



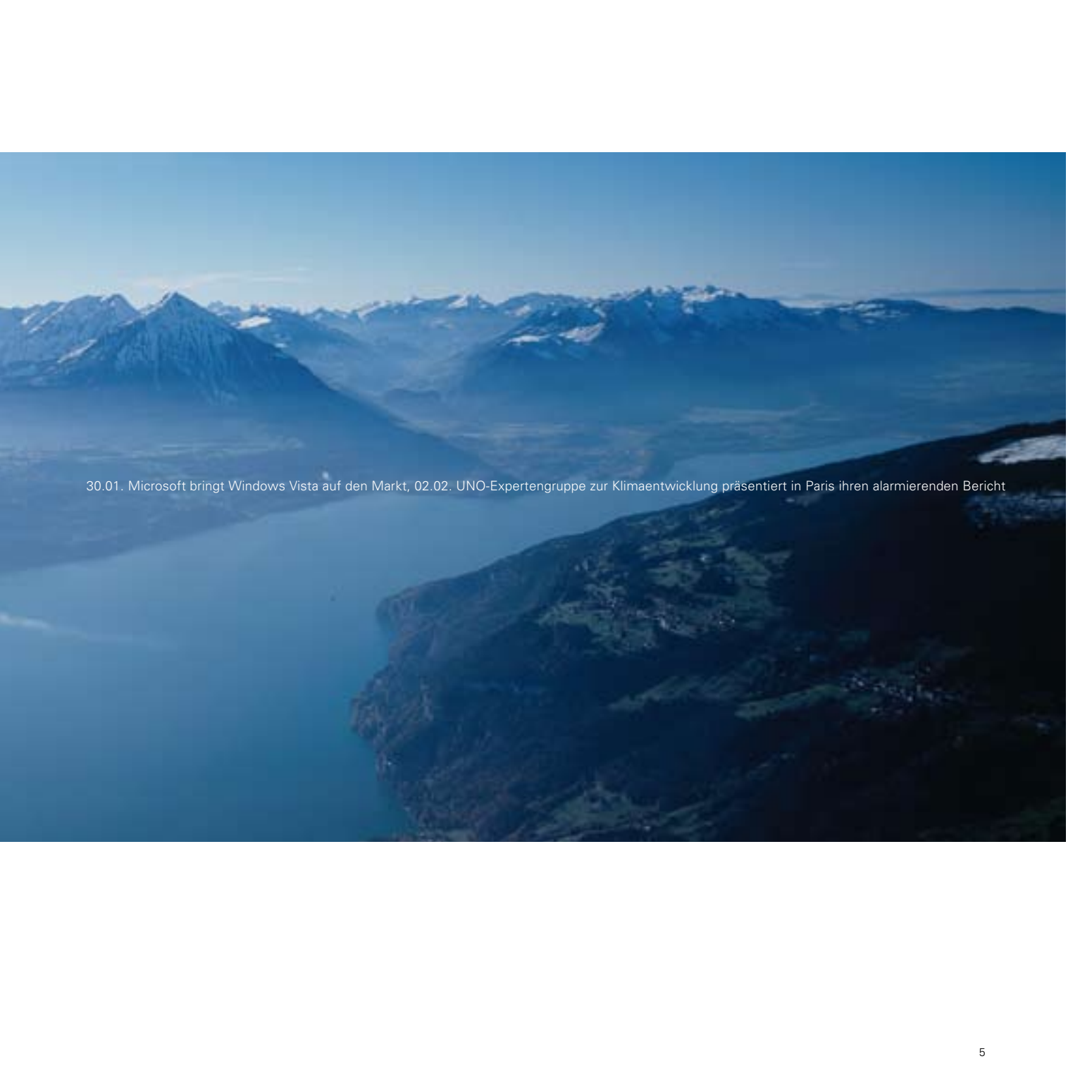
GESCHÄFTSBERICHT 2007



01.01. Bulgarien und Rumänien werden Mitglieder der Europäischen Union, 12.01. Migros und Denner kündigen grösste Fusion im Schweizer Detailhandel an



16.01. Fränzi Kohli aus Steffisburg holt Bronze an der Snowboard-WM in Arosa, 19.01. Mit Windgeschwindigkeiten bis zu 200 km/h zieht Orkan Kyrill über Europa

An aerial photograph of a mountainous landscape. In the foreground, a large, calm lake reflects the sky. The middle ground shows a valley with some greenery and small settlements. In the background, a range of rugged mountains with patches of snow stretches across the horizon under a clear blue sky.

30.01. Microsoft bringt Windows Vista auf den Markt, 02.02. UNO-Expertengruppe zur Klimaentwicklung präsentiert in Paris ihren alarmierenden Bericht

04.02. Deutschland wird im eigenen Land Handball-Weltmeister, 16.02. BKW FMB Energie AG wird als Käuferin von 49 % der Energie Thun präsentiert

# GESCHÄFTSBERICHT 2007

181. Geschäftsjahr AEK BANK 1826

Erstattet vom Verwaltungsrat an die Generalversammlung der Genossenschafter vom 15. März 2008

25.02. Cés Keiser stirbt an Herzversagen, 11.03. Volksinitiative für soziale Einheitskasse wird abgelehnt, 23.03. Eisbär Knut wird im Berliner Zoo der Presse vorgestellt





## IN KÜRZE

	2007 CHF 1'000	2006 CHF 1'000	Veränderung CHF 1'000
Bilanzsumme	2'376'704	2'284'697	+ 92'007
Allgemeine gesetzliche Reserve	182'562	175'054	+ 7'508
Reserven für allgemeine Bankrisiken	86'250	80'842	+ 5'408
Kundenausleihungen	2'165'675	2'069'326	+ 96'349
Anvertraute Gelder	1'755'023	1'730'719	+ 24'304
Mitarbeitende	122		
Stellenprozente	102		
Lehrpersonal	9		
Hauptsitz			
Niederlassungen	11		
Nebenamtliche Niederlassungen	2		

# AEK BANK 1826

## Verwaltungsrat

### Präsident

Dr. Hans-Ulrich Zurflüh\*, Oberhofen

### Vizepräsident

Hans Peter Lehnherr\*, Architekt HTL, Wimmis

### Mitglieder

Oskar Fahrni\*, Unternehmer, Thun

Anton Genna, Kirchenschreiber, Thun

Elisabeth Glaus-Mischler\*, Notarin, Einigen

Hanspeter Mühlethaler, eidg. dipl. Malermeister, Steffisburg

Vincenz Oppliger, Gewerbelehrer, Merligen

Ulrich Rupp, eidg. dipl. Elektroinstallateur, Thun

Christian Sommer, alt Gemeindegassier, Oberhofen

\* Mitglieder des Verwaltungsratsausschusses

### Revisionsstelle

PricewaterhouseCoopers AG, Bern

## Führungsorganisation

Direktion	Dr. Remo L. Häcki, Direktor Markus Gosteli, stv. Direktor
Vertrieb und Niederlassungen	Raymond Lergier, Bereichsleiter Bruno Feller, stv. Leiter Niederlassungen
Kommerz und Finanzierungen	Ursula Linder, Bereichsleiterin Jürg Althaus, Bereichsleiter
Vermögen, Anlagen und Vorsorge	Markus Gosteli, Bereichsleiter Markus Schläppi, stv. Leiter
Kontendienstleistungen	Peter Aeschlimann, Bereichsleiter Reto Küpfer, stv. Leiter
Kader	Aeschlimann Esther, Kommerz und Finanzierungen Bähler Marianne, Kundenbetreuerin Thun-Bälliz Bänninger René, Niederlassungsleiter Thun-Strättligenplatz Baumgartner Thomas, Leiter IT-Center Berner Martin, Kundenbetreuer Zahlungsverkehr Boss Adrian, Kundenbetreuer, stv. Leiter Privatkunden Bruni Erich, Niederlassungsleiter Wimmis Egli Max, Niederlassungsleiter Spiez Fankhauser Hans, Niederlassungsleiter Thun-Bälliz Feller Bruno, Niederlassungsleiter Oberhofen Flückiger Sven, Leiter Rechnungswesen Gammeter Alexandra, Leiterin Werbung Graf Heidi, Leiterin Kontenservice Gruber Heinz, Projekte, Partnerschaften und Controlling

Hansson Gunilla, Leiterin Zahlungsverkehr Ausland  
 Harte Matthias, Leiter PR und Media  
 Hofmann Kurt, Niederlassungsleiter Oey  
 Jungclaus Nataly, Niederlassungsleiterin Steffisburg  
 Kohler Nadia, Firmenkundenbetreuerin  
 Koller Andrea, Projekte, Partnerschaften und Controlling  
 Moschen Urs, Leiter Logistik/Einkauf  
 Müller Barbara, Direktionsassistentz/Personalmanagement  
 Oppliger Hans, Firmenkundenbetreuer (bis 31.12.2007)  
 Pulver Leo, Kundenbetreuer  
 Ramseier Daniel , Kundenbetreuer Thun-Lauitor  
 Reber-Kernen Barbara, Kundenbetreuerin Niederlassung Oey  
 Rey Sascha, Niederlassungsleiter Sigriswil  
 Rohrer Mario, Niederlassungsleiter Thun-Dürrenast  
 Röthlisberger Peter, Vermögen, Anlagen und Vorsorge  
 Spring Andrea, Niederlassungsleiterin Uetendorf  
 Stucki Hans-Peter, Niederlassungsleiter Hünibach  
 Tettü Rolf, Kundenbetreuer Niederlassung Thun-Dürrenast  
 Teuscher Konrad, Kundenbetreuer Thun-Lauitor  
 von Arx Martin, Kommerz und Finanzierungen  
 Wiedmer Urs, Kundenbetreuer (bis 30.08.2007)

Hauptsitz

Thun-Lauitor

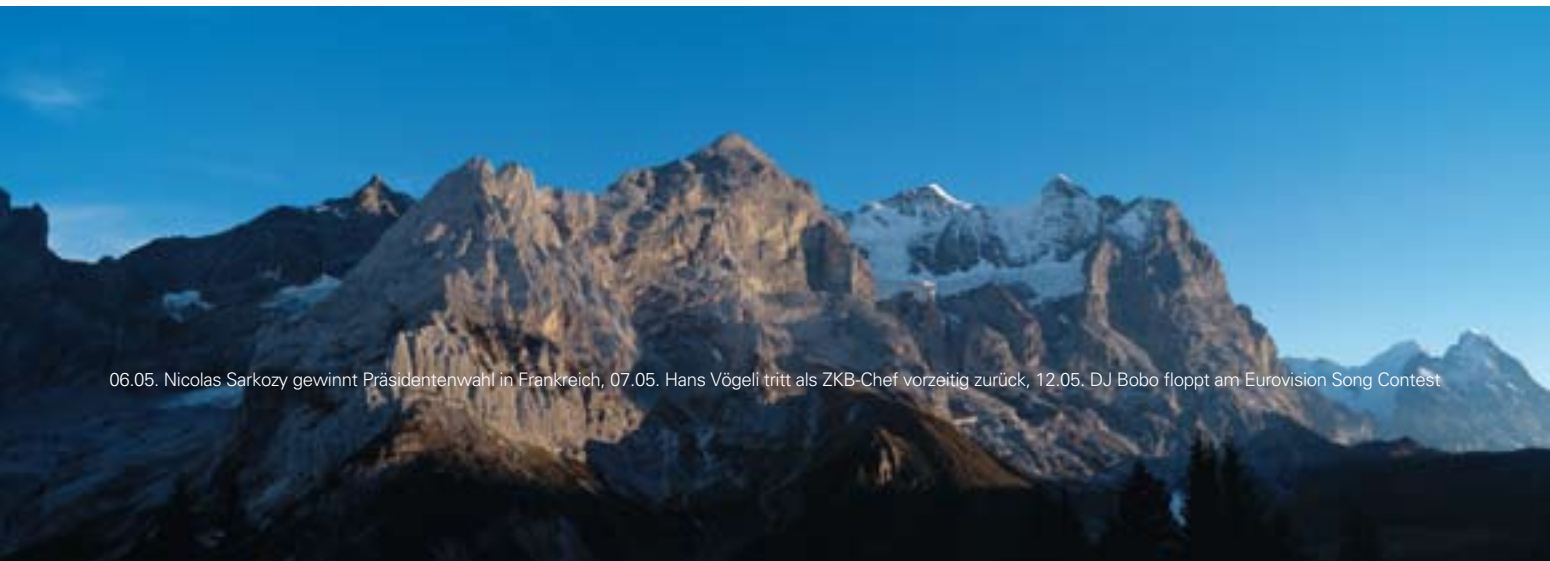
Niederlassungen

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

Nebenamtlich geführte  
Niederlassungen

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

05.04. Kreuzfahrt-Schiff „Sea Diamond“ sinkt vor Insel Santorini, 12.04. Deutscher Tornado-Kampfjet prallt in die Aebniflue, der zweite Pilot überlebt das Unglück



06.05. Nicolas Sarkozy gewinnt Präsidentenwahl in Frankreich, 07.05. Hans Vögell tritt als ZKB-Chef vorzeitig zurück, 12.05. DJ Bobo floppt am Eurovision Song Contest

## VORWORT DES DIREKTORS

Im Jahre 2007 gelang es der Schweiz erstmals, mehr Kaffee zu exportieren als Käse - nicht nur dank George Clooney, vor allem dank Innovation.

Jemand meinte, die Schweiz sei vor allem erfolgreich, weil es dem Land gelänge, mehr Freiheit zu schaffen als ein anderes Land, zum Beispiel als Deutschland, Frankreich, Italien oder England.

Freiheit, Innovation und der Respekt vor der Schöpfung gelten in der Schweiz mindestens seit den Helvetiern und sicher seit mehr als 700 Jahren als klarer Kern unseres Wertesystems. Diese Werte sind auch für uns sehr wichtig.

2007 war turbulent.

2007 hat unser Geschäftsmodell als regional verankerte Universalbank einmal mehr bestätigt: Das einfache, auf Kontinuität und Sicherheit ausgerichtete Modell des klassischen Bankiers. Dieses Modell lebt von der Freiheit, dass wir uns nur nach der eigenen Überzeugung sowie nach der Überzeugung des Kunden richten. Dies gilt bei der Beratung innerhalb einer Kundenbeziehung im Laufe der Zeit genauso wie bei der Herstellung der eigenen Produkte oder bei der Auswahl der Produkte aus dem unübersichtlichen „Kiosk der Weltfinanzprodukte“.

Turbulenzen verändern schnell ein gewohntes Umfeld und manchmal auch die wirksamen Mittel der Arbeit. Unsere Leistungsorientierung und unsere Neugier halten uns am Puls dieser Entwicklungen. Wir wollen verstehen, bevor wir investieren. Eine klare Überzeugung entwickeln, bevor wir handeln. Die Zeit dazu nehmen wir uns. Meinungen entstehen, Innovationen und Lösungen für die Situationen und Bedürfnisse unserer Kunden. Wir sehen unsere Leistung als Beitrag an unsere Kunden, an die Volkswirtschaft und an unsere Region, in der wir aktiv sind, und aus der wir Kraft schöpfen.

Unser Eigenkapital wächst, damit jeder Kunde in turbulenten Zeiten auf uns zählen kann. Gerade dann. Auch 2007 haben wir Geld verdient, um noch stärker zu werden und um eine der sichersten Banken der Schweiz zu bleiben. Wir wollen es uns leisten können, nicht auf die Provisionen, Retrozessionen oder Kommissionen der Produkte- oder Geschäftspartner schießen oder gar darauf angewiesen sein zu müssen wie viele Mitbewerber. Diese Freiheit nehmen wir uns - durch unsere Leistung für unsere Kunden.

Priorität hat immer der Kunde: Im Private Banking zum Beispiel, im Bereich Vermögen, Anlagen und Vorsorge, kommen seit langem ETFs (exchange traded funds) zum Tragen, weil sie meist billiger und besser sind als andere Fonds. Immobilienhändlern bezahlen wir keine Vermittlungskommissionen für Finanzierungen, da

diese rechtlich gesehen den Kunden zustehen würden. Je nach Risikoprofil kann die Amortisation einer Hypothek wichtiger sein als das Ergänzen des Engagements um volatile Wertpapiere - oder umgekehrt. Unser Service geht weit über unsere Region hinaus - nicht nur mittels E-Banking. Die Benutzung aller Bancomaten in der Schweiz ist mit unserer Maestro-Karte kostenlos.

Kunden erkennen immer klarer, dass Angebote gar nicht unabhängig in Ihrem Interesse sein können, wenn sich die Beratung über die Produktkommissionen finanzieren muss. Die Empfehlungen basieren mehr auf den Anreizsystemen des Anbieters und „neutralen Beraters“ als auf der Ausgangslage und den Bedürfnissen des Kunden: „Verkaufen Sie doch Ihre Immobilien, wir legen dann in Wertpapieren an!“

Es macht Freude und Spass zu sehen, wie unsere Mitarbeitenden und Mitunternehmenden mitmachen, mitgestalten und die Philosophie der AEK BANK 1826 mittragen. Eine schöne Form der Anerkennung war die Reaktion der Repräsentanten der Chinesischen Regionalbank, die uns 2007 besuchten. Deren Technologien sind ebenfalls auf dem neuesten Stand. Deshalb beeindruckte sie unsere nicht besonders. Als wir aber unsere Leistungskultur erklärten und die entsprechend schnellen Entscheidungswege aus der Sicht des Kunden, ging ein Raunen durch die Reihe. Dann folgten Fragen - mehr als sie Chinesen üblicherweise stellen. Ähnliche Fragen, wie sie übrigens auch schon Deutsche oder Schweizerische Banken gestellt hatten.

Wie wir, sind unsere Besucher aus China und ihre Bank auch nicht betroffen von den Turbulenzen des amerikanischen Immobilienmarktes.

Statistisch gesehen hätte es aber sein können. Aus China floss 2006 am meisten Kapital (380 Milliarden Dollar) in die Welt. Auch netto betrachtet stellte China der Welt das meiste Kapital zur Verfügung, vor Deutschland, Japan, Russland, Saudi Arabien und der Schweiz. Den USA flossen 2006 insgesamt mehr als 1800 Milliarden Dollar zu. Die USA sind die grössten Empfänger von ausländischem Kapital und der Markt mit den meisten Finanzwerten. 2006 waren über 56 Billionen Dollar oder etwa ein Drittel des Weltkapitals in den USA angelegt.

Die globalen Kapitalflüsse verwoben in den letzten Jahren die Weltwirtschaft immer mehr zu einem Netz. Finanzwirtschaftlich sind alle bedeutenden Zentren miteinander verknüpft und balancieren die konjunkturellen sowie strukturellen Zyklen. Die Finanzwerte in den USA stiegen zwischen 1999 und 2006 um 50% (auf die erwähnten 56.1 Billionen Dollar). Im gleichen Zeitraum stieg derselbe Wert in der Eurozone aber um 100%. Wenn ganz Europa mit den verschiedenen Währungen zusammengefasst wird, ergibt sich eine Summe von 53.2 Billionen Dollar. Die Gewichte verschieben sich weiter zugunsten Europas und auch Asiens.



Etwas sehr Bemerkenswertes geschieht seit 2002: Die aufstrebenden Länder (Emerging Markets, z.B. China, Russland, Brasilien) stellen der Weltwirtschaft jedes Jahr netto Kapital zur Verfügung. Viel wichtiger als der spürbare Einfluss auf die globale Zinsentwicklung ist der wieder aufkommende Wettbewerb der Systeme und der Wertvorstellungen. Mit dem Einbezug der aufstrebenden Länder als Nettobeitragende zum global vernetzten Kapital begegnen sich unterschiedlichste Nationen und Kulturen erstmals ökonomisch auf Augenhöhe: „Moderne“ Diktaturen wie zum Beispiel Singapur, Feudalherrschaften wie Saudi Arabien, Demokratien in verschiedensten Ausprägungen von Russland bis zur Schweiz oder Kommunistische Regime, welche die Kraft des Kapitals nutzen.

Der gemeinsame Nenner dieser verschiedenen Länder und Systeme ist die Ambition nach ökonomischer Leistung: Noch scheint es nur ein Streben nach Kapital, Macht und Anerkennung - im alten Testament illustriert durch den Tanz um das goldene Kalb. Doch basierend auf diesem gemeinsamen Nenner könnte einmal eine nachhaltige globale Leistungskultur entstehen, die sich an den modernen Humanismus anlehnt. Die Voraussetzung dafür wäre, dass jede Nation, Kultur, Organisation oder Firma beim Streben nach Erfolg mindestens ihre eigene Identität hoch hält, ihre eigenen Werte respektiert, die akzeptierten Spielregeln einhält und die eigene Leistung richtig einordnet. Mit dem erworbenen gegenseitigen Verständnis könnte langsam ein sinnvoller globaler Orientierungsrahmen wachsen.

Noch gilt aber der grassierende Zeitgeistopportunismus, innerhalb dessen die Akteure ihre eigenen Wertvorstellungen missachten: UNO, Unicef, verschiedene Regierungen (nicht nur Pakistan oder die USA), die interventionsfreudigen Nationalbanken, die OPEC, aber auch politische Parteien, die dem Marketing verfallen sind, Teilnehmer des WEF, die nach verstärkter Regulation der Banken rufen, oder einzelne Bankenvertreter aus Europa, die sich als Anschauungsbeispiele einseitiger Leistungsprinzipien präsentieren: „Gewinn für uns, Risiko für andere.“

Wahre Leistungsorientierung orientiert sich an geltenden Spielregeln und strebt nach Lernprozessen. Daraus wird sich langsam die Erkenntnis durchsetzen, dass es Freiheit braucht, um die Leistungskraft des Menschen zu entfesseln. Ohne diese nützt auch Kapital nichts, das immer mehr wird.

2007 war für viele das Jahr der Kapitalvernichtung, die aus den USA exportiert wurde.

Generell ist das Geschäftssystem im U.S. Kapital- und Kreditmarkt so strukturiert, dass traditionellerweise Provisionen und Anreizsysteme das Verhalten der meisten Akteure lenken – nicht die Bedürfnisse der Kunden oder

die eingegangenen Risiken. Die Risiken werden verkauft - gegen Provision. Interessierte Banken nehmen die entsprechenden Kredite in ihre Aktiva auf. Entweder bleiben sie dort, oder sie werden gebündelt, als Wertpapiere verbrieft und wiederum verkauft. Und die Käufer werden finanziert - von Banken. Eigentlich eine Art Spiel, in dem der „Schwarze Peter“ immer weiter gereicht wird, bis er aufgedeckt wird. Das kann dann lange dauern – in diesem Fall fast 20 Jahre lang.

Einzelne Banken erkannten Möglichkeiten, wie mit diesen Papieren Geld verdient wird (frühzeitig rein und frühzeitig raus aus dem Markt und gleichzeitig in seine eigene Überzeugung investieren - d.h. auch auf den Niedergang des Marktes setzen). Diese Ausnahmen brauchen nun auch keine windigen Erklärungen wegen hoher Boni. Verlustreiche Banken erklären nun, dass sie leider die hohen Bonusanteile weiterhin bezahlen müssen, um ihre Talente nicht zu verlieren. Aktionäre oder Kunden haben die Freiheit sich zu fragen, wie talentiert diese Talente wirklich sind, und gegenüber den eigenen Idealen konsequent zu sein.

Leider zeigt sich auch, dass das FED, die Nationalbank der USA, zu früh und zu schnell begonnen hatte, ihrem Geld und Kapitalmarkt das Valium der tiefen Zinsen zu entziehen. Dies motivierte einzelne Spieler zum Versuch, den „Schwarzen Peter“ an das FED weiter zu reichen.

Falsch: Jede Bank handelt in eigener unternehmerischer Verantwortung. Bei Rekordgewinnen wird dies auf jeden Fall immer klar betont. Vor allem von den obersten Führungsgremien, welche die Ursachen für den Erfolg vorwiegend bei sich sehen. Im Misserfolg zeigen sich hier kulturelle Unterschiede im Umgang mit Verantwortung auf der einen oder mit Gier auf der anderen Seite. Gier (eine der sieben Todsünden aus der Bibel) und fehlendes Verantwortungsgefühl lassen sich nicht regulieren.

Dabei handelt es sich „lediglich“ um grundsätzliche Erziehungsfehler. Diese sollten wir vermeiden ...

Mit den besten Wünschen

Remo Häcki  
Direktor

## DANK

Das vergangene Jahr war erneut geprägt von angenehmen Geschäftsbeziehungen und interessanten Begegnungen mit den Kunden und Freunden der AEK BANK 1826. Dabei durften wir feststellen, dass unsere Philosophie nachhaltiger, zuverlässiger Partnerschaften auf Zustimmung stösst. Sie wirkt vertrauensbildend und schafft eine Atmosphäre gegenseitiger Wertschätzung. Für die angenehme Zusammenarbeit danken wir herzlich.

Den Genossenschafterinnen und Genossenschaftern unserer Bank danken wir besonders für die Bemühungen, die Interessen und Werte der AEK BANK 1826 in ihrem Umfeld zu wahren und zu vertreten. Ihr Vertrauen, ihre Loyalität und ihre Empfehlungen sind für uns von grösster Bedeutung.

Unsere Mitarbeitenden haben auch im vergangenen Jahr mit Engagement und Motivation die Weiterentwicklung des Unternehmens ermöglicht. Unseren Kunden beste Dienstleistungen und optimalen Service anzubieten, erfordert Leistungswille, Fachkenntnis und Identifikation mit den Strategien und Zielen der AEK BANK 1826. Dass diese Voraussetzungen vorhanden sind, beweist unser Personal. Die Geschäftsleitung dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz.

# JAHRESBERICHT

Die AEK BANK 1826 blickt erneut auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Das Geschäftsergebnis und die Geschäftsentwicklung waren im Berichtsjahr erfreulich und bestätigten erneut das Vertrauen der Kunden und Partner in die AEK BANK 1826.

Die Bilanzsumme erhöhte sich um CHF 92 Millionen bzw. 4.0 % auf CHF 2'377 Millionen. Grosse Umlagerungen von Spareinlagen in höher verzinsliche Anlagen fanden im Jahr 2007 statt. So haben die Spareinlagen deutlich um CHF 119.9 Millionen zu Gunsten von Anlagen in Festgeldern und Kassenobligationen abgenommen. Weitere Verschiebungen innerhalb der Bilanzpositionen ergeben sich in erster Linie durch die Reduktion des Interbank- zu Gunsten des Kundengeschäftes, den Umbau des Hauptsitzes Lauitor, der Niederlassungen Oey und Sigriswil sowie die Investitionen in Sachanlagen. Das Zinsdifferenzgeschäft – unsere Hauptertragssäule – hat sich erneut positiv entwickelt und hat damit massgebend zur Erhöhung des Gesamterfolges beigetragen.

## **Bilanz**

### Liquiditätslage und Deckungserfordernisse

Die durch das Bankengesetz geforderten Liquiditäts- und Deckungsminima wurden während des ganzen Berichtsjahres immer wesentlich überschritten. Die Liquidität ist durch Bankenguthaben und den Wertschriftenbestand gut sichergestellt.


### Kreditgeschäft

Die Kundenausleihungen erhöhten sich um CHF 96.3 Millionen. Aufgrund der Zinssituation im vergangenen Jahr wurden viele fällige Festhypotheken in variable Hypotheken umgewandelt. Der Bestand an Festhypotheken hat um CHF 125.2 Millionen abgenommen. Um CHF 196.5 Millionen zugenommen haben die variablen Hypothekarforderungen.

Die Wertberichtigungen und Rückstellungen für Ausfallrisiken wurden um CHF 10.7 Millionen gestärkt. Der Bestand beträgt CHF 123.9 Millionen oder 5.7 % der gesamten Kundenausleihungen – ein Ausdruck der vorsichtigen Geschäftspolitik.

### Handelstätigkeit / Finanzanlagen

Das durchschnittlich investierte Kapital beim Handelsbestand in Wertschriften und Edelmetallen betrug CHF 5.1 Millionen. Die Finanzanlagen im Umfange von CHF 52.1 Millionen setzen sich zu 95.1 % aus festverzinslichen Wertschriften zusammen. Die Quote der zum Wiederverkauf bestimmten Liegenschaften beträgt 2.5 % bzw. CHF 1.3 Millionen der gesamten Finanzanlagen.



23.05. AC Milan gewinnt Champions League, 01.06. Erstmals seit 8 Jahren springt der DAX über die 8000-Punkte-Marke, 04.06. SMI erreicht Allzeithoch von 9548 Punkten

### Übrige Aktiven

Eine markante Veränderung stellen die aktivierten Umbaukosten der Bankgebäude am Hauptsitz Lauitor sowie der beiden Niederlassungen Oey und Sigriswil dar. In Ergänzung zu den bestehenden Parkmöglichkeiten am Hauptsitz Lauitor konnten in unmittelbarer Nähe Einstellhallenplätze gekauft werden.

### Passiven

Die Verminderung der Spareinlagen um CHF 119.9 Millionen wurden durch Kundengelder-Umschichtungen mehr als kompensiert; die Zunahme der Kassenobligationen beläuft sich auf CHF 34.4 Millionen und die Festgelder konnten um CHF 121.8 Millionen gesteigert werden.

Im Jahre 2007 wurden die Pfandbriefdarlehen um CHF 28.3 Millionen auf CHF 174 Millionen erhöht. Die Abnahme der Sonstigen Passiven um CHF 1.3 Millionen ergab sich hauptsächlich durch die Veränderung von internen Abrechnungskonten. Die bilanzierten Wertberichtigungen und Rückstellungen von insgesamt CHF 131.2 Millionen (+ CHF 11.1 Millionen) entsprechen 5.5 % sämtlicher Aktiven und schützen vor allfälligen Wertvermindierungen.

### Eigene Mittel

Die Reserven für allgemeine Bankrisiken, die Allgemeine gesetzliche Reserve und die vorgeschlagene Gewinnverteilung erhöhen die eigenen Mittel auf CHF 276.6 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.

### Ausserbilanzgeschäfte

Die Eventualverpflichtungen in Form von Bank-, Werk-, Anzahlungs- und Erfüllungsgarantien haben sich um CHF 0.5 Millionen leicht erhöht. Bedingt durch eine per Jahresende grosse Anzahl von gewährten aber noch nicht ausbezahlten Hypotheken und Darlehen haben sich die unwiderruflichen Zusagen deutlich um CHF 29.2 Millionen auf CHF 52.8 Millionen erhöht. Davon entfielen CHF 13.1 Millionen auf die Einlagensicherung (Gläubigerschutz). Die Treuhandgeschäfte nahmen um CHF 1.1 Millionen auf CHF 3.1 Millionen ab.

## **Erfolgsrechnung**

### Erfolg aus dem Zinsengeschäft

Das Zinsdifferenzgeschäft – weiterhin unser Kerngeschäft – ist positiv verlaufen. Die Zinssatz- und Strukturveränderungen der Bilanz verstärkten den Erfolg aus dem Zinsengeschäft um CHF 1.8 Millionen. Mit einem Anteil von 92.0 % (Vorjahr 91.2 %) am Gesamtertrag, ist das Zinsengeschäft weiterhin die wichtigste Einnahmequelle der AEK BANK 1826.

#### Kommissionsgeschäft

Aufgrund der volatilen Börsensituation und der erhöhten Nachfrage nach entsprechenden Dienstleistungen, konnte der Kommissionsertrag aus dem Wertschriften- und Anlagegeschäft im Jahr 2007 erneut gesteigert werden.

#### Handelsgeschäft und übriger ordentlicher Erfolg

Aufgrund der Börsenentwicklung im Jahre 2007 vermochte der Handelserfolg aus dem Wertschriftengeschäft mit dem Vorjahr nicht Schritt halten. Der Erfolg aus dem Edelmetall- sowie dem Devisen- und Sortenhandel liegt hingegen im Bereich des Vorjahres. Der Erfolg aus der Veräusserung von Finanzanlagen (inkl. wieder eingebrachte Abschreibungen) liegt um CHF 0.1 Millionen tiefer als im Vorjahr.

#### Geschäftsaufwand

Insgesamt verminderte sich der Sachaufwand um CHF 0.7 Millionen. Grund dafür sind die im Vorjahr einmalig angefallenen Kosten für die Migrations- und Prozessoptimierung (Anpassung der Arbeitsabläufe) sowie die Änderung des Erscheinungsbildes (Corporate Identity, Namensanpassung in AEK BANK 1826 und Logowechsel). Trotz höherer Ausbildungskosten konnten die Personalkosten insgesamt leicht gesenkt werden.

#### Ausserordentlicher Erfolg

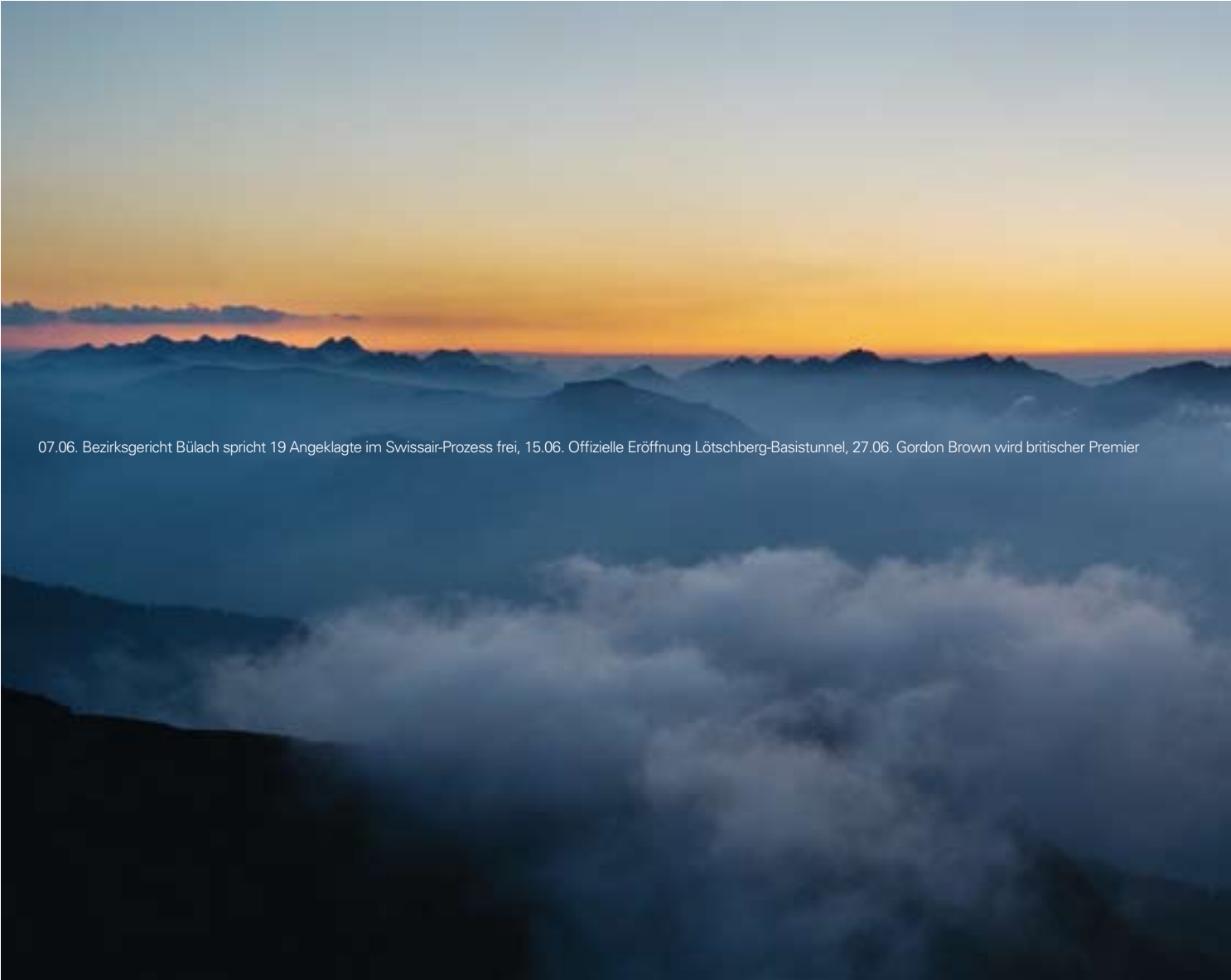
Der ausserordentliche Ertrag enthält Erlöse aus den Liquidationen der bankeigenen Bürgschafts-Stiftung sowie der Emissionszentrale schweizerischer Regionalbanken. Im Weiteren erfolgte durch den Verkauf einer Liegenschaft sowie aus Beitrittsleistungen weiterer Banken in den Netzwerkverbund eGESprit ein Geldzufluss. Der ausserordentliche Aufwand ist vollumfänglich auf die Alimentierung der Reserven für allgemeine Bankrisiken zurückzuführen.

#### Steuern

Das erfolgreiche Geschäftsjahr äussert sich auch in der Zunahme des Steueraufwandes, welcher CHF 3.1 Millionen beträgt (davon entfallen CHF 0.8 Millionen auf den Bund, CHF 1.4 Millionen auf den Kanton, CHF 0.8 Millionen auf die Gemeinden, CHF 0.1 Millionen auf die Kirchen).

#### Jahresgewinn und Gewinnverwendung

Der Jahresgewinn beläuft sich auf rund CHF 8.45 Millionen und wird gemäss Vorschlag auf Seite 39 verwendet.



07.06. Bezirksgericht Bülach spricht 19 Angeklagte im Swissair-Prozess frei, 15.06. Offizielle Eröffnung Lötschberg-Basistunnel, 27.06. Gordon Brown wird britischer Premier





29.06. iPhone kommt in den USA auf den Markt, 03.07. Team Alinghi verteidigt Titel im America's Cup, 08.07. Roger Federer gewinnt zum 5. Mal in Wimbledon

## REVISIONEN

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

Die Befunde der statuarischen und obligationenrechtlichen Revisionen der Jahresrechnung 2007 sind im „Anhang zum Geschäftsbericht 2007“ auf den Seiten 28 und 29 wiedergegeben.

## VERWALTUNG

### Generalversammlung 2007

Die Generalversammlung vom 10. März 2007 genehmigte Bericht und Rechnung des Geschäftsjahres 2006 und stimmte der vorgeschlagenen Verteilung des Reingewinnes zu.

Ferner wählte sie auf Antrag des Verwaltungsrates 58 neue Genossenschafterinnen und Genossenschafter.

### Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat erfuhr im abgelaufenen Geschäftsjahr keine Veränderungen.

## PERSONELLES

Der Verwaltungsrat nahm im abgelaufenen Geschäftsjahr folgende Beförderungen vor:

- Althaus Jürg zum Vizedirektor per 1. Januar 2007  
Er übernahm die Co-Leitung des Bereichs Kommerz und Finanzierungen.

- Küpfer Reto zum Prokuristen per 1. Januar 2007  
Er übernahm die Stellvertretung des Bereichsleiters Konten-Dienstleistungen.

- Gammeter Alexandra zur Handlungsbevollmächtigten per 1. März 2007  
Sie übernahm die Leitung Werbung.

Die Geschäftsleitung wünscht den Beförderten viel Erfolg und Freude in ihrer Tätigkeit.

Urs Wiedmer trat Ende August 2007 in Pension. Er hatte seine Banktätigkeit am 1. Mai 1969 bei der Ersparniskasse Niedersimmental aufgenommen und trat als Folge der Fusion per 31. Dezember 1991 in die AEK BANK 1826 ein. Als stellvertretender Bankleiter der EKN und nach der Fusion als Leiter der Niederlassung Wimmis im Rang eines Vizedirektors, engagierte sich Urs Wiedmer mit grossem persönlichem Einsatz für die Belange der Bank. Dank weit reichender Kenntnisse der regionalen Verhältnisse, vielseitigen Kontakten und enormem Fachwissen, leitete er die Nieder-

lassung mit viel Geschick und Feingefühl. Seine souveräne Art wurde von der Kundschaft sehr geschätzt. Die Geschäftsleitung dankt Urs Wiedmer für seine wertvolle Unterstützung und die stets angenehme Zusammenarbeit herzlich. Wir freuen uns auf die weiteren Kontakte mit Urs Wiedmer als Botschafter der AEK BANK 1826.

Marlyse Wiedmer liess sich Ende August 2007 in den vorzeitigen Ruhestand versetzen. Am 1. Februar 1991 hatte sie bei der Ersparniskasse Niedersimmental ihre Stelle als Kundenbetreuerin der Niederlassung Oey angetreten und behielt diese Funktion auch im Dienste der AEK BANK 1826 inne. Marlyse Wiedmer verstand es, in der ihr eigenen, charmanten Wesensart auf die Bedürfnisse der Kundschaft einzugehen. Die Geschäftsleitung dankt Marlyse Wiedmer für ihr Engagement und die stets gute Zusammenarbeit herzlich und wünscht ihr für den neuen Lebensabschnitt alles Gute.

Yvonne Blattmann trat Ende August 2007 in den wohlverdienten Ruhestand. Ihre Arbeit bei der AEK BANK 1826 hatte sie am 1. September 1971 aufgenommen. Sie wurde als Sachbearbeiterin der Abteilung Zahlungsverkehr und zusätzlich in unserem Kundeninformationscenter eingesetzt. Yvonne Blattmann identifizierte sich stark mit der AEK BANK 1826 und wirkte mit grossem per-

sönlichem Engagement. Ihre sympathische, hilfsbereite Art und ihr Humor wurden von den Mitarbeitenden und der Kundschaft sehr geschätzt. Für ihren Einsatz und die angenehme Zusammenarbeit dankt die Geschäftsleitung Yvonne Blattmann herzlich und wünscht ihr für den neuen Lebensabschnitt alles Gute.



12.07. Sechs Soldaten der Schweizer Armee sterben in einer Lawine an der Jungfrau, 26.08. Jörg Abderhalden wird zum dritten Mal Schwingerkönig

# BETRIEBSORGANISATION

Seit dem Geschäftsjahr 2007 koordinieren sich die Abteilungen der AEK BANK 1826 in und zwischen Bereichen. Die neue Organisationsform macht die Leistungsorientierung sowie die Entwicklung und den Austausch von Wissen einfacher. Vier Stabsabteilungen (Marketing und PR, Personalmanagement, Rechnungswesen sowie Projekte, Partnerschaften und Controlling) unterstützen die einzelnen Bereiche und die Bank als Ganzes.

## **Vertrieb und Niederlassungen**

Innerhalb dieses Bereichs befinden sich die Berater, die Kundenbetreuer der Niederlassungen sowie das Netz der Bancomaten.

Das Niederlassungsnetz ist der Service- und Vertriebskanal der AEK BANK 1826. In den 14 Niederlassungen arbeiteten 2007 insgesamt 45 Personen als Kundenbetreuerinnen und Kundenbetreuer. Die Dienstleistungen werden direkt vor Ort angeboten. In den meisten Niederlassungen steht die ganzheitliche Beratung von Privatpersonen, Gewerbe und KMU im Vordergrund. Als regional verankerte Universalbank umfasst das Beratungsangebot alle Finanzangelegenheiten.

Um den hohen Qualitätsansprüchen gerecht zu werden, wird laufend in das Niederlassungsnetz und in den Vertrieb investiert. So konnten im Jahre 2007 zwei Niederlassungen nach einem Umbau feierlich eingeweiht und der Bevölkerung vorgestellt werden: Im Frühling 2007 erstrahlte die Niederlassung Oey, welche im August 2005 durch das Hochwasser zerstört wurde, in neuem Glanz, und im Dezember 2007 durfte nach einer sechsmonatigen Umbauphase die Niederlassung Sigriswil eröffnet werden. An beiden Orten wurde der Bankbetrieb dank eines Provisoriums aufrecht erhalten.

Die Innenräume der neuen Niederlassungen sind schlicht, elegant und funktional. Sie sind nach modernsten Erkenntnissen eingerichtet und bieten der Kundschaft einen Ort der Begegnung. Die Eigenentwicklung der Schalter- und Beratungsplätze werden wir etappenweise in allen Niederlassungen einführen.

Einzelne Projekte sind bereits vorbereitet: Ein Beispiel ist die Niederlassung Thun-Strättligenplatz. Die aktuelle Situation erlaubt es nicht, unsere Kunden optimal zu bedienen. Der geeignete Raum für ein ausführliches und kompetentes Kundengespräch fehlt. Aus diesen Gründen werden wir gegenüber der Poststelle Schulstrasse einen interessanten und grosszügigen Neubau erstellen. Wir freuen uns, dass Kundinnen und Kunden ab 2009 unser neues Angebot nutzen können.

## **Kommerz und Finanzierungen**

Innerhalb dieses Bereichs werden die Finanzierungsbedürfnisse von Privatkunden abgedeckt und Firmenkunden umfassend betreut.

Der Bereich Kommerz und Finanzierungen verzeichnete im Berichtsjahr eine gute Nachfrage nach Finanzierungen – sowohl für private Wohnimmobilien als auch für gewerbliche Bauten. Ganz im Sinne der AEK-Philosophie konnte ein solides, qualitatives Wachstum aus der Region erzielt werden. Trotzdem hat die Wettbewerbsintensität im Privat- wie im Firmenkundengeschäft weiter zugenommen.

In der Berichtsperiode passte sich die Zinssituation leicht nach oben an. Der Zinssatz für variable Hypotheken erhöhte sich per 1. September 2007 – nach knapp vier Jahren – um ein Viertelprozent für Wohnbauten sowie für gewerbliche Objekte.

Für Festhypotheken erhöhte sich der Zinssatz im Laufe des Jahres um rund 0.5 %. Gegen Jahresende glich er sich wiederum dem Jahresanfangs-Niveau an. Die variable Hypothek etablierte sich im Jahr 2007 wieder als attraktivste Finanzierungsform aus dem Blickwinkel der Kunden.

Zentrale Bedeutung kommt der kontinuierlichen Verbesserung des Kreditabwicklungsprozesses zu. Im Laufe des Jahres wurden verschiedene Projekte zur weiteren Effizienzsteigerung und Systematisierung umgesetzt. Aufgrund der durch den Umbau Lauitor neu geschaffenen Kapazitäten konnten zum Beispiel im Frühjahr 2007 die Kreditdossiers aus den Niederlassungen Wimmis, Spiez und Oey zu einer zentralen Kreditadministration konsolidiert werden. Dadurch konnten die Unterstützung der Berater in den Niederlassungen und die Qualität der Abwicklung verbessert werden.

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

Dieser Bereich hat sich im Laufe der Jahre 2006 und 2007 als das „AEK Private Banking“ etabliert. Seitdem wird die ganze Vermögenspyramide eines Kunden auf dessen Ziel hin betreut. Je nach Bedürfnis ist die Möglichkeit einer Kombination von klassischen Anlageprodukten wie Sparkonto, Kassenobligation, Vorsorgekonto mit Börsenhandel, Anlageberatung Vermögensberatung- und verwaltung zum Wettbewerbsvorteil geworden. Die Pfeiler des Erfolges sind die Unabhängigkeit im Meinungsbildungsprozess, die Philosophie der Einfachheit und die transparente Neutralität in der Auswahl der Produkte.

2007 war turbulent: Die Unsicherheiten an den Kapitalmärkten aufgrund der US-Hypothekarkrise zeigten negative Auswirkungen auf das Verhalten und die Einschätzung der Anleger. Gerade diese schwierige Marktsituation ermöglichte aber den Aufbau neuer Kundenbeziehungen dank einer kompetenten Gelassenheit im Umgang mit Turbulenz, die der alltägliche Begleiter im Umfeld von Aktienanlagen geworden ist.

Das „AEK Private Banking“ erreichte in einem Vergleich mit fünf spezialisierten Banken bei neutraler Bewertung die mit Abstand höchste Punktzahl. Dabei stachen der individuell ausgearbeitete Lösungsvorschlag, die breite Risikoverteilung sowie das Anbieten von Konkurrenzprodukten besonders heraus.

Mit der neuen, wöchentlich erscheinenden Börsenbroschüre „FreiTag“ kann am Meinungsbildungsprozess teilgenommen werden: Neben aktuellen Informationen zu den weltweiten Aktienmärkten, Zinsen, Währungen, Rohstoffen und Branchen werden auch Beispiele der eigenen Handelsaktivitäten publik gemacht. Seit 2007 steht das AEK Fondskonto neu mit vier verschiedenen Anlagestrategien zur Auswahl. Die Kunden profitieren von einem dreistufigen Selektionsprozess bei der Fondsauswahl. Das Ziel besteht darin, eine hohe Flexibilität bei tiefer Kostenfolge anzubieten.

Die Finanz- und Pensionierungsplanungen erfuhren durch Empfehlungen von Kunden an Dritte sowie aufgrund der demografischen Entwicklung eine weiterhin stark steigende Nachfrage. Der Wettbewerbsvorteil in diesen Fragen liegt besonders in der Form einer einfachen und verständlichen Kommunikation der Erkenntnisse und Empfehlungen.

### **Konten-Dienstleistungen**

Innerhalb dieses Bereiches versammelt sich das Fachwissen zu den Angeboten, die sich auf Kontobeziehungen stützen: Alle Kontoarten/-währungen mit entsprechenden Stammdaten, Zahlungsverkehr Inland und Ausland, E-Banking sowie Kredit- und Maestrokarten.

Im Zahlungsverkehr Inland setzte sich die Verlagerung vom manuellen auf den elektronischen Zahlungsverkehr weiter fort. Mittlerweile erteilen die Kunden fast die Hälfte aller Zahlungsaufträge in elektronischer Form.

Beim Zahlungsverkehr Ausland stand vor allem die Vorbereitung auf SEPA (Single Euro Payments Area) im Vordergrund: Durch die Schaffung eines einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums innerhalb der EU- und EWR-Staaten sowie der Schweiz – mit einheitlichen Standards z.B. bei der Gebühren- und Spesenberechnung – werden die traditionellen nationalen Strukturen durchlässig gemacht.

Für die immer zahlreicheren Nutzer des AEK E-BANKING wurde im September die neue AEK NET-Applikation aufgeschaltet. Positive Kundenreaktionen bestätigen, dass das neue Erscheinungsbild und die Anwendung geschätzt werden. Die Nutzung ist einfach und übersichtlich. Die Applikation bietet zudem Möglichkeiten, das Dienstleistungsangebot laufend zu erweitern.

Notare und Rechtsanwälte profitieren seit 2007 bei Klientenkonten als erste von stark vereinfachten Prozessen. Für eine Eröffnung genügen die Unterzeichnung und Ergänzung vorgedruckter Eröffnungsformulare: Aufwändige Korrespondenz fällt weg.

Dem Team KIC (Kunden-Informationen-Center) steht seit Mitte Jahr eine neue Vermittlungssoftware zur Verfügung. Eine übersichtliche Navigationsoberfläche unterstützt die Mitarbeiterinnen bei der Betreuung der Anrufenden oder bei der Weitervermittlung an die gewünschten Gesprächspartner.

## **Operationen**

### **Informatik**

Die Optimierung der Kooperation mit den Dienstleistungspartnern (ESPRIT, Comit AG, Swisscom IT Services und Finnova) bildete einen wichtigen Bestandteil der Arbeiten im Berichtsjahr. Zahlreiche Anforderungen und Wünsche der AEK BANK 1826 konnten Schritt für Schritt umgesetzt werden.

Die von der AEK BANK 1826 verwendete Softwarelösung Finnova besteht aus verschiedenen Programmeinheiten, konzipiert für die Bedürfnisse der Fachbereiche und Abteilungen. Diese Software-Module wurden im Jahr 2007 weiter verbessert und ausgebaut. Durch sorgfältige Schulung konnten sich die Benutzer mit den neuen Funktionen vertraut machen.

Weiter wurden Programme entwickelt, die zu Vereinfachungen und Prozessbeschleunigungen führten. Innerhalb der Marketing-Schnittstelle „Repcon“ wurden zum Beispiel neue Auswertungsgrundlagen erarbeitet, die gezieltere und aussagekräftigere Datenerhebungen erlauben.

### **Logistik/Einkauf**

Die im Berichtsjahr neu konstituierte Abteilung Logistik/Einkauf umfasst die Gebiete Sicherheit, Bauwesen, Liegenschaftsverwaltung, Technische Dienste, Einkauf und Spedition.

Sie unterstützt als Dienstleisterin Fachabteilungen und Stab und konzentriert die logistischen Aufgaben auf ein Team von fünf Mitarbeitern. Schwerpunkte im Jahr 2007 bildeten hier die Koordination der Bauarbeiten in Oey und Sigriswil sowie die letzten Schliffe am Umbau des Hauptsitzes Lauitor. Weiter reorganisierte die Abteilung das interne Bestellwesen und führte die neu am Hauptsitz koordinierte Münzenverarbeitung ein.

## **Stabsabteilungen**

### **Marketing und PR**

Die Abteilung Marketing und PR festigte im Berichtsjahr das neue Corporate Design der AEK BANK 1826 in allen Kommunikationsmitteln und nahm insbesondere im Bereich Drucksachen und Aussenauftritte weitere Verfeinerungen vor. Verschiedene Aktionen und Kampagnen wurden noch gezielter auf die Basis von Image und Marke der Bank abgestimmt. Auch die Internet-Präsenz wurde inhaltlich ausgebaut.

Im März erfolgte mit einer Feier für die Öffentlichkeit die Eröffnung der neu erstellten Niederlassung Oey, im Dezember wurde die umgebaute Niederlassung Sigriswil eingeweiht. Beide Anlässe genossen grossen Zuspruch



durch die Bevölkerung und vermittelten den Besuchern rundum positive Eindrücke unserer Teams, unserer Kundennähe und der modernen Infrastruktur. Im Juni 2007 wurde das AEK CAFFÈ im Hauptsitz Lauitor eröffnet. Auch in diesem Jahr wurden zahlreiche Sponsoringengagements zu Gunsten regionaler Projekte und Organisationen koordiniert sowie Gewerbeausstellungen und kleinere Kundenanlässe organisiert.

### **Personalmanagement**

Im Personalmanagement erfolgte eine weitere Professionalisierung: Prozesse wurden definiert und Abläufe optimiert. Zur Vereinfachung der Führungsaufgaben wurden verschiedene Systematiken erarbeitet, beispielsweise für Ein- und Austrittsverfahren, Rekrutierung, Mitarbeiterentwicklung und Mitarbeitergespräche. Neu strukturiert und vereinheitlicht wurde auch das Reporting an den Verwaltungsrat und die Direktion.

Ein dauernder Prozess von hoher Priorität ist die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden.

Das neue Ausbildungskonzept beinhaltet sowohl regelmässige Workshops als auch interne und externe Ausbildungen. So nutzen zurzeit auch zahlreiche Mitarbeitende die Entwicklungsmöglichkeiten, einige davon bereiten sich auf Berufsprüfungen mit eidgenössischen Fachausweisen vor.

### **Rechnungswesen**

Im Laufe des Jahres 2007 wurden in der Abteilung Rechnungswesen mit Hilfe von Finnova Strukturbereinigungen vorgenommen. Im Vordergrund standen dabei die Optimierung und die Dokumentation von Arbeitsabläufen, sowohl in der Bankbuchhaltung als auch in der Liegenschaftsverwaltung.

Ebenfalls von Bedeutung waren die Vorarbeiten für die Umsetzung der neuen Eigenkapital-Vorschriften Basel II. Nach Schulungen zur Eigenmittelverordnung sind umfangreiche Tests geplant, welche die möglichst reibungslose Ausstellung des neuen Eigenmittelausweises gewährleisten sollen.

### **Projekte, Partnerschaften und Controlling**

Das interne Kontrollsystem der AEK BANK 1826 wurde im Sinne des EBK Rundschreibens 06/6 angepasst. Die Systematisierung der Wahrnehmung der Gesamtverantwortung durch den Verwaltungsrat erhöht die Transparenz im Bereich Organisation, internes Kontrollsystem und Risikomanagement.

Mit dem Ziel einer erhöhten Systematik wurden für die Bereiche Vermögen, Anlagen und Vorsorge sowie Personalmanagement interne Arbeitsprozesse neu definiert. Ein neu eingeführtes Monitoring des Projektportfolios aktualisiert laufend die Übersicht über die Fortschritte auf Gesamtbankebene. Dadurch wurde eine weitere Steigerung der Effizienz und Qualität möglich.



09.09. Asafa Powell läuft 9,74 über 100 Meter, 19.09. Der Euro steigt über 1.40 Dollar, 01.10. UBS kündigt Abschreibungen in Milliardenhöhe an



16.10. US-Präsident Bush empfängt Dalai Lama, 01.11. Neuland-Ausstellung in Thun eröffnet mit Formel 1-Superstar Michael Schumacher als Gast

# BILANZ

31. Dezember 2007

<b>Aktiven</b>	2007 CHF 1'000	2006 CHF 1'000
Flüssige Mittel	25'735	25'647
Forderungen aus Geldmarktpapieren	189	38
Forderungen gegenüber Banken	106'862	135'552
Forderungen gegenüber Kunden	180'399	155'318
Hypothekarforderungen	1'985'276	1'914'008
Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen	5'285	1'593
Finanzanlagen	52'051	34'590
Beteiligungen	0	0
Sachanlagen	18'336	16'698
Rechnungsabgrenzungen	2'364	906
Sonstige Aktiven	207	347
<b>Total Aktiven</b>	<b>2'376'704</b>	<b>2'284'697</b>
Total nachrangige Forderungen	0	0
Total Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften und qualifiziert Beteiligten	15'870	15'870

**Passiven**

	2007	2006
	CHF 1'000	CHF 1'000
Verpflichtungen gegenüber Banken	25'631	11'491
Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform	1'156'649	1'276'534
Übrige Verpflichtungen gegenüber Kunden	437'984	328'146
Kassenobligationen	160'390	126'039
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	174'000	145'700
Rechnungsabgrenzungen	6'959	4'643
Sonstige Passiven	6'677	8'008
Wertberichtigungen und Rückstellungen	131'154	120'022
Reserven für allgemeine Bankrisiken	86'250	80'842
Allgemeine gesetzliche Reserve	182'562	175'054
Jahresgewinn	8'448	8'218
<b>Total Passiven</b>	<b>2'376'704</b>	<b>2'284'697</b>
Total nachrangige Verpflichtungen	0	0
Total Verpflichtungen gegenüber Konzerngesellschaften und qualifiziert Beteiligten	95	21

**Ausserbilanzgeschäfte**

Eventualverpflichtungen	6'677	6'172
Unwiderrufliche Zusagen	52'837	23'601
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	3'150	3'150
Derivative Finanzinstrumente		
- positive Wiederbeschaffungswerte	0	0
- negative Wiederbeschaffungswerte	0	0
- Kontraktvolumen	0	0
Treuhandgeschäfte	3'055	4'116

## ERFOLGSRECHNUNG 2007

<b>Ertrag und Aufwand aus dem ordentlichen Bankgeschäft</b>	2007 CHF 1'000	2006 CHF 1'000
<b>Erfolg aus dem Zinsengeschäft</b>		
Zins- und Diskontertrag	70'678	66'475
Zins- und Dividendenertrag aus Handelsbeständen	64	41
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	1'433	1'236
Zinsaufwand	- 26'260	- 23'588
<b>Subtotal Erfolg Zinsengeschäft</b>	<b>45'915</b>	<b>44'164</b>
<b>Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>		
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	92	80
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	1'823	1'669
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	1'256	1'321
Kommissionsaufwand	- 777	- 714
<b>Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft</b>	<b>2'394</b>	<b>2'356</b>
<b>Erfolg aus dem Handelsgeschäft</b>	<b>1'240</b>	<b>1'490</b>
<b>Übriger ordentlicher Erfolg</b>		
Erfolg aus Veräusserung von Finanzanlagen	12	110
Beteiligungsertrag	100	100
Liegenschaftenerfolg	228	204
Anderer ordentlicher Ertrag	3	12
Anderer ordentlicher Aufwand	0	0
<b>Subtotal übriger ordentlicher Erfolg</b>	<b>343</b>	<b>426</b>
<b>Geschäftsaufwand</b>		
Personalaufwand	- 11'599	- 11'622
Sachaufwand	- 7'831	- 8'511
<b>Subtotal Geschäftsaufwand</b>	<b>- 19'430</b>	<b>- 20'133</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>30'462</b>	<b>28'303</b>

**Jahresgewinn**

	2007 CHF 1'000	2006 CHF 1'000
Bruttogewinn	30'462	28'303
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	- 4'293	- 6'828
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	- 10'876	- 8'966
<b>Zwischenergebnis</b>	<b>15'293</b>	<b>12'509</b>
Ausserordentlicher Ertrag	1'692	1'370
Ausserordentlicher Aufwand	- 5'408	- 2'795
Steuern	- 3'129	- 2'866
<b>Jahresgewinn</b>	<b>8'448</b>	<b>8'218</b>

**Gewinnverwendung**

<b>Jahresgewinn</b>	<b>8'448</b>	<b>8'218</b>
Verzinsung der Reserven / Zuweisung an allgemeine gesetzliche Reserve	- 6'450	- 6'350
Zuweisung an allgemeine gesetzliche Reserve	- 500	- 500
Zuweisung an Pensionskasse	- 400	- 400
<b>Zur Verfügung der Generalversammlung</b>	<b>1'098</b>	<b>968</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	- 788	- 658
<b>Gewinnvortrag</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

## MITTELFLUSSRECHNUNG 2007

	2007		2006	
	Mittelherkunft CHF 1'000	Mittelverwendung CHF 1'000	Mittelherkunft CHF 1'000	Mittelverwendung CHF 1'000
Jahresergebnis	8'448		8'218	
Abschreibungen auf Anlagevermögen	4'293		6'828	
Wertberichtigungen und Rückstellungen	11'826		8'966	
Veränderungen Reserven für allgemeine Bankrisiken	5'408		2'550	
Aktive Rechnungsabgrenzungen		1'458	270	
Passive Rechnungsabgrenzungen	2'316			817
Ausschüttungen aus dem Jahresgewinn des Vorjahres		710		710
<b>Mittelfluss aus operativem Ergebnis (Innenfinanzierung)</b>	<b>30'123</b>		<b>25'305</b>	
Beteiligungen	0		0	
Sachanlagen	383	6'314		10'301
<b>Mittelfluss aus Anlagevermögen</b>		<b>5'931</b>		<b>10'301</b>



	2007		2006	
	Mittelherkunft CHF 1'000	Mittelverwendung CHF 1'000	Mittelherkunft CHF 1'000	Mittelverwendung CHF 1'000
Verpflichtungen gegenüber Banken über 90 Tage	0		5'000	
Forderungen gegenüber Banken über 90 Tage		166	20'000	
Forderungen aus Geldmarktpapieren		151		17
<i>Interbankgeschäft</i>		317	24'983	
Spar- und Anlagegelder		119'885		40'623
Kassenobligationen	34'351		23'488	
Übrige Kundenverpflichtungen	109'838		12'920	
Hypothekarforderungen		71'329	14'319	
Forderungen gegenüber Kunden		25'714		34'330
<i>Kundengeschäft</i>		72'739		24'226
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	28'300			15'000
Handelsbestände in Wertschriften und Edelmetallen		3'692	136	
Finanzanlagen		17'461	3'622	
<i>Kapitalmarktgeschäft</i>	7'147			11'242
Sonstige Aktiven	140			75
Sonstige Passiven		1'331		9'769
<i>Übrige Bilanzpositionen</i>		1'191		9'844
<b>Mittelfluss aus dem Bankengeschäft</b>		<b>67'100</b>		<b>20'329</b>
Flüssige Mittel		88	8'093	
Forderungen gegenüber Banken bis 90 Tage	28'856			3'759
Verpflichtungen gegenüber Banken bis 90 Tage	14'140		991	
<b>Total Liquidität</b>	<b>42'908</b>		<b>5'325</b>	
<b>Total Mittelherkunft / Mittelverwendung</b>	<b>73'031</b>	<b>73'031</b>	<b>30'630</b>	<b>30'630</b>

01.11. Martina Hingis gibt Rücktritt bekannt, 23.11. Ölpreis für ein Barrel kratzt an der Marke von 100 Dollar, 26.11. Dollar notiert erstmals unter CHF 1.10

## SONDERTHEMA: DER BERGFÜHRER



Franz Kühni, Bergführer

Die Alpen zogen gegen Ende des 18. Jahrhunderts immer mehr Fremde an. Dabei entstand Bedarf an einheimischen Ortskundigen, welche die Reisenden sicher durch wilde Täler und über gefährliche Pässe führen konnten. Es entwickelte sich der Beruf des Fremdenführers, vergleichbar mit dem heutigen Reiseführer. In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts gaben sich die Besucher jedoch nicht mehr mit bekannten Wegen und Pfaden zufrieden – sie wollten ins noch weitgehend unbekannte Hochgebirge vorstossen, Gletscher betreten und Gipfel besteigen.

Die geschäftstüchtigen unter den Fremdenführern ergriffen die neue Arbeitsmöglichkeit und wurden zu Bergführern.

### **Erstes Reglement 1856**

Um die Mitte des 19. Jahrhunderts hatte das Führen von Touristen so stark zugenommen, dass eine Organisation und Reglementierung des Bergführerberufes unumgänglich wurde. Die Zahl derer, die sich für diesen neuen Beruf entschieden wuchs – allerdings waren das nicht nur „Engelein“ wie Samuel Brawand in seinem Buch über die Grindelwaldner Bergführer schreibt: Mangelnde Ortskenntnisse, schlechte Manieren, Vertragsbruch und Prellerei schaden dem Ruf der Führerschaft. So wurde 1856 im Kanton Bern das erste „Reglement für Bergführer und Träger“ in Kraft gesetzt. In den einzelnen Tälern entstanden Berg-

führervereine, die sich 1906 zu einem kantonalen Verband zusammenschlossen.

Erst in der Verordnung von 1982 wurde nicht mehr erwähnt, dass die Ausbildung zum Bergführer nur Schweizerbürgern männlichen Geschlechts offen stehe und 1986 wurde dann die erste Bergführerin patentiert. Heute gibt es in der Schweiz rund 50 Bergführerinnen.

### **Anerkannte Ausbildung mit 40 Pflichttouren**

Die heute geltende Bergführerverordnung von 1997 lässt in einigen Teilen immer noch das erste Reglement von 1856 erkennen. So erfordert das gewerbsmässige Bergführen nach wie vor eine Bewilligung. Diese wird nur ausgestellt, wenn der Bergführer die anerkannte Ausbildung und eine regelmässige Fortbildung nachweisen kann. Die vom Schweizer Bergführerverband organisierte Ausbildung wurde in den letzten Jahren ständig verbessert und geniesst hohes Ansehen. Die modulartige Schulung erfordert zirka 100 Tage, nicht eingerechnet die mindestens 40 Pflichttouren nach absolviertem Aspirantenkurs. Damit erstreckt sich die gesamte Ausbildung von der Eintritts- bis zur Abschlussprüfung über drei Jahre.

Vor gut 40 Jahren wurde von Bergführern aus Frankreich, Italien, Österreich und der Schweiz die internationale Vereinigung der Bergführer IVBV gegründet. Ihr gehören inzwischen 21 Mitgliedsländer an. Die Vereinigung bezweckt unter anderem, den Ausbildungsstandard zu vereinheitlichen.

### **Der schönste Beruf überhaupt**

Was ist so faszinierend am Beruf des Bergführers, von dem viele behaupten, es sei der schönste überhaupt? Ein Beruf, der nur wenigen Familien die Existenz vollumfänglich sichert. Ein Beruf, der stark vom Wetter und unterschiedlichsten Verhältnissen in den Bergen abhängig ist. Ein Beruf auch, der oft grosse körperliche Leistungen und lange Präsenzzeiten abverlangt.

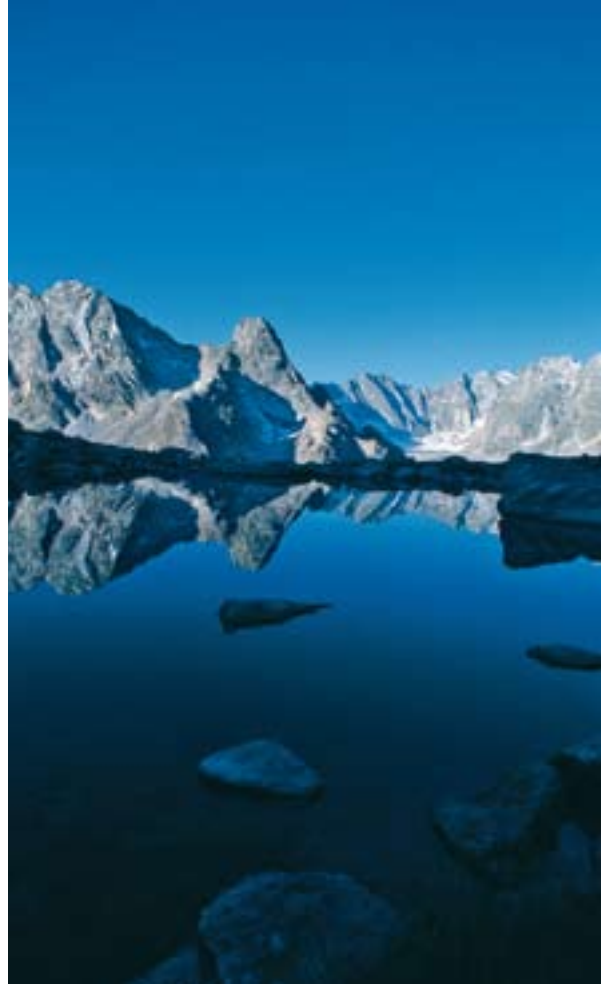
Lassen wir doch einen der zahlreichen Bergführer selbst erzählen. Franz Kühni aus Schwendibach: „Abends vor der Hütte zu stehen, dem Schauspiel der aufsteigenden Nebelfetzen oben am Grat zuzuschauen, beobachten, wie die Schatten der umliegenden Gipfel immer länger werden und die leuchtenden Bergspitzen ins Abendrot eintauchen, sind immer wieder ganz spezielle Erlebnisse. Genau so wie in der Dunkelheit des



Ausblick vom Weisshorn, 4505 m, Wallis



Felsnadel „Fiamma“, Bergell



Bergsee oberhalb der Albigna-Hütte, Bergell

frühen Morgens im Lichtkegel der Stirnlampe dem Grat folgen und erleben, wie der Tag erwacht. Oder den Gast zu jenem Gipfel führen, dessen Besteigung er sich schon lange gewünscht hatte. Es ist ein unbeschreibliches Empfinden, gemeinsam oben zu stehen und den Blick über endlos scheinende Gipfel und Grate schweifen zu lassen. Der Ausblick auf die faszinierende Gletscherwelt auf der einen und der Tiefblick ins grüne Tal, 3000 m unter den Füßen, auf der anderen Seite, wecken Ehrfurcht und Staunen. Dasselbe gilt gegenüber der Vielfalt der Alpenflora und dem Beobachten der Kletterkünste der Steingeissen mit ihren Kitzen bei den Hüttenanstiegen. Kurz gesagt, das „Unterwegssein“ in der Ursprünglichkeit der Natur sind Erlebnisse, die man nicht vergisst. Diese Tätigkeit beruflich ausüben zu können und dabei all das Schöne mit Gästen zu teilen, ist etwas Besonderes.“

Franz Kühni ist nicht selbst auf die Idee gekommen diesen Beruf zu wählen. In der Altjahrswoche 1971 frönten er und sein Freund Willi Gerber ihrem liebsten Hobby, dem Bergsteigen. Beim Aufstieg zur Gaulihütte fragte Gerber: „Warum machsch du eigentlich nid Bärgfuehrer?“

Eine konkrete Antwort bekam er nicht. Die Frage beschäftigte Franz Kühni aber immer wieder. Nach und nach reifte der Entschluss, den Versuch zu wagen und die Ausbildung zu beginnen. Im Herbst 1989 entschloss er sich, seine Anstellung als Mechanikermeister mit einer guten sozialen Absicherung an den Nagel zu hängen. Nun war das Führen nicht mehr Nebenverdienst, sondern Haupteinnahmequelle. 1990 heiratete er seine Frau Evelyne, die er einst auf einer Tour kennen gelernt hatte. Vier Tage nach der Hochzeit standen die beiden auf dem Mittellegigrat, um am nächsten Tag den Eiger zu besteigen.

„Wenn du nicht in den Bergen bist, arbeitest du dann etwas?“, werde er manchmal gefragt, berichtet er schmunzelnd. In der Zwischensaison, und wie er zu sagen pflegt als „Schärmäärbeit“, betreibt er einen kleinen Kartenverlag. Er entwickelt im eigenen Atelier Farbvergrößerungen und fertigt sie zu Bildern. Ab und zu hat Franz Kühni auch Gelegenheit, die in einer Tonbildschau festgehaltenen Eindrücke der „Faszination Bergwelt“ weiterzugeben und damit die Schönheiten der Schöpfung einem breiteren Publikum näher zu bringen.

## **Fotografieren als zweite Passion**

Nun kennen wir eine weitere Lieblingsbeschäftigung von Franz Kühni: das Fotografieren. Die Kamera ist auf allen Bergtouren dabei und immer bereit, die besonderen, oft unwiederbringlichen Momente einzufangen und festzuhalten. Es sind Momente wie bei strahlendem Wetter die 25 m hohe Felsnadel Fiamma, hoch über dem Bergell zu erklettern oder frühmorgens im Aufstieg vorbei an einem Bergsee oberhalb der Albignahütte die Spiegelung zu bestaunen. Solche Momente würden zu den schönsten Seiten im Bergführerberuf gehören, sagt er.

Bergführer und Bergführerinnen sind naturverbundene Menschen. Aber die Natur ist oft unberechenbar. So erzählt uns Franz Kühni, dass einst eine Gewitterzone nicht wie vom Wetterbericht vorhergesagt nachmittags, sondern schon um 10 Uhr morgens aufzog. Sie überraschte ihn und seinen Gast beim Abstieg hoch oben am Südwestgrat des Schreckhorns. Die Atmosphäre war so spannungsgeladen, dass alles Metall, das sie bei sich trugen (Karabiner, Abseilbremse etc.), ein eigenartiges „Gramüsele“ am Körper auslöste. Inert Minuten seien die Felsen zentimeterdick mit Schneegraupeln „überzuckert“ gewesen. Unbe-

schadet zurück beim Einstieg angelangt, empfanden sie, als wäre ihnen das Leben neu geschenkt worden. Solche Erlebnisse gehören zwar nicht eben zu den rosafarbenen, aber zu den bleibendsten des Bergführerberufs.

## **Sicherheit als oberstes Gebot**

Seit einigen Jahren erleichtern GPS-Navigationsgeräte die Wegfindung bei schlechten Sichtverhältnissen. Trotzdem bleibt es eine Herausforderung, bei dichtem Nebel auf einem spaltenreichen Gletscher die richtige Route zu finden. Bei Skitouren im Winter oder Frühjahr, aber auch nach Neuschnee im Sommer, hat die Beurteilung der jeweiligen Lawinengefahr erste Priorität. In heiklen Situationen muss entschieden werden – aber nie nach dem Motto: „Gipfel besteigen um jeden Preis“. Die grösstmögliche Sicherheit zu gewähren, ist die Aufgabe und das oberste Gebot des Bergführers. Und für jeden Bergführer stellt es eine grosse Genugtuung dar, wenn die Gäste nach der Tour wohlbehalten, zufrieden und glücklich ins Tal zurückkehren.

Wir wünschen Franz Kühni weiterhin viel Erfolg und Befriedigung in seinem schönen Beruf.

Quellen:  
Jubiläumsschrift „100 Jahre Berner Bergführerverband“, Marco Bomio  
Fotos: Franz Kühni





Abendstimmung Mittellegi-Hütte, 3355 m, am Ostgrat des Eigers



Morgenstimmung am grossen Fiescherhorn, 4049 m, Berner Oberland

09.12. 60.08 % stimmen für Neubau eines Thuner Fussballstadions, 12.12. Eveline Widmer-Schlumpf wird an Stelle von Christoph Blocher in den Bundesrat gewählt

Impressum

Inhalt: AEK BANK 1826

Fotos: Marcus Gyger (Seite 1–35), Franz Kühni (Seite 43–49)

Lithos: Atelier Altmeier, Satz Team

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





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