ein Projekt zur Neuentwicklung des Intranet gestartet, das im laufenden Jahr verwirklicht werden soll.

Die Logistik-Abteilung beschäftigte sich engagiert mit der Neueinrichtung von Bancomatstandorten. So konnten wir im vergangenen Jahr in Uttigen, auf dem Areal von Thun-Expo sowie im Hohmadpark neue Bancomaten in Betrieb nehmen.

Die zentrale Münzverarbeitungsmaschine haben wir durch ein modernes Gerät ersetzt, das dem aktuellen Stand der Technik entspricht und sich modular ausbauen lässt. Für die Umgebungsbewirtschaftung der Niederlassungen haben wir eine neue Multifunktionsmaschine beschafft, die eine effizientere Aussenreinigung und Schneeräumung ermöglicht.

### **Rechnungswesen**

Die Abteilung Rechnungswesen führte zu Beginn des Jahres 2010 erfolgreich das neue Management-Tool zur Berechnung der Zinsrisiken ein. Seit September 2010 führt die Abteilung Rechnungswesen zudem die Lohnverwaltung. Im Vorfeld wurde für die Führung der Lohnbuchhaltung das Programm „Abacus“ evaluiert, das ein bedürfnisgerechteres Arbeiten ermöglicht und diverse Prozesse stark vereinfacht.

Das bereits etablierte Finanzreporting für die Geschäftsleitung wurde zusätzlich auf spezifische Bereichsbedürfnisse erweitert.

Zusammen mit einer externen Firma erarbeitet die Abteilung Rechnungswesen eine Erweiterung des Management-Informationssystem (MIS), das den verschiedenen Führungsebenen, aber auch den einzelnen Kundenbetreuern wertvolle Informationen für die Entwicklung in ihrem Arbeitsgebiet liefern wird. Die Umsetzung ist für das Jahr 2011 terminiert.

Im Berichtsjahr haben sich auf internationaler Ebene die Chefs der Notenbanken und Aufsichtsbehörden von 27 Ländern auf neue, strengere Eigenmittelstandards für die Banken geeinigt (Basel III). Die neuen Regeln beginnen Anfang 2013 zu greifen, die letzten Übergangsfristen laufen Ende 2018 ab.

Diesen neuen Regelungen dürfen wir gelassen entgegensehen, denn die AEK BANK 1826 übertrifft die strengeren Vorschriften bereits heute deutlich.

### **Qualität/IKS**

Die unabhängige Fachstelle für Compliance und Risikokontrolle stellt sicher, dass die Geschäftstätigkeit der AEK BANK 1826 im Einklang mit den geltenden regulatorischen Vorgaben und den Sorgfaltspflichten eines Finanzintermediärs steht. Die Anforderungen und Entwicklungen seitens der Aufsichtsbehörde, des Gesetzgebers oder anderer Organisationen werden laufend verfolgt und die internen Reglemente, Weisungen und Richtlinien entsprechend angepasst. Die Einhaltung der Vorschriften wird periodisch überprüft. Rechtsrisiken in eigener Angelegenheit oder im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen lassen wir von externen Fachberatern betreuen. Im vergangenen Jahr konnten wir alle entsprechenden Anforderungen an die AEK BANK 1826 koordinieren und umsetzen.

### **Marketing und PR**

2010 intensivierte die Abteilung Marketing und PR die Marktpräsenz der AEK BANK 1826 massiv: Erstmals wurden umfangreiche Kampagnen auf Bereichsebene geplant und realisiert. Anlässe wie „Ein Abend im Schloss“ in Oberhofen, die „Novembergespräche“ sowie ein Informationsabend zu den neuen Gesetzesbestimmungen in der Mehrwertsteuer begleiteten diese Promotionen und rundeten sie ab. Auf alle Events erhielten wir positive Rückmeldungen von Kunden.

An der Ausstellung NeuLand 2010 traten wir erstmals mit einem eigenen Stand auf und erfreuten jung und alt mit dem Säuli-Wettbewerb. Apropos Säuli: Ob als sympathische, überdimensionale Tonfigur im Beratungsbereich des Hauptsitzes, in der Werbung, bei Bauplakaten oder in einer Plüschversion, die sich Kinder mittlerweile zu Weihnachten wünschen – das Schweinchen der AEK BANK 1826 entwickelt sich immer mehr zum beliebten Maskottchen des Unternehmens.

In der Region Spiez und im Nidersimmental haben wir bewusst unsere Präsenz verstärkt, unter anderem mit der Konzeption eines neuen Innovationspreises für Vereine, der in der Gemeinde-Informationszeitung „SpiezInfo“ ausgeschrieben wurde. Für „Thun!DasMagazin“ planen wir für 2011 ein ähnliches Konzept.

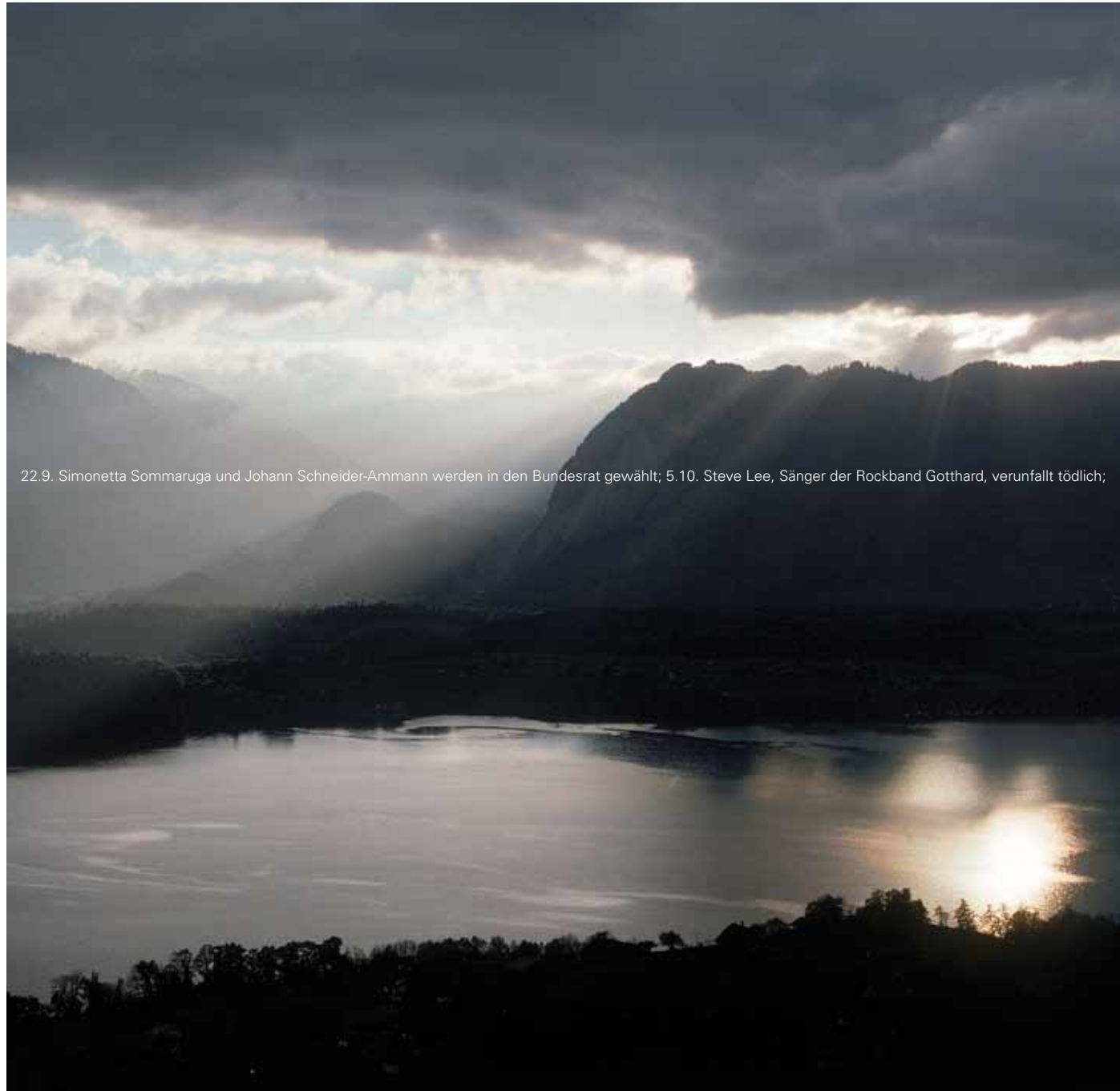
Im Bereich Vergabungen und Sponsoring ist neben einer Vielzahl kleinerer Projekte vor allem das Engagement bei „PlayGravity“ von Ueli Kestenholz hervorzuheben, einem faszinierenden Film über Extremsportarten. Weiter haben wir uns bei Gölös „Papagallo & Gollo“ engagiert. Bei den Liveauftritten wie im Hörbuch, das sogar den Einzug in die Schweizer Hitparade geschafft hat, konnte sich die AEK BANK 1826 landesweite Präsenz sichern.

Schwerpunkt im Bereich Print war die Umsetzung des neuen Firmengebrauchsrechts: Auf allen relevanten Drucksachen mussten die Rechtsform unseres Unternehmens ergänzt werden.

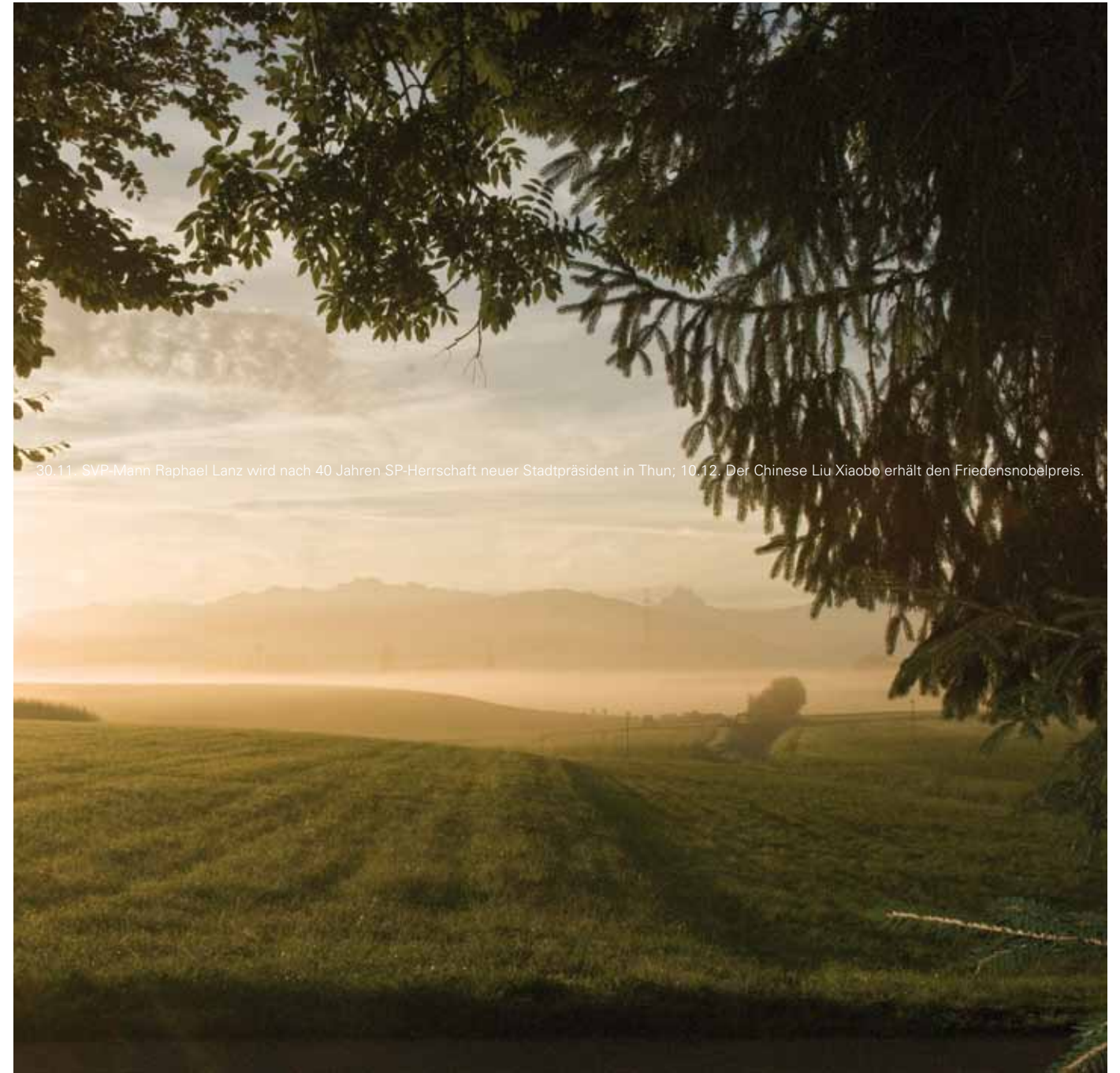
### **Personalmanagement**

Das Personalmanagement organisierte in Zusammenarbeit mit der Direktion ein internes Führungsseminar mit den Bereichsleitern und ihren Stellvertretern, dazu erstmals einen Workshop für alle Führungsverantwortlichen. Die Weiterentwicklung der Führungsorganisation wurde als fester Bestandteil in die jährliche Ausbildungsplanung aufgenommen.

In Zusammenarbeit mit einem externen Anbieter wurde eine Kommunikationsschulung für alle unsere Mitarbeitenden durchgeführt, um die Qualität im täglichen Umgang mit Kunden sowie in der internen Zusammenarbeit zu steigern. Zudem wurden die Anleitungen für Beurteilungsgespräche für Mitarbeitende weiter verfeinert. Die Führungskräfte erhielten eine Schulung in Gesprächsführung.



22.9. Simonetta Sommaruga und Johann Schneider-Ammann werden in den Bundesrat gewählt; 5.10. Steve Lee, Sänger der Rockband Gotthard, verunfallt tödlich;



30.11. SVP-Mann Raphael Lanz wird nach 40 Jahren SP-Herrschaft neuer Stadtpräsident in Thun; 10.12. Der Chinese Liu Xiaobo erhält den Friedensnobelpreis.

# BILANZ

31. Dezember 2010

<b>Aktiven</b>	2010 CHF 1'000	2009 CHF 1'000
Flüssige Mittel	30'875	54'591
Forderungen aus Geldmarktpapieren	10	0
Forderungen gegenüber Banken	39'489	80'019
Forderungen gegenüber Kunden	206'235	203'420
Hypothekarforderungen	2'209'296	2'080'902
Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen	1'339	995
Finanzanlagen	217'372	183'949
Beteiligungen	0	0
Sachanlagen	22'329	18'840
Rechnungsabgrenzungen	4'101	3'110
Sonstige Aktiven	1'428	1'043
<b>Total Aktiven</b>	<b>2'732'474</b>	<b>2'626'869</b>
Total nachrangige Forderungen	1'033	0
Total Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften und qualifiziert Beteiligten	15'721	15'720

<b>Passiven</b>	2010 CHF 1'000	2009 CHF 1'000
Verpflichtungen gegenüber Banken	10'040	12'011
Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform	1'419'028	1'362'710
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	469'971	436'967
Kassenobligationen	123'669	163'938
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	228'900	188'400
Rechnungsabgrenzungen	5'739	6'067
Sonstige Passiven	4'548	9'839
Wertberichtigungen und Rückstellungen	161'763	149'298
Reserven für allgemeine Bankrisiken	93'750	90'750
Allgemeine gesetzliche Reserve	206'178	198'135
Jahresgewinn	8'888	8'754
<b>Total Passiven</b>	<b>2'732'474</b>	<b>2'626'869</b>
Total nachrangige Verpflichtungen	0	0
Total Verpflichtungen gegenüber Konzerngesellschaften und qualifiziert Beteiligten	1'086	537

## Ausserbilanzgeschäfte

Eventualverpflichtungen	16'111	12'848
Unwiderrufliche Zusagen	81'870	61'294
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	3'304	3'304
Derivative Finanzinstrumente		
- positive Wiederbeschaffungswerte	2	0
- negative Wiederbeschaffungswerte	1	0
- Kontraktvolumen	51	0
Treuhandgeschäfte	0	0

## ERFOLGSRECHNUNG 2010

Ertrag und Aufwand aus dem ordentlichen Bankgeschäft	2010 CHF 1'000	2009 CHF 1'000
<b>Erfolg aus dem Zinsengeschäft</b>		
Zins- und Diskontertrag	65'731	70'791
Zins- und Dividendenertrag aus Handelsbeständen	12	13
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	4'453	2'992
Zinsaufwand	- 22'207	- 25'954
<b>Subtotal Erfolg Zinsengeschäft</b>	<b>47'989</b>	<b>47'842</b>
<b>Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>		
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	302	137
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	1'603	1'529
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	1'430	1'379
Kommissionsaufwand	- 989	- 1'005
<b>Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>	<b>2'346</b>	<b>2'040</b>
<b>Erfolg aus dem Handelsgeschäft</b>	<b>1'220</b>	<b>1'334</b>
<b>Übriger ordentlicher Erfolg</b>		
Erfolg aus Veräusserung von Finanzanlagen	0	0
Beteiligungsertrag	146	104
Liegenschaftenerfolg	405	274
Anderer ordentlicher Ertrag	85	488
Anderer ordentlicher Aufwand	- 121	- 3
<b>Subtotal übriger ordentlicher Erfolg</b>	<b>515</b>	<b>863</b>
<b>Geschäftsaufwand</b>		
Personalaufwand	- 12'473	- 12'315
Sachaufwand	- 7'886	- 7'237
<b>Subtotal Geschäftsaufwand</b>	<b>- 20'359</b>	<b>- 19'552</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>31'711</b>	<b>32'527</b>

Jahresgewinn	2010 CHF 1'000	2009 CHF 1'000
Bruttogewinn	31'711	32'527
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	- 3'497	- 6'433
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	- 12'706	- 12'209
<b>Zwischenergebnis</b>	<b>15'508</b>	<b>13'885</b>
Ausserordentlicher Ertrag	247	569
Ausserordentlicher Aufwand	- 3'000	- 2'006
Steuern	- 3'867	- 3'694
<b>Jahresgewinn</b>	<b>8'888</b>	<b>8'754</b>
<b>Gewinnverwendung</b>		
<b>Jahresgewinn</b>	<b>8'888</b>	<b>8'754</b>
Verzinsung der Reserven/Zuweisung an allgemeine gesetzliche Reserve	- 7'200	- 6'850
Zuweisung an allgemeine gesetzliche Reserve	- 500	- 500
Zuweisung an Pensionskasse	- 400	- 400
<b>Zur Verfügung der Generalversammlung</b>	<b>788</b>	<b>1'004</b>
<i>Verwendung gemäss Antrag des Verwaltungsrates:</i>		
Vergabungen an gemeinnützige Institutionen	- 250	- 250
Zuweisung an den Spezialfonds für Anlässe/Jubiläen Dritter	- 50	- 50
Zuweisung an den Hilfsfonds für Not leidende Schuldner	- 10	- 10
Zuweisung an allgemeine gesetzliche Reserve	- 478	- 694
<b>Gewinnvortrag</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## MITTELFLUSSRECHNUNG 2010

	2010		2009	
	Mittelherkunft CHF 1'000	Mittelverwendung CHF 1'000	Mittelherkunft CHF 1'000	Mittelverwendung CHF 1'000
Jahresergebnis	8'888		8'754	
Abschreibungen auf Anlagevermögen	3'497		6'433	
Wertberichtigungen und Rückstellungen	13'458		12'914	
Veränderungen Reserven für allgemeine Bankrisiken	3'000		2'000	
Aktive Rechnungsabgrenzungen		991		442
Passive Rechnungsabgrenzungen		328		1'733
Ausschüttungen aus dem Jahresgewinn des Vorjahres		710		710
<b>Mittelfluss aus operativem Ergebnis (Innenfinanzierung)</b>	<b>26'814</b>		<b>27'216</b>	
Beteiligungen		0		1'459
Sachanlagen		6'986		7'367
<b>Mittelfluss aus Anlagevermögen</b>		<b>6'986</b>		<b>8'826</b>

	2010		2009	
	Mittelherkunft CHF 1'000	Mittelverwendung CHF 1'000	Mittelherkunft CHF 1'000	Mittelverwendung CHF 1'000
Verpflichtungen gegenüber Banken über 90 Tage		1'931		3'569
Forderungen gegenüber Banken über 90 Tage	5'000		1'061	
Forderungen aus Geldmarktpapieren		10	85	
<i>Interbankgeschäft</i>	3'059			2'423
Spar- und Anlagegelder	56'318		211'413	
Kassenobligationen		40'269		26'749
Übrige Kundenverpflichtungen	33'004			114'956
Hypothekarforderungen		128'427		43'652
Forderungen gegenüber Kunden		3'775	40'699	
<i>Kundengeschäft</i>		83'149	66'755	
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	40'500		2'400	
Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen		344	714	
Finanzanlagen		33'423		109'126
<i>Kapitalmarktgeschäft</i>	6'733			106'012
Sonstige Aktiven		385		705
Sonstige Passiven		5'292	2'269	
<i>Übrige Bilanzpositionen</i>		5'677	1'564	
<b>Mittelfluss aus dem Bankengeschäft</b>		<b>79'034</b>		<b>40'116</b>
Flüssige Mittel	23'716		1'119	
Forderungen gegenüber Banken bis 90 Tage	35'530		20'581	
Verpflichtungen gegenüber Banken bis 90 Tage		40	26	
<b>Total Liquidität</b>	<b>59'206</b>		<b>21'726</b>	
<b>Total Mittelherkunft/Mittelverwendung</b>	<b>86'020</b>	<b>86'020</b>	<b>48'942</b>	<b>48'942</b>



## ZEIT – DIE EWIGKEIT



Unsere Zeit misst der Chronometer, die Uhr.

Ihr Namensvater ist Chronos, der griechische Gott der Zeit, er, der auch unsere Lebenszeit verkörpert. In der griechischen Mythologie wurde die Zeit nicht nur gemessen, sondern auch gewogen, oder noch genauer: abgewogen – von Kairos, dem Gott der günstigen Gelegenheit und des richtigen Augenblicks. Kairos bedeutet aber mehr als beispielsweise zur richtigen Zeit am Bahnhof zu sein. Es bedeutet, dort den richtigen Zug zu nehmen, jenen zur richtigen Destination, zu unserer Bestimmung, unwichtig wie schnell oder über welche Route. Hauptsache, wir sind drin, im richtigen Fluss der Zeit, gelassen in der Überzeugung, uns zum richtigen Ziel hin zu bewegen.

Gemäss Kairos können wir denn auch keine Zeit verlieren, nur den richtigen Augenblick verpassen. Der Ausdruck „Die Gelegenheit beim Schopf packen“ wird auf ihn zurückgeführt: Nach Überlieferung wachsen dem kleinen Gott am Hinterkopf keine Haare – deshalb muss man versuchen, ihn an der vorderen Haarlocke zu greifen. Schafft man das nicht, rutscht man am kahlen Schädel ab, greift ins Leere. Der Augenblick ist vorbei, die Gelegenheit verpasst, denn: Nulla hora redibit. Keine Stunde kehrt zurück (vgl. Bildcollage Seite 48 unten rechts – Sonnenuhr am Kapuzinerkloster in Luzern).

Die Zeit. Unfassbare Grösse, allbestimmend und gleichzeitig unbedeutend, niemandem verpflichtet aber allem zu Grunde stehend. Sie umgibt uns, ist aktuell, vergangen und künftig zugleich. Wer sich mit der Zeit befasst, merkt bald, dass er sich dadurch auch mit dem Wesen des Menschen befasst – und vor allem mit der eigenen Vergänglichkeit. Und in zunehmendem Masse mit dem Augenblick.

Der Mensch hat keine Zeit, wenn er sich nicht Zeit nimmt, Zeit zu haben. (Ladislav Boros)

Einer kennt die Zeit so gut wie jeder und doch wohl noch besser. Für ihn ist sie „das Geschenk eines jeden Tages“, das „Highlight des Moments“, wie er sagt. Er lebt mit ihr, für sie, dank ihr: Beat Haldimann aus Thun, einer der weltbesten Uhrenmacher, Träger des Gaia-Preises 2009 des Musée Internationale d'Horlogerie in La Chaux-de-Fonds; erhalten hat er die Gaia (auch sie eine griechische Göttin, jene der Erde) für sein Lebenswerk - ein Jahr nach Nicolas Hayek.

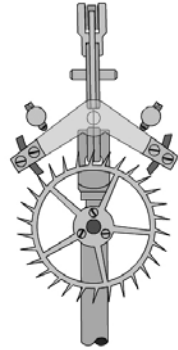
Als kleiner Junge musste Beat Haldimann für seinen Grossvater in Uetendorf eine Lupe kaufen. Unbewusst tat der Grossvater dem kleinen Beat dadurch einen grossen Gefallen – schon immer wollte dieser nämlich mal sehen, was der Mann mit dem Augenglas eigentlich hinter dem geheimnisvollen Schaufenster der Uhrenbijouterie Dällenbach verrichtete. Als er später aus dem Geschäft trat, würde nicht nur der Grossvater seine Briefmarken besser sehen, sondern auch Beat Haldimann seine Bestimmung: Er wollte Uhrmacher werden. Nicht nur Haldimann ist seinem Grossvater dafür zu Dank verpflichtet; die Uhrenbranche erhielt durch den simplen Kauf einer Sehhilfe eines ihrer grössten Talente.

Haldimanns Werke sind Unikate, ein jedes von Hand gefertigt, ohne elektronische Steuerung von Werkzeugmaschinen. Seine neueste Entwicklung ist die H8, eine „Skulptur fürs Handgelenk“, wie er sie bezeichnet: Die H8 ist die Essenz aus Haldimanns Interpretation des richtigen Zusammenspiels von Chronos und Kairos: Beim Anblick der Uhr soll der Besitzer die Zeit vergessen, beim Betrachten der „atmenden Unruh“, die sich bewegenden Teile, verweilen und so den Augenblick spüren.



Eine weitere bedeutende Schöpfung aus seiner Manufaktur an der Riedstrasse 2 in Thun ist die so genannte Haldimann-Hemmung. Die Hemmung einer Pendeluhr steuert das Ablaufen der Gewichte, welche die oder das Pendel, durch ein Zahnrad „gehemmt“, antreiben.

Haldimanns völlig neue Federkrafthemmung ermöglicht durch die Verwendung eines Magnetfelds eine fast vollkommen freie Schwingung des Pendels. Dies dank des fehlenden Widerstands, den eine rein mechanische Hemmung immer erzeugt hätte. Diese Methode ist weltweit einmalig und kennt keine Konkurrenz, wie Professor Dr. Dittrich aus Münster, Deutschland - einer der grössten Uhrenmechanik-Kenner unserer Zeit – Haldimann attestiert.



Ein einmaliges Gesamt-Pendelwerk wurde für die Standuhr „H101 Resonance Classic“ verwendet. Eines von vier Exemplaren befindet sich im Hauptsitz der AEK BANK 1826. Zwei entgegengesetzt schwingende Pendel gleichen bei diesem Konzept ihre natürlichen Schwerkraft-Abweichungen („Sekundärfehler“) gegenseitig aus und werden dadurch eins. Diese Harmonisierung, dieser gleichmässige Fluss wird auch durch die Struktur des 140 Millionen Jahre alten Steins unterstützt, an dem die Uhr hängt.

Feine Linien und Kurven durchziehen fliessend den Kieselkalk, gewonnen aus dem Kandertaler Mitholz, in das ihn ein Erdbeben entführt hatte, als Findlings-Skulptur, im Einklang mit der Uhr, verbunden mit der Aare, die draussen ruhig und konstant vorbeifliesst. Und verbunden mit dem Fluss der Zeit, als Symbol des werthaltigen und auf Kontinuität bauenden Finanzgeschäfts der AEK Bank. In entspannter Präzision schwingen die Pendel und erinnern daran, dass der Fluss der Zeit alles immer wieder ausgleicht: Höhen und Tiefen, Tag und Nacht, Gewinne und Verluste, Vergangenheit und Zukunft, global und regional. Am Ende ist alles Gegenwart und gerechte Ausgeglichenheit.



## INTERVIEW

### **Herr Haldimann, wie kann man Ihr Verhältnis zur Zeit beschreiben?**

Durch meinen Beruf restauriere ich unter anderem uralte Uhren. Die Menschen, die diese Uhren machten, sind längst gestorben. Manchmal findet man in einer alten Uhr ganze Texte auf Zugfedern oder im Chassis, Nachrichten, Zeitprotokolle. In einer alten Tischuhr las ich zum Beispiel „Der 2. Weltkrieg ist heute ausgebrochen“. Immer wenn ich so etwas lese, erinnere ich mich an meinen relativen Bezug zur Zeit. Ich bin so vergänglich wie diese Menschen. Das berührt und fasziniert mich.

### **Woher kommt Ihre Leidenschaft für Uhren?**

Als ich für meinen Grossvater jene Lupe in der Bijouterie Paul Dällenbach in Uetendorf kaufen durfte, sah ich zum ersten Mal die Werkzeuge und die filigranen Metallstücke, die dieser Mann bearbeitete. Vorher sah ich ihn immer nur durchs Schaufenster und dachte mir: „Der macht da was, aber man erkennt nicht was.“ Das fand ich ausgesprochen spannend, es beflügelte meine Fantasie. Als ich dann all die kleinen Teilchen sah, fühlte ich mich irgendwie zu Hause. Ich habe schon als kleiner Junge immer alles auseinandergenommen. Ich wollte immer wissen, was „drin“ ist und wie „es“ funktioniert. Wenn ich zu Weihnachten ein Autöli geschenkt erhielt, verkroch ich mich sogleich unter den Tisch und nahm es auseinander, um es danach wieder zusammzusetzen. Damit zu spielen kam erst nachher und war immer sekundär.

### **Chronos oder Kairos – an welchen Gott glauben Sie?**

An beide und doch an keinen. Sie unterstützen sich gegenseitig, ergänzen einander, können sich aber auch zerstören. Zwischen Chronos und Kairos liegt das Spannendste – die Gegenwart. Dieser unendlich kurze und unendlich lange Augenblick. Wenn es am dunkelsten ist, ist der Tag am nächsten, aus Schwarz wird Weiss, aber nicht schlagartig, sondern in unendlich vielen grausilbernen Nuancen. Es ist dieses sich klärende Zwielficht, das mich fasziniert, an das ich glaube.



### **Wenden Sie Chronos und Kairos als Unternehmer an?**

Sicher. Für mich ist morgens Aufstehen ein Geschenk. Tagwerk ist das Glück des Tüchtigen, sagt man und ich fühle das genau so. Ich stehe am Morgen auf, im klaren Bewusstsein, dass dies ein Riesenglück ist. Ich bin dadurch bereits der Sieger des Tages. Dieses Glück nehme ich dankbar in und durch den Tag. Dabei versuche ich, ihn fließen zu lassen, nicht ohne Planung, aber mit Zuversicht und Dankbarkeit. Alles soll ineinander fließen, Mechanik, Philosophie, Sitzungen, Forschung, Entwicklung und Verkauf. Grundsätzlich weiss ich aber: Mit Planung geht viel daneben – und noch mehr ohne.

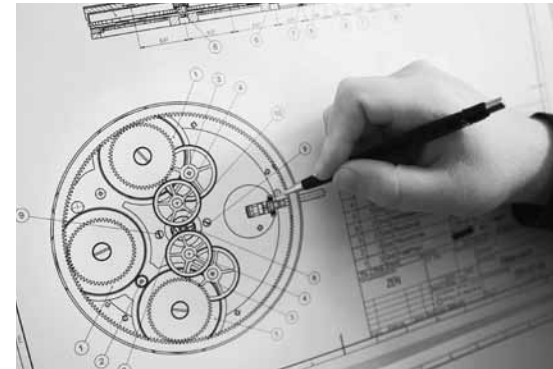
### **Sie nutzen keinerlei Computer gesteuerte Hilfsmittel (CNC) bei Ihren Mechanikarbeiten. Warum?**

Unsere Uhren sollen individuelle Einzelstücke sein. Mit CNC sind alle Teile seelenlos gleich. Ausserdem sind wir eine Manufaktur. Manufaktur kommt von Manus – Hand. Jedes kleine Teilchen ist wichtig und einzigartig und wird erst durch die menschliche, manuelle Unvollkommenheit zur Kunst.

### **Was ist für Sie der positivste Aspekt der Zeit?**

Dass sie auch vorbei geht. Die gute und die schlechte Zeit, das ist fair geregelt. Und dass das Gute im Fluss der Jahreszeiten immer wiederkehrt. Alles fliesst – mit der Zeit.

*Beat Haldimann wurde am 5. Mai 1964 geboren, ist verheiratet und hat drei Kinder. Die Firma Haldimann Horology wurde 1991 gegründet, im Familienstammbaum finden sich schon seit 1642 Uhrenmacher.  
[www.haldimann-horology.ch](http://www.haldimann-horology.ch)*



## Klimaneutral

Der Geschäftsbericht wurde klimaneutral hergestellt.  
Die Kompensation des CO<sub>2</sub>-Ausstosses wird in das Klimaschutzprojekt Waldreservat «Droit du Vallon, Soulce-Undervelier, Jura» investiert.



Der Rohstoff des hier verwendeten Papiers wurde aus kontrollierter Waldbewirtschaftung hergestellt und unterliegt der FSC-Zertifizierung.

### Impressum

Inhalt: AEK BANK 1826 Genossenschaft

Sonderthema Zeit: Matthias Harte

Konzept & Design: Peter Gärtl, [www.nordland.ag](http://www.nordland.ag)

Fotos: Christian Helmle (Seite 1, 4, 13, 14, 28, 29, 40, 53), Walter Brunner (Seite 5),

Stefan Neukomm (Seite 8), Walter Meyer (Seite 31), Walter von Niederhäusern (Seite 41), zvg (Sonderbericht)

Druck: Jost Druck AG, Hünibach, [www.jostdruckag.ch](http://www.jostdruckag.ch)



AEK BANK 1826  
Hofstettenstrasse 2 · Postfach · CH-3601 Thun  
Tel. 033 227 31 00 · Fax 033 227 32 00  
info@aekbank.ch · www.aekbank.ch