

# Geschäftsbericht 2024



4	<b>Vorwort</b>
8	<b>Das Geschäftsjahr auf einen Blick</b>
10	<b>Kommentar zum Jahresergebnis</b>
14	<b>Organisation</b>
18	<b>Struktur der Bank EEK</b>
20	<b>Drei EEK-Mitarbeitende im Gespräch</b>
26	<b>Zu Besuch bei der Bäckerei Reinhard</b>



# Wir alle haben unsere Stärken

Wir freuen uns: Sie halten unseren Geschäftsbericht 2024 in den Händen, welcher in einem neuen und frischen Erscheinungsbild daherkommt. Neu widmen wir unsere Geschäftsberichte einem speziellen Schwerpunktthema. Es sind Themen, die bewegen, die beeindrucken oder die uns beschäftigen. Diese Ausgabe steht ganz im Zeichen des Themas «Stärken». Doch warum haben wir uns gerade für dieses Schwerpunktthema entschieden?



Wir sind überzeugt: Nur das Zusammenspiel von unterschiedlichen Stärken bringt uns weiter. Dies gilt für uns als Bank, dies gilt aber auch für uns als Team. Wir sind stolz, auf Mitarbeitende zählen zu dürfen, die ganz unterschiedliche Stärken mitbringen – drei der Mitarbeitenden aus unserem Team stellen wir Ihnen stellvertretend in dieser Ausgabe vor. Sie erzählen von ihren ganz persönlichen Stärken und was sie am Finanzwesen und ganz konkret an der Bank EEK fasziniert.

Zu einer unserer grossen Stärken gehört die regionale Ausrichtung. Wir sind nah an unseren Kundinnen und Kunden, wir sind in Bern verwurzelt und auch dort gewachsen. Dasselbe liesse sich auch über die Bäckerei Reinhard sagen. Seit über 100 Jahren bäckt das Familienunternehmen «Feins vo Bärn». Wir haben den Geschäftsleiter, Alexander Reinhard, gefragt, warum er konsequent auf Regionalität setzt und welche Stärken es braucht, um sich als Bäckerei in der heutigen Zeit erfolgreich behaupten zu können.

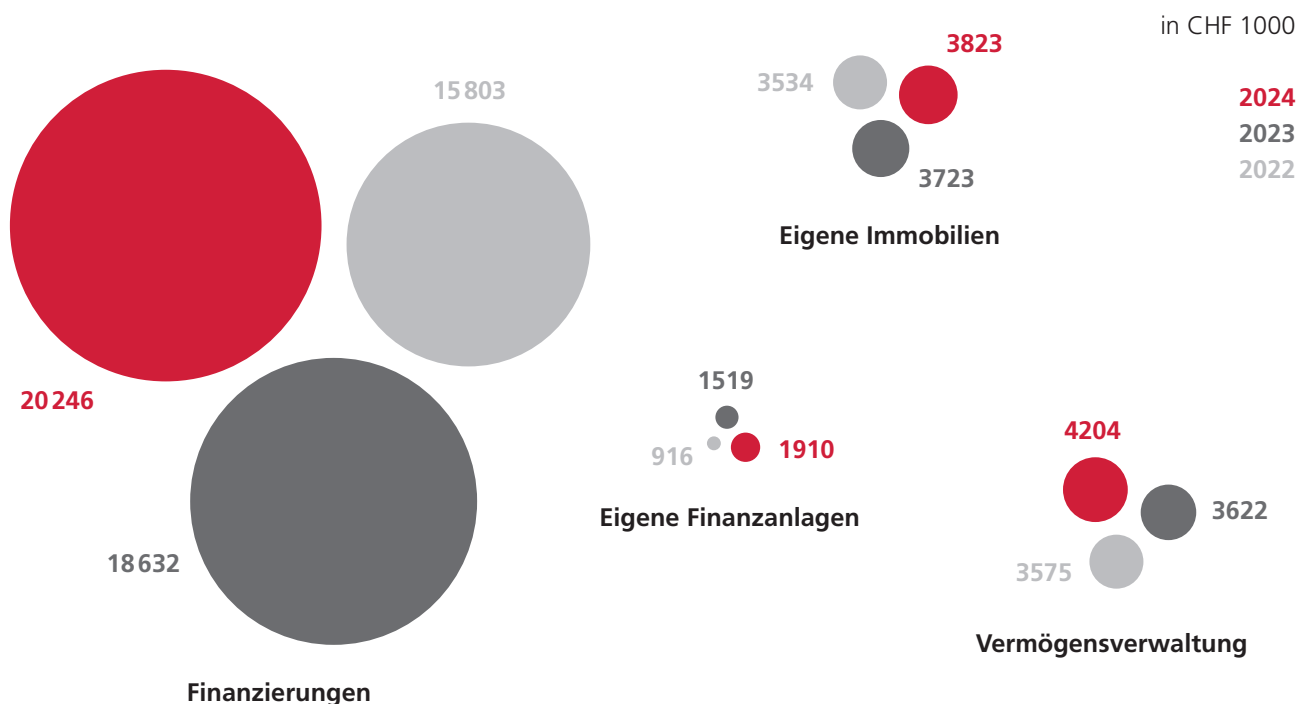
## Das beste Ergebnis seit 1821

Wir sind stolz: Die Bank EEK ist nun schon 204 Jahre erfolgreich unterwegs und hat das Rekordergebnis des Vorjahres noch einmal übertroffen. Der Konzerngewinn der EEK Gruppe beträgt 10.9 Mio. Franken (+ 8.1 %). Die Erfahrung lehrt uns, dass Gewinne nicht jedes Jahr um ein- oder gar zweistellige Prozentpunkte steigen können. Wie kam es zu diesem erneuten Rekordergebnis?

Der Hauptertragspfeiler ist nach wie vor das Kreditgeschäft, in erster Linie die Finanzierung von Wohnliegenschaften. Erstmals erreichte das Zinsdifferenzgeschäft einen Erfolg von mehr als 20 Mio. Franken.

Aber auch die Vermögensverwaltung trug zum Rekordergebnis mit einem Erfolg von mehr als 4 Mio. Franken bei.

## Erfolg nach Strategieelementen (EEK Gruppe)

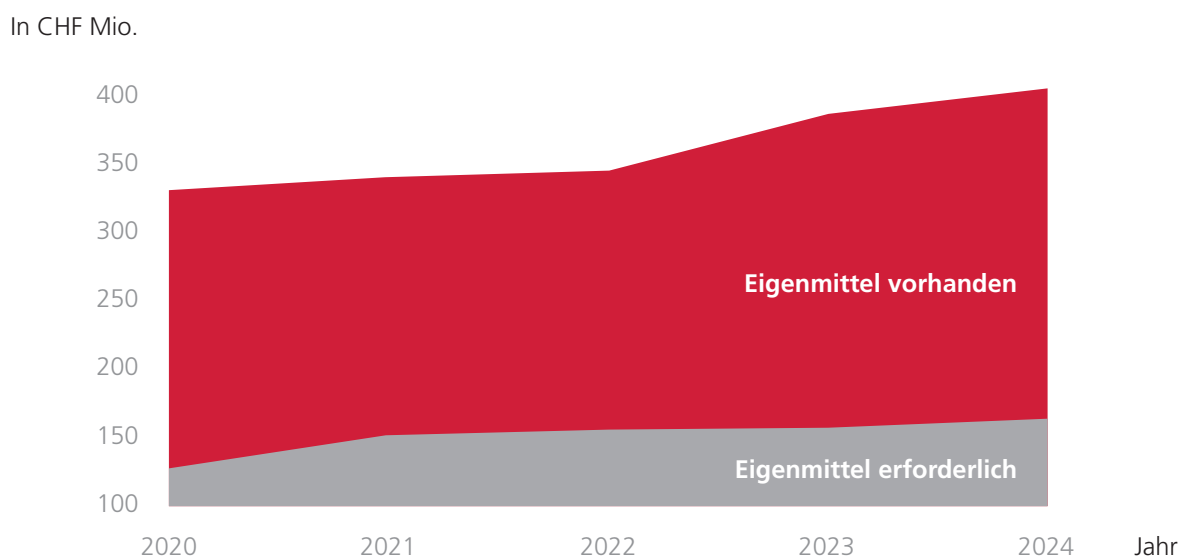


Da im letzten Jahr von der EEK keine neuen Mietwohnungen gebaut wurden und wir auch keine weitere Mietliegenschaft erwerben konnten, nahm der Erfolg aus den eigenen Immobilien nur geringfügig auf 3.8 Mio. Franken zu. Die eigenen Finanzanlagen werden immer bedeutender und trugen mit 1.9 Mio. Franken zum Erfolg bei. Wie wir es unseren Kundinnen und Kunden auch empfehlen, legen wir einen Teil unseres Vermögens in Aktien, Obligationen, Immobilien und Gold an. Inzwischen sind fast 5 Mio. Franken in Gold angelegt. Unser Ziel ist es, pro Jahr seit Bestehen der Bank EEK ein Kilo Gold zu besitzen. Aktuell wären dies 204 Kilo.

## Starke und lange Geschichte

Wir durften über all die Jahre ein grosses Vertrauen zu unseren Kundinnen und Kunden, Geschäftspartnern, Mitarbeitenden sowie Genossenschafterinnen und Genossenschaftern aufbauen. Wir haben etwas zu erzählen. Die Bank ist wie ein gut geschmiertes Uhrwerk. Es braucht jedes Zahnrad, jede Feder, Platinen und Brücken und eine Aufzugsvorrichtung. Diese Geschichte verbindet, schafft Vertrauen und Geborgenheit. Ganz nach dem Motto: Zukunft hat Herkunft. Wir sind eine kleine, sehr gut vernetzte Organisation mit dem Ziel, zufriedene Kundinnen und Kunden zu haben, wirtschaftlich erfolgreich zu sein und somit auch eine attraktive Arbeitgeberin zu sein. Ein Ehepaar brachte es Ende Jahr in einem Brief an uns auf den Punkt: «Gerade in unsicheren und schwierigen Zeiten ist es viel wert, meine ganz persönliche Bank EEK im Rücken zu wissen. Wir geniessen das und wissen es sehr zu schätzen.» Solche Worte bestärken uns in unserem Tun und zeigen uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Vielen Dank!

## Entwicklung Eigenmittel und regulatorisch erforderliches Eigenkapital



# «Nur das Zusammenspiel von unterschiedlichen Stärken bringt uns weiter. Dies gilt für uns als Bank, dies gilt aber auch für uns als Team.»

Mit Eigenmitteln von über 400 Mio. Franken (inklusive stiller Reserven) gehören wir zu den bestkapitalisierten Banken in der Schweiz. Regulatorisch würden 161 Mio. Franken ausreichen. Diese hohen Eigenmittel schaffen zusätzlich Vertrauen.

## Starke Steuerzahlerin

Die Bank kann aufgrund einer angepassten Vereinbarung mit der kantonalen Steuerverwaltung 5 % der Kundenforderungen als pauschale Delkredererückstellung bilden. Mit den so verbuchten 8 Mio. Franken Delkredererückstellung kann die Steuerlast bei der Bank signifikant reduziert werden. Trotzdem bleibt die EEK weiterhin eine sehr gute und verlässliche Steuerzahlerin.

## Herzlichen Dank

Nach 16 Jahren wurde Ende Jahr Hanspeter Müller, Leiter Kundengelder und Mitglied des Kaders, pensioniert. Hanspeter Müller war ein vielseitiger Bankfachmann, wie man ihn heute nur noch selten findet. Nachdem er erfolgreich als Kundenberater mit einem eigenen Portefeuille in der Abteilung Finanzierungen tätig war, übernahm er im Jahr 2009 die Sparte Kundengelder und führte diese erfolgreich

bis zu seiner Pensionierung. Er war bei Kundinnen und Kunden sowie bei den Mitarbeitenden sehr geschätzt. Unter seiner Leitung durfte er unter anderem die Herausforderungen der Negativzinsen, der Coronapandemie und der wieder steigenden Zinsen bewältigen. Mitarbeitende wie Hanspeter Müller gehören auch zu den erwähnten Stärken der Bank EEK. Wir wünschen ihm viel Glück und Zufriedenheit in seinem neuen Lebensabschnitt.

Ein weiterer Dank gehört allen Mitarbeitenden der Bank EEK, die mit Umsicht und Einsatz dieses Rekordergebnis ermöglicht haben. Danke auch den Mitarbeitenden, die sich in diesem Geschäftsbericht Gedanken zu den eigenen Stärken und zu den Stärken der Bank EEK gemacht haben.

Und schliesslich, was wäre die Bank EEK ohne ihre geschätzten Kundinnen und Kunden? Schön, dass wir auf Ihre Treue und Ihr Vertrauen zählen dürfen. Wir setzen beides nicht als selbstverständlich voraus, vielmehr engagieren wir uns als Team jeden Tag aufs Neue, um für Sie da zu sein. Herzlichen Dank, dass wir in Finanzfragen an Ihrer Seite sein dürfen.

Wir freuen uns auf ein spannendes und hoffentlich auch erfolgreiches Jahr 2025!

# Das Geschäftsjahr auf einen Blick

## EEK Gruppe

### Gliederung der Bilanz, Erfolgsrechnung und Kennzahlen per 31. Dezember 2024

in CHF 1 000

Bilanz	2024	2023	Veränderung
Liquidität	198 719	215 630	-16 911
Kundenausleihungen	1 574 557	1 494 937	79 620
Anlagevermögen	149 895	155 180	-5 285
Übrige Aktivpositionen	12 553	10 215	2 338
<b>Total Aktiven</b>	<b>1 935 724</b>	<b>1 875 962</b>	<b>59 762</b>
Kundengelder	1 258 912	1 258 132	780
Pfandbriefdarlehen	320 400	275 400	45 000
Übrige Passivpositionen	19 083	17 613	1 470
Eigenkapital	326 467	314 766	11 701
Konzerngewinn	10 862	10 051	811
<b>Total Passiven</b>	<b>1 935 724</b>	<b>1 875 962</b>	<b>59 762</b>
<b>Erfolgsrechnung</b>	<b>2024</b>	<b>2023</b>	<b>Veränderung</b>
Netto-Erfolg Zinsengeschäft	21 152	19 579	1 573
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	4 134	3 618	516
Erfolg Handelsgeschäft	779	76	703
Übriger ordentlicher Erfolg	4 542	4 726	-184
Geschäftsaufwand	-11 988	-11 073	-915
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-2 707	-2 946	239
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	0	-5	5
<b>Geschäftserfolg</b>	<b>15 912</b>	<b>13 975</b>	<b>1 937</b>
Ausserordentlicher Ertrag	5 317	0	5 317
Ausserordentlicher Aufwand	-5	0	-5
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-7 000	-1 000	-6 000
Steuern	-3 362	-2 924	-438
<b>Konzerngewinn</b>	<b>10 862</b>	<b>10 051</b>	<b>811</b>
<b>Kennzahlen</b>	<b>2024</b>	<b>2023</b>	<b>Veränderung</b>
Deckungsgrad Kundengeschäft	80.0 %	84.2 %	-4.2 %
Zinsmarge	1.11 %	1.05 %	0.06 %
Cost-Income-Ratio (Geschäftsaufwand in % Geschäftsertrag)	39.2 %	39.2 %	0.0 %
Liquiditätsquote (LCR)	156.3 %	193.7 %	-37.4 %
Eigenkapitalquote (Leverage Ratio)	16.7 %	16.4 %	0.3 %
Personalbestand	47	44	3

# Das Geschäftsjahr auf einen Blick

## Bank EEK

### Gliederung der Bilanz, Erfolgsrechnung und Kennzahlen per 31. Dezember 2024

in CHF 1 000

Bilanz	2024	2023	Veränderung
Liquidität	198 719	215 630	-16 911
Kundenausleihungen	1 618 657	1 539 137	79 520
Anlagevermögen	79 490	85 037	-5 547
Übrige Aktivpositionen	11 673	9 146	2 527
<b>Total Aktiven</b>	<b>1 908 539</b>	<b>1 848 950</b>	<b>59 589</b>
Kundengelder	1 345 564	1 343 774	1 790
Pfandbriefdarlehen	320 400	275 400	45 000
Übrige Passivpositionen	61 892	58 902	2 990
Eigenkapital	177 374	167 705	9 669
Jahresgewinn	3 309	3 169	140
<b>Total Passiven</b>	<b>1 908 539</b>	<b>1 848 950</b>	<b>59 589</b>

Erfolgsrechnung	2024	2023	Veränderung
Netto-Erfolg Zinsengeschäft	22 039	20 469	1 570
Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	4 135	3 619	516
Erfolg Handelsgeschäft	779	76	703
Übriger ordentlicher Erfolg	875	1 158	-283
Geschäftsaufwand	-11 912	-10 962	-950
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen	-1 518	-1 770	252
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-8 000	-6 227	-1 773
<b>Geschäftserfolg</b>	<b>6 398</b>	<b>6 363</b>	<b>35</b>
Ausserordentlicher Ertrag	317	0	317
Ausserordentlicher Aufwand	-5	0	-5
Veränderungen von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-2 000	-1 000	-1 000
Steuern	-1 401	-2 194	793
<b>Jahresgewinn</b>	<b>3 309</b>	<b>3 169</b>	<b>140</b>

Gewinnverwendung	2024	2023	Veränderung
Zuweisung an gesetzliche Reserven	2 800	2 650	150
Andere Gewinnverwendung	250	250	0
Zuweisung an Personalfürsorgestiftung	250	250	0
Gewinnvortrag	33	24	9

Kennzahlen	2024	2023	Veränderung
Deckungsgrad Kundengeschäft	83.1 %	87.3 %	-4.2 %
Zinsmarge	1.17 %	1.12 %	0.05 %
Cost-Income-Ratio (Geschäftsaufwand in % Geschäftsertrag)	42.8 %	42.8 %	0.0 %
Liquiditätsquote (LCR)	155.0 %	192.7 %	-37.7 %
Eigenkapitalquote (Leverage Ratio)	9.1 %	8.8 %	0.3 %
Personalbestand	47	44	3



# Kommentar zum Jahresergebnis

## EEK Gruppe / Bank EEK

### EEK Gruppe

#### Gutes Wachstum

Die Bilanzsumme der EEK Gruppe ist um 3.2 % (Vorjahr –1.1 %) gestiegen. Die Kundenausleihungen konnten um 5.3 % auf 1575 Mio. Franken gesteigert werden (Vorjahr +3.4 %). Bei den Kundengeldern ergab sich eine leichte Zunahme um 0.1 % auf 1259 Mio. Franken (Vorjahr –2.8 %). Daraus ergibt sich ein Deckungsverhältnis Kundenausleihungen zu Kundengeldern von 80.0 % (Vorjahr 84.2 %). Die EEK Gruppe verfügt über eine sehr starke Eigenkapitalbasis. Die ausgewiesenen Eigenmittel steigen unter Berücksichtigung der beantragten Gewinnverwendungen auf 336.8 Mio. Franken oder 17.4 % der Bilanzsumme (Vorjahr 17.3 %).

#### Rekordkonzerngewinn

Der Konzerngewinn wird durch die Aktivitäten der Bank geprägt. Aus dem Zinsengeschäft konnte ein Netto-Erfolg von 21.2 Mio. Franken erwirtschaftet werden. Dieser liegt um 8.0 % über dem Vorjahr. Die Zinsmarge erhöhte sich auf 1.11 % (Vorjahr 1.05 %). Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft beträgt 4.1 Mio. Franken und liegt 14.3 % über dem Vorjahresergebnis. Aus dem Handelsgeschäft resultiert ein Gewinn von 0.8 Mio. Franken. Aus dem übrigen ordentlichen Erfolg ergibt sich ein Ertrag von 4.5 Mio. Franken. Der Geschäftsaufwand erhöhte sich um 8.3 %. Aus dem Ergebnis des abgelaufenen Jahres wurden 2 Mio. Franken den Reserven für allgemeine Bankrisiken zugewiesen. Der Steueraufwand nahm aufgrund des besseren operativen Ergebnisses auf 3.4 Mio. Franken zu. Schliesslich resultiert ein höherer Konzerngewinn von 10.9 Mio. Franken, gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 8.1 %.

### Bank EEK

#### Gesamtergebnis

Das Geschäftsjahr 2024 schliesst mit einem sehr guten Gesamtergebnis ab. Die Kundenausleihungen sind markant gestiegen. Es konnten weitere Hypotheken vergeben werden, ohne die Risiken im Kreditgeschäft zu erhöhen. Der Zinsensaldo ist nochmals gestiegen. Das Zinsumfeld war von vier Leitzinssenkungen der Schweizerischen Nationalbank geprägt. Die Dienstleistungen in der Anlageberatung und der Vermögensverwaltung waren gefragt. Aus dem Handelsgeschäft sowie aus der Verwaltung der Finanzanlagen und Beteiligungen resultierten ansprechende Erfolge. Die Aktienmärkte entwickelten sich in der Tendenz positiv. Der Wettbewerb um die Kundengelder hat sich verschärft. Die Passivgelder konnten gehalten, nicht aber wie geplant ausgebaut werden. Der Geschäftsaufwand ist aufgrund des höheren Geschäftsvolumens ebenfalls gestiegen. Insbesondere stiegen der Personalaufwand und die Aufwendungen für die IT-Systeme. Der Geschäftserfolg und der Jahresgewinn liegen im Rahmen des Vorjahres.

#### Kundenausleihungen

Die Kundenausleihungen sind gesamthaft um beachtliche 79.5 Mio. Franken oder 5.2 % (Vorjahr +3.3 %) gestiegen. Dabei haben sich die Forderungen gegenüber Kunden um 5.3 Mio. Franken reduziert. Dagegen konnten die Hypothekarforderungen um 84.8 Mio. Franken gesteigert werden. Damit erreichen die Kundenausleihungen die Höhe von 1.62 Mia. Franken. Neue Hypotheken konnten ohne Abstriche an die Qualität von Schuldnern und Objekten gewährt werden. Der Anteil an Festzinshypotheken bleibt weiterhin hoch und beträgt unverändert 96 % der gesamten Hypothekarforderungen. Im Hypothekengeschäft liegt das Schwergewicht bei der Finanzierung von selbst genutztem Wohneigentum und Wohnliegenschaften, die als Renditeobjekte gehalten werden, im bevorzugten Geschäftsgebiet von Stadt und Region Bern sowie im Espace Mittelland.

### **Kundengelder und Pfandbriefdarlehen**

Die Kundengelder erhöhten sich nur leicht um 1.8 Mio. Franken oder 0.1 % (Vorjahr –2.5 %) und betragen somit 1.35 Mia. Franken. Die Kundschaft verhält sich sehr zinsbewusst. Dies zeigt sich auch im weiterhin hohen Bestand an Festgeldern, welcher sich aber gegen Ende Jahr auf 176 Mio. Franken reduzierte. Die Verzinsung der Kundengelder wurde zweimal nach unten angepasst, immer mit einem Blick auf das Zinsumfeld und die Mitbewerber. Die Konditionen waren marktkonform. Um die Finanzierungslücke zu schliessen, wurde der Bestand an Pfandbriefdarlehen um 45 Mio. auf 320.4 Mio. Franken erhöht.

### **Liquidität**

Die flüssigen Mittel wurden zur Finanzierung der Kundenausleihungen abgebaut. Sie betragen 199 Mio. Franken. Somit verfügt die Bank weiterhin über eine hohe Liquidität, welche über den gesetzlichen und betriebswirtschaftlichen Erfordernissen liegt. Die regulatorische Kennzahl LCR (Liquidity Coverage Ratio) wurde während des gesamten Berichtsjahres deutlich übertroffen. Per Stichtag 31. Dezember 2024 erreicht die LCR 155 % (regulatorisches Erfordernis: 110 %). Zur Sicherung der Liquidität werden qualitativ hochstehende liquide Mittel im Umfang von 188 Mio. Franken gehalten.

### **Handelsbestand, Finanzanlagen, Beteiligungen und Sachanlagen**

Im Handelsgeschäft waren per Ende Jahr 1.6 Mio. Franken investiert. Mit der Bewirtschaftung der Handelsbestände in Aktien soll von kurzfristigen Marktschwankungen profitiert werden können. Die Finanzanlagen betragen 61 Mio. Franken und liegen unter dem Vorjahresbestand. Nicht alle Rückzahlungen von Obligationen wurden wieder angelegt. Die Finanzanlagen umfassen diversifizierte Anlagen in Aktien von erstklassigen Schweizer Unternehmungen und internationalen Gesellschaften sowie in Obligationen von in- und ausländischen Schuldern. Ebenfalls sind Anlagen in Gold enthalten. Der Bestand an Sachanlagen reduzierte sich, nach den Abschreibungen, um 0.3 Mio. Franken. Es wurden rund 0.8 Mio. Franken in die Sachanlagen investiert.

### **Wertberichtigungen, Rückstellungen und Eigenmittel**

Die Wertberichtigungen für Ausfallrisiken, welche bei den Kundenausleihungen in Abzug gebracht werden, sind unverändert bei 1.3 Mio. Franken geblieben. Sie sind weiterhin sehr tief und widerspiegeln die vorsichtige Ausleihungspolitik. Die Rückstellungen haben um 3 Mio. Franken zugenommen und betragen nun 54.8 Mio. Franken. Aufgrund einer Vereinbarung mit der kantonalen Steuerverwaltung ist die Bank berechtigt, eine pauschale und steuerlich zugelassene Delkredererückstellung von 5 % auf den Kundenausleihungen zu bilden. Der Position wurden 8 Mio. Franken zugewiesen. Im Gegenzug erfolgte eine Umbuchung von 5 Mio. Franken aus den Rückstellungen in die Reserven für allgemeine Bankrisiken. Es erfolgte zusätzlich eine Zuweisung von 2 Mio. Franken zulasten der Position ausserordentlicher Aufwand. Die Reserven für allgemeine Bankrisiken betragen mittlerweile 117 Mio. Franken und dienen zur Absicherung latenter Risiken im allgemeinen Geschäftsgang der Bank. Nach der beantragten Gewinnverwendung erreichen die ausgewiesenen Eigenmittel (Aktienkapital, gesetzliche Gewinnreserve und Reserven für allgemeine Bankrisiken) 180.2 Mio. Franken oder 9.4 % der Bilanzsumme (Vorjahr 9.2 %). Somit verfügt die Bank über eine starke Eigenkapitalbasis.

### **Zinsengeschäft**

Der Brutto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft ist stark um 6.2 % auf 22 Mio. Franken gestiegen (Vorjahr +18.4 %). Für Wertberichtigungen mussten lediglich 22 000 Franken aufgewendet werden. Somit beträgt auch die Position Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft 22 Mio. Franken. Die vier Senkungen des Leitzinses durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) haben die Marktzinsen und die Konditionen der Festzinshypotheken, Kassenobligationen und Festgelder nach unten gedrückt. Per 1. Juli und 1. November erfolgten auch Anpassungen der Zinsen der variablen Produkte. Die Zinskurve ist über das ganze Jahr betrachtet immer sehr flach geblieben. Die Differenz in den Festzinshypotheken zwischen ein- und zehnjähriger Laufzeit betrug teilweise nur 20 Basispunkte. Während des ganzen Jahres verzinste die SNB das Guthaben auf dem Girokonto zum Satz des Leitzinses. Dieser Zusatzertrag hat sich gegenüber dem Vorjahr nun deutlich reduziert. Die Zinsmarge verbesserte sich auf 1.17 % (Vorjahr 1.12 %).

### **Kommissions-, Dienstleistungs-, Handelsgeschäft und übriger ordentlicher Erfolg**

Gegenüber dem Vorjahr erhöhte sich der Erfolg aus dem Dienstleistungsgeschäft um 0.5 Mio. auf 4.1 Mio. Franken (+14.3 %). Dabei konnte sowohl der Ertrag aus dem Handel als auch aus der Vermögensverwaltung gesteigert werden. Gegenüber dem Vorjahr haben sich sowohl das Volumen als auch die Anzahl der Transaktionen aus Börsenaufträgen erhöht. Das Depotvolumen der verwalteten Kundenvermögen liegt bei 663 Mio. Franken (Vorjahr 586 Mio. Franken). Im Handelsgeschäft konnte gesamthaft ein Erfolg von 0.8 Mio. Franken erzielt werden. Dies ist deutlich mehr als im Vorjahr. Dazu beigetragen haben sowohl die Bewirtschaftung des Handelsbestandes in Wertschriften wie auch das Handelsgeschäft mit Devisen. Im Total resultiert aus dem übrigen ordentlichen Erfolg ein Betrag von 0.9 Mio. Franken (Vorjahr 1.2 Mio. Franken). Aus der Veräusserung von Finanzanlagen resultierte ein Ertrag von 0.6 Mio. Franken, 0.2 Mio. Franken weniger als im Vorjahr. Der Beteiligungsertrag ist leicht auf 0.6 Mio. Franken gestiegen. Der Bestand der Finanzanlagen musste um 0.5 Mio. Franken wertberichtigt werden.

### **Geschäftsaufwand**

Der gesamte Geschäftsaufwand erhöhte sich um 8.7 % auf 11.9 Mio. Franken (Vorjahr 11 Mio. Franken). Der Trend zu laufend steigenden Kosten setzt sich – bedingt durch das stetig steigende Geschäftsvolumen – fort. Der Personalaufwand erhöhte sich um 9.1 % (Vorjahr +2.3 %). Der Personalbestand betrug teilzeitbereinigt am Jahresende 38.2 Vollzeitstellen (Vorjahr 35.7 Vollzeitstellen). Im Sachaufwand sind insbesondere die Betriebskosten für die Informatik weiter angestiegen. Die Cost-Income-Ratio liegt unverändert bei weiterhin sehr guten 42.8 %.

### **Wertberichtigungen, Abschreibungen, ausserordentlicher Erfolg und Steuern**

Für Abschreibungen auf den Liegenschaften und Sachanlagen wurden 1.1 Mio. Franken (Vorjahr 1.3 Mio. Franken) eingesetzt. Die Beteiligungen mussten infolge der tieferen Börsenkurse um 0.4 Mio. Franken abgeschrieben werden. Aus der Position Veränderungen von Rückstellungen und Wertberichtigungen sowie Verluste dienen 8 Mio. Franken (Vorjahr 6.2 Mio. Franken) zur Stärkung der übrigen Rückstellungen. In die Reserven für allgemeine Bankrisiken erfolgte eine Zuweisung von 2 Mio. Franken (Vorjahr 1 Mio. Franken). Im Steueraufwand sind die ordentlichen und voraussichtlich auf dem Jahresergebnis geschuldeten Steuern enthalten. Da die Bildung der Rückstellungen steuerlich abzugsfähig ist, fällt der Aufwand deutlich tiefer aus.

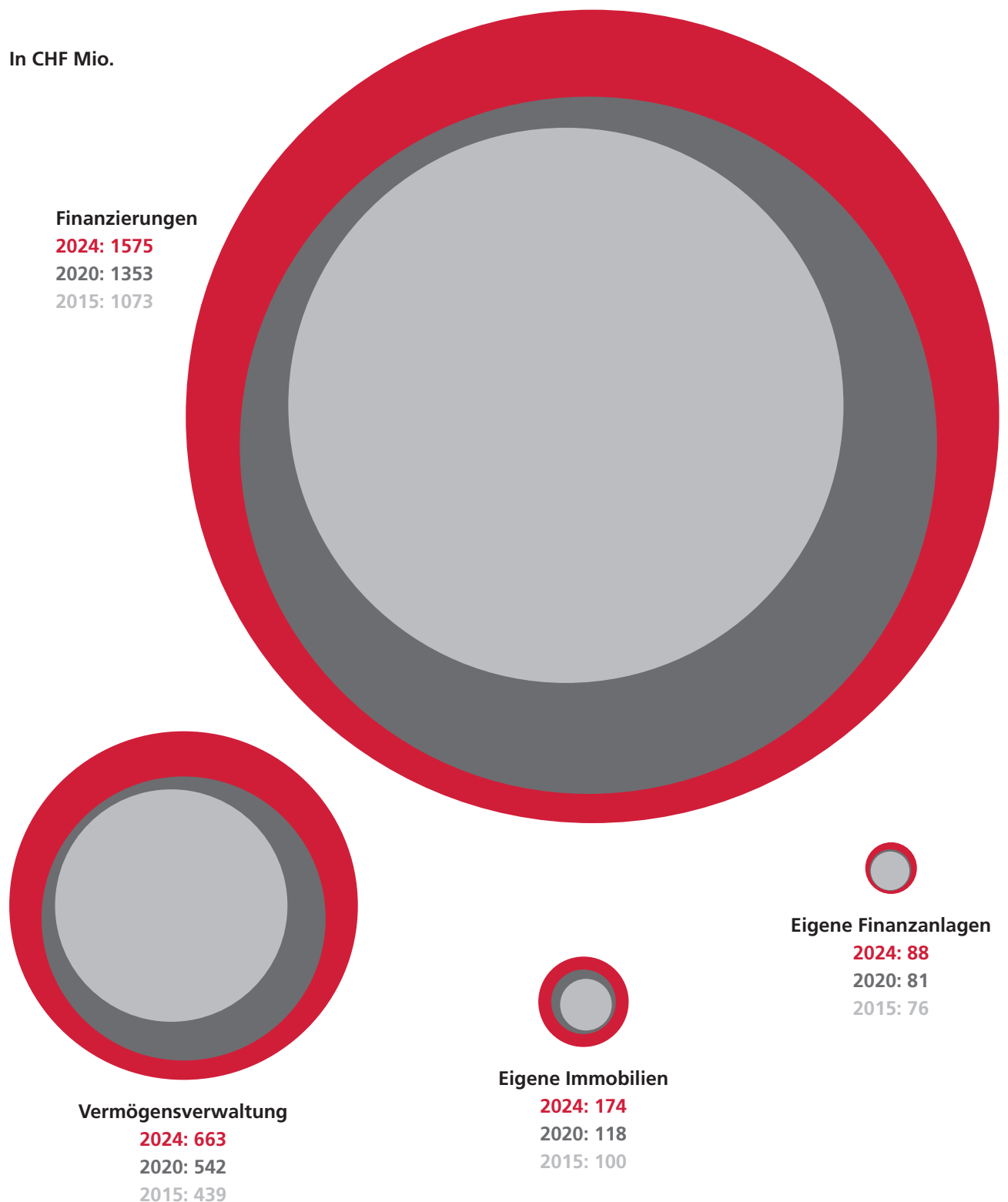
### **Jahresgewinn und Gewinnverwendung**

Im Geschäftsjahr 2024 resultiert ein Jahresgewinn von 3.3 Mio. Franken (Vorjahr 3.2 Mio. Franken). Der Verwaltungsrat sieht wiederum keine Ausschüttung einer Dividende an die Genossenschaft EEK Beteiligungen vor. Den offenen Reserven sollen 2.8 Mio. Franken zugeführt werden. Zur Förderung und Unterstützung von kulturellen, sozialen und sportlichen Institutionen sind 250 000 Franken vorgesehen. An die Personalfürsorgestiftung der Bank EEK wird eine Zuweisung von 250 000 Franken beantragt.

Die vollständigen Jahresrechnungen und weitere Informationen finden Sie unter: [www.eek.ch](http://www.eek.ch)

# Volumen der vier strategischen Bereiche der Bank EEK

In CHF Mio.











## Organisation

Kompetenz regional verankert

Die Geschäftsleitung der Bank EEK.

Von links:

Mark Fehner

Leiter Vermögensverwaltung

Markus Feller

Leiter Dienste

Daniel Pfanner

Vorsitzender der Geschäftsleitung

Thomas Kipfer

Leiter Finanzierungen

## Organisation

Kompetenz regional verankert



Der Verwaltungsrat  
der Bank EEK.

Von links:

Markus Scheidegger  
Mitglied Verwaltungsrat

Martin Moser  
Mitglied Verwaltungsrat

Vincent Studer  
Vizepräsident Verwaltungsrat

Christine Büchler-Rätz  
Mitglied Verwaltungsrat

Manuel Ruchti  
Präsident Verwaltungsrat

Pierre-Alain Rom  
Sekretär Verwaltungsrat





Thomas Büchi  
Mitglied Verwaltungsrat

Hansjürg Schwander  
Mitglied Verwaltungsrat

## Organisation

### Von Bienen und Stärken

Vieles hat sich seit der Gründung verändert, doch ein Element begleitet die Bank EEK seit Beginn: die Biene.

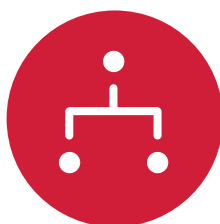
So zierte ein Bienenkorb das allererste Logo der Bank EEK. Aufmerksame Besucherinnen und Besucher entdecken das historische Symbol übrigens an unserem Sitz in Bern auch heute noch. Stolz und in Eisen gegossen prangt der goldene Bienenkorb über unserem Haupteingang an der Amthausgasse.

Heute begleitet uns die Biene bei unserem Werbeauftritt. Denn sie symbolisiert eine Vielzahl an Tugenden und Prinzipien, die wir uns zum Ziel gesetzt haben: Bienen zeigen uns, dass wir bemerkenswerte Leistungen erbringen können, wenn wir gemeinsam auf ein Ziel hinarbeiten. Sie stehen für Fleiss, Ordnung, Intelligenz und Sparsamkeit. Deshalb passt die Biene als Symbol bestens zur Bank EEK. Wir handeln seriös, umsichtig und engagiert, wir vernetzen und organisieren und wir setzen uns unermüdlich für die Ziele unserer Kundinnen und Kunden ein – alles Stärken, bei denen wir uns die Bienen zum Vorbild nehmen.



Über drei Jahrzehnte vor dem Bau des Bundeshauses wurde 1821 die heutige Bank EEK als «Einwohner-Ersparniskasse für den Amtsbezirk Bern» gegründet. Sie gehört damit zu den zehn ältesten Banken der Schweiz.

## EEK Gruppe



### Genossenschaft EEK Beteiligungen

#### Die EEK Gruppe

Die Genossenschaft EEK Beteiligungen ist als Holdinggesellschaft die Alleinaktionärin der Tochtergesellschaften Bank EEK AG und EEK Immobilien AG.



**Bank EEK AG**  
Aktienkapital CHF 17 Mio.

#### Bank EEK AG

Die Bank EEK betreibt das Bankgeschäft und ist das wichtigste Unternehmen der EEK Gruppe. Die von der Bank EEK erzielten Gewinne dienen hauptsächlich der Stärkung der Eigenmittel und damit der Stabilität der Bank. Bei der Bank EEK hat Sicherheit stets Vorrang vor Wachstum und Grösse – eine Geschäftspolitik, welche die Bank EEK zu einer der sichersten Banken der Schweiz macht.

**EEK Immobilien AG**  
Aktienkapital CHF 1 Mio.

#### EEK Immobilien AG

Die EEK Immobilien AG investiert gezielt und umsichtig in Renditeliegenschaften. Das Portefeuille umfasst verschiedene Wohnliegenschaften und gemischtwirtschaftlich genutzte Immobilien. Diese befinden sich in der Stadt Bern sowie in den umliegenden Gemeinden. Die EEK Immobilien AG betreibt eine aktive, vorsichtige Geschäftspolitik.





# Auf den Stärken aufbauen

Drei Persönlichkeiten mit je ihren Stärken: Simon, Svenja und Danissa. Wir haben sie befragt und sie haben uns erzählt: Was sie bewegt, wie sie ihre Stärken einsetzen und was sie am Finanzwesen fasziniert.

Ob als Lernende oder Assistent – Danissa Ahmed, Svenja Arn und Simon Rosenberger haben ihre berufliche Karriere bei der Bank EEK unterschiedlich gestartet. Inzwischen haben sich ihre Rollen verändert und sie sind Teil des Managements der Bank EEK. Im Gespräch erzählen sie uns von ihrer Faszination für das Finanzwesen und sie berichten über ihre ursprünglichen Berufswünsche sowie über ihre Stärken und diejenigen, die sie gerne hätten.

### Simon, Svenja und Danissa, was fasziniert euch am Finanzwesen?

**Simon:** Ob komplexe M&A-Transaktionen, dem Kollegen das Mittagessen «twinten» oder mit Bargeld am Marktstand bezahlen: Das Finanzwesen ist in unserem Alltag omnipräsent, teils ganz direkt, teils aber auch nur im Hintergrund. Das finde ich extrem spannend. Ausserdem fasziniert mich die Innovationskraft und Dynamik, welche die Branche hat. Kein Jahr gleicht dem anderen, und es gibt immer wieder neue Herausforderungen.

**Svenja:** Da schliesse ich mich an: Die Dynamik ist in der Tat sehr faszinierend. Alle globalen Ereignisse haben eine direkte oder indirekte Auswirkung auf die Branche. Sie ist somit alles andere als statisch, was unseren Alltag abwechslungsreich und spannend macht.

**Danissa:** Mich fasziniert zusätzlich noch etwas anderes, nämlich die Verbindung zwischen Menschen und deren langfristigen finanziellen Zielen. Es gilt stets, die finanziellen Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden im Blick zu behalten, also zum Beispiel deren Anlagehorizont oder Sparziel. Dies ist immer wieder aufs Neue spannend und herausfordernd.

### Stichwort Stärken: Wo seht ihr eure Stärken und wie könnt ihr diese in eurem beruflichen Alltag einbringen?

**Danissa:** Ich bin eine offene, empathische Person mit grossem Interesse an Menschen. Als junge Führungskraft und Mami habe ich ausserdem gelernt, Prioritäten zu setzen und meine Energie effizient einzusetzen. Ich weiss, wie wichtig Organisation und Flexibilität sind – das hilft mir im Alltag, einen kühlen Kopf zu bewahren, sei es privat oder beruflich.

**Svenja:** Zu meinen Stärken zählt sicherlich eine rasche Auffassungsgabe, die mir im Alltag hilft, komplexe Situationen zu erkennen und den Gesamtüberblick zu behalten. Dies ist gerade in unserem Job, in dem sich viel schnell ändert, sehr wertvoll.

**Simon:** Meine grösste Stärke sehe ich in meiner sehr analytischen Denkweise, ich kann komplexe Vorgänge gut herunterbrechen, strukturiert analysieren und pragmatische Lösungsansätze finden. Eine offene und direkte Kommunikation zähle ich ebenfalls zu meinen Stärken. Und nicht zuletzt hilft mir meine IT-Affinität, beim einen oder anderen Projekt die technische Seite besser zu berücksichtigen.

### Ihr habt alle eine Führungsfunktion inne, was ist euch als vorgesetzte Person wichtig?

**Danissa:** Kommunikation sehe ich als wesentlichen Punkt: Eine klare und verständliche Kommunikation ist aus meiner Sicht zentral. Und ich lege grossen Wert auf Transparenz. So schaffen wir im Team die Voraussetzungen, dass sich alle frei äussern und ihre Meinung preisgeben.

**Svenja:** Das Thema Kommunikation ist für mich ebenfalls ganz zentral: Ich achte stets darauf, dass der Informationsfluss stimmt, wobei es aus meiner Sicht nicht nur auf den Inhalt ankommt, sondern auch auf die Art und Weise, wie die Information zu den Mitarbeitenden gelangt. Mein Ziel ist es, dass die Mitarbeitenden gut und stufengerecht informiert sind.

**Simon:** Stimmt, eine offene Kommunikation ist zentral, aber auch herausfordernd. Zu viele oder die falschen Informationen können Ängste schüren, entsprechend erachte ich eine adressaten- und stufengerechte Kommunikation als enorm wichtig. Gleichzeitig steht für mich als Vorgesetzter der offene Austausch im Vordergrund, denn er bringt uns weiter. Ich sehe es als meine Aufgabe, ein Vertrauensverhältnis innerhalb des Teams zu schaffen, sodass man den Mut hat, auch mal zu kritisieren.



Svenja Arn

Funktion: Teamleiterin  
Stammdaten &  
Sorgfaltspflichten

Das Team Stammdaten &  
Sorgfaltspflichten bildet eine  
Querschnittsfunktion mit  
zahlreichen Berührungspunkten  
mit anderen Abteilungen und  
Mitarbeitenden inklusive  
Frontsupport.

Aus- und Weiterbildung:  
Bankkauffrau EFZ Bank EEK  
mit Berufsmaturität

Bachelor of Science in Business  
Psychology (Major Markt- und  
Konsumentenpsychologie)

Welche anderen Stärken hättet ihr gerne?

**Svenja:** Insbesondere bei IT-Problemen verliere ich relativ schnell die Geduld, gerne hätte ich in diesen Situationen eine grosse Portion «Engelsgeduld».

**Simon:** Eine Stärke, die ich ausbauen möchte, ist, dass ich vor allem in stressigen Momenten kreativer und innovativer an die Dinge herangehe. Gerade in unvorhersehbaren Momenten drückt jeweils der Jurist in mir durch, der stets mit einer ordentlichen Auslegeordnung beginnen möchte.

**Danissa:** Na, da gibt es so einige. (lacht) Nein, im Ernst: Ich würde gerne meine Präsentationsskills ausbauen. Ich bin stark im konzeptionellen, schriftlichen Teil, im Bereich mündlicher Präsentation habe ich aus meiner Sicht noch Steigerungspotenzial.

Wo seht ihr die Stärken der Bank EEK?  
Was schätzt ihr an der Bank EEK  
als Arbeitgeberin?

**Svenja:** Die Bank EEK hat eine Vielzahl an unterschiedlichen Stärken. Eine der grössten Stärken ist aus meiner Sicht ganz klar die lokale Verankerung: Wir kennen unseren Markt und wir kennen unsere Kundinnen und Kunden persönlich – und sie kennen uns. Unserem Slogan «Meine ganz persönliche Bank» können wir so trotz der zunehmenden Digitalisierung gerecht werden.

**Danissa:** Das sehe ich sehr ähnlich: Der Bank EEK gelingt der Spagat zwischen Tradition und Innovation sehr gut. Wir pflegen die persönlichen Beziehungen sowie die Nähe zu unseren Kundinnen und Kunden, zugleich setzen wir auf Innovation und entwickeln uns im Bereich Digitalisierung stets weiter.

**Simon:** Für mich gleicht die Bank EEK einer Perle unter den Banken: Wir sind vergleichsweise eine kleine Bank, wissen aber mit unseren Stärken zu glänzen. Unsere Kundennähe sehe ich dabei als grosse Stärke. Zusammengefasst an einem Standort bieten wir alles aus einer Hand und sind nah an unseren Kundinnen und Kunden. Hinzu kommt das Thema Sicherheit: Wir machen keine Experimente, und wir wissen, was wir können. Gerade weil wir keine Experimente wagen, sind wir für unsere Kundinnen und Kunden ein sicherer und verlässlicher Partner.

**Danissa:** Die überschaubare Grösse der Bank bietet im Übrigen noch einen weiteren Vorteil. Egal, ob Kundinnen und Kunden oder Mitarbeitende: Man merkt, dass man bei der Bank EEK nicht einfach eine Nummer ist.

**Svenja:** Stimmt, dies ist auch ein grosser Vorteil aus Arbeitnehmersicht: Wir haben ein sehr familiäres Arbeitsumfeld, da wir uns alle gut kennen. Dies erachte ich als grosses Plus.

**Simon:** Und beim Thema Stärken gibt es noch etwas, was ich als Mitarbeiter bei der Bank EEK sehr schätze: Man baut bei der EEK auf die Stärken der Mitarbeitenden und schaut, wo diese am besten zur Geltung kommen beziehungsweise eingesetzt werden können.

Waren dies die Gründe, warum ihr euch bei der EEK beworben habt?

**Simon:** Nicht wirklich, nein, ich bin ein absoluter Quereinsteiger. Während meines Jurastudiums habe ich nebenbei in einer Anwaltskanzlei gearbeitet. Mein Alltag dort war geprägt vom Hinterherrennen von Fristen. Dies war nichts für mich, worauf ich mich entschieden habe, einen neuen Nebenjob zu suchen. Über meine Schwester, die damals ebenfalls bei der Bank EEK tätig war, habe ich von der freien Stelle bei der Bank EEK im Bereich IT erfahren und habe mich spontan beworben.

**Svenja:** Ich habe meine Ausbildung bei der Bank EEK absolviert. Für mich stand dabei mehr die Branche im Vordergrund, weniger das Thema, dass die EEK eine kleine Bank ist. Als Lernende habe ich aber schnell die Vorteile einer kleinen Bank gespürt.

**Danissa:** Wie Svenja bin ich ebenfalls als Lernende bei der Bank EEK eingestiegen. Die eigene Erfahrung, aber auch der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus Grossbanken haben mir gezeigt, dass ich bei einer kleineren Bank am richtigen Ort bin. Damals wie auch heute schätze ich im Übrigen das abteilungsübergreifende Arbeiten, das bei der Bank EEK gepflegt wird.



**Simon Rosenberger**

**Funktion: Leiter Fachzentrum**

**Das Fachzentrum befindet sich an der Schnittstelle zwischen IT, Compliance und Kundenfront. Es umfasst drei Teams: E-Service & Zahlungsverkehr, Stammdaten & Sorgfaltspflichten, Betrieb & Umsystem.**

**Aus- und Weiterbildung: Master of Law, Universität Bern**

**MAS in Banking, Universität Bern**



Ihr arbeitet alle bereits seit mehreren Jahren bei der Bank EEK – was hat sich seit eurem Start verändert? Für die Bank, in eurem Fachbereich und für euch persönlich?

**Svenja:** Es ist interessant, auf diese Zeitspanne zurückzublicken. Vom Start als Lernende, als ich noch kaum einen detaillierten Plan hatte – bis heute, wo ich eine Führungsfunktion inne habe. Die Bank EEK hat mich in dieser Zeit stets gefördert und gefordert, sei es mit Aus- und Weiterbildungen wie auch on the Job.

**Simon:** Ja, ein Blick zurück ist in der Tat sehr spannend. Vor zehn Jahren in der IT gestartet, stehe ich heute beruflich und privat an einem ganz anderen Punkt. Bei dieser Gelegenheit wird einem bewusst, dass man vieles, was man erreicht und erhalten hat, als normal und selbstverständlich anschaut. Und doch ist es beispielsweise nicht selbstverständlich, dass die Arbeitgeberin es ermöglicht, eine Weiterbildung zu absolvieren, und diese zeitlich sowie finanziell unterstützt.

**Danissa:** Auch ich blicke gerne zurück auf eine Zeit, in der sich privat und beruflich bei mir viel bewegt hat. Die Bank EEK war als Arbeitgeberin jederzeit an meiner Seite, hat mich auf diesem Weg unterstützt und mir die berufliche sowie private Weiterentwicklung ermöglicht. Das erachte ich als sehr wertvoll.

Und welche Veränderungen habt ihr im Bereich Finanzwesen erlebt?

**Danissa:** Insbesondere die Digitalisierung hat die Bankwelt enorm geprägt. Sie hat viele Arbeitsabläufe effizienter gemacht, aber auch komplexer.

**Simon:** Stichwort komplexer: Da gehören die regulatorischen Vorgaben mit dazu. Wenn ich auf meine zehn Jahre bei der Bank EEK zurückblicke, ist es beeindruckend, wie stark die regulatorischen Anforderungen an Banken in dieser Zeit zugenommen haben.

**Svenja:** Dies kann ich nur bestätigen. Ich habe nach Abschluss der Lehre als Kundenberaterin gearbeitet. Schon nur der Vergleich von damals zu heute ist enorm: Wir bewegen uns in einem stark regulierten Umfeld und wir brauchen immer mehr und immer detailliertere Angaben unserer Kundinnen und Kunden.



**Danissa Ahmed**

**Funktion: Leiterin Basisberatung**

**Das Team Basisberatung unterstützt Kundinnen und Kunden im Bereich der Basisdienstleistungen. Dazu gehören Kontoeröffnungen, Zahlungsmittel oder auch das Thema Vorsorge.**

**Aus- und Weiterbildung: Kauffrau EFZ Bank EEK mit Berufsmaturität**

**Bachelor of Science in Business Psychology (Major Arbeits- und Organisationspsychologie)**



**Simon:** Da wünscht man sich sogar als Jurist etwas weniger Formalismus und etwas mehr Pragmatismus. (lacht) Ich denke aber, es gilt die Regulatorien als Chance zu sehen. Wir haben die Möglichkeit, unsere Kundinnen und Kunden noch besser kennenzulernen. Wir können die Rahmenbedingungen nicht ändern, aber wir können die Chancen daraus nutzen.

Wolltet ihr schon immer ins Finanzwesen einsteigen? Falls nicht, wie war der Weg dahin?

**Danissa:** Für mich stand das Finanzwesen nicht von Anfang an fest, als Kind hatte ich einen ganz anderen Berufswunsch. Als der Zeitpunkt für den Lehrstellenentscheid kam, ging ich als Bankkauffrau und Hotelfachfrau schnuppern – beides Branchen, in denen Gastfreundschaft wichtig ist. Die Bankkauffrau hat mich schliesslich überzeugt.

**Svenja:** Auch für mich war nicht von Anfang an klar, dass ich ins Finanzwesen einsteigen möchte, ursprünglich wollte ich Rega-Ärztin werden. Doch irgendwann wurde mir klar, dass der lange Weg über Schule und Studium nichts für mich wäre. Deshalb entschied ich mich, eine Berufslehre mit Maturität in Betracht zu ziehen. Ich habe dann genau eine einzige Bewerbung geschrieben – diejenige bei der Bank EEK – und bin bis heute glücklich, dass es geklappt hat.

**Simon:** Ich hatte ebenfalls einen anderen Berufswunsch. Seit dem Kindergarten wollte ich Anwalt werden. Erst durch meinen Nebenjob bei der Bank EEK bin ich in der Finanzbranche gelandet, und es hat mich definitiv gepackt.

Was würdet ihr einer Person raten, die neu im Bereich Finanzwesen Fuss fassen oder in diesen Bereich einsteigen möchte?

**Simon:** Ich würde sogar noch einen Schritt weitergehen: Ich würde einer Person, die sich noch nicht entschieden hat, in die Finanzbranche einzusteigen, raten, genau dort einzusteigen. Denn eine Bank ist viel mehr als «nur» Hypotheken oder Anlagen. Dies geht oftmals vergessen. Banken haben hochspannende Arbeitsfelder, sei es im Bereich Digitalisierung, Marketing oder Compliance.

**Svenja:** Man muss auch nicht zwingend Zahlen lieben. (lacht) Es ist ein abwechslungsreiches und innovatives Umfeld, das weit über Zahlen hinausgeht. Man hat stets das Gefühl, Bank ist nur gleich Geld und Zahlen. Das stimmt sicher für viele Positionen, aber nicht für jede Aufgabe innerhalb der Bank.

**Danissa:** Stimmt, der Bereich Anlagen und Hypotheken macht im Alltag einer Kundenberaterin oder eines Kundenberaters den kleineren Teil aus. Und: Wer gerne Menschen hat, ist bei uns – insbesondere in der Kundenberatung – sicher an der richtigen Stelle.

Wo findet ihr euren Ausgleich zu euren intensiven Arbeitstagen?

**Danissa:** Ich finde meinen Ausgleich bei meiner Familie, meinem Mann und unserem kleinen Sohn. Ich bin zudem sehr gerne in der Natur, beim Joggen kann ich neue Energie tanken.

**Simon:** Unsere zweijährige Tochter bringt sehr viel Freude in unseren Familienalltag. Bei gemeinsamen Spaziergängen in der Natur mit meiner Frau, unserer Tochter und unserem Hund Basti kann ich neue Energie tanken und bekomme den Kopf frei. Sportlich bin ich oft auf dem Tennis- oder Golfplatz anzutreffen.

**Svenja:** Ich finde den Ausgleich zu Hause bei einem gemütlichen Abend mit meinem Partner. Ich bin aber auch sehr gerne unterwegs mit Freunden und der Familie – oft habe ich ein volles Programm. Sport betreibe ich am liebsten im Gruppenfitness oder beim Joggen, ausserdem bin ich gerne draussen in der Natur mit unserem Hund unterwegs.



# Es ist ein grosses Privileg

Es riecht verlockend aus der Brotvitrine an diesem Montagmorgen im Reinhard-Café im Bernapark – oder vielmehr «es schmeckt amäkelig»<sup>1</sup>. Das Berner Traditionsunternehmen setzt in seiner Werbung nämlich auf Berndeutsch. Mit Erfolg, wie Alexander Reinhard, Geschäftsleiter, erzählt. Er führt das Familienunternehmen in der vierten Generation. Wir haben mit ihm über das Brot auf der einsamen Insel, Handwerk und Stärken gesprochen.

Ein Roggenbrot – das ist das Brot der Wahl, das Alexander Reinhard auf die berühmte einsame Insel mitnimmt. Rational, emotional, aber auch geschmacklich ist die Wahl klar: «Roggenbrot ist lange haltbar und symbolisiert für mich meine Verbindung zu den Bergen und den Bergtälern der Schweiz.» Weizen könne ab einer gewissen Höhe nicht mehr angebaut werden, Roggen jedoch schon, so Alexander Reinhard. «Es ist eine robuste Getreidesorte, die auch noch in grosser Höhe gedeiht und geschmacklich extrem vielschichtig ist.»

Alexander Reinhard's Faszination für das Bäckerhandwerk ist überall und in allem, was er sagt, zu spüren. Er führt das Familienunternehmen Reinhard Bäckerei in vierter Generation – und damit durch herausfordernde Zeiten. «Die Herausforderungen, die uns erwarten, sind vielfältig.» Es gelte, den Produkten wie auch dem gesamten Einkaufserlebnis eine Sinnhaftigkeit zu verleihen und die Kundinnen und Kunden zu überzeugen: Obwohl es etwas mehr kostet, kaufe ich beim Reinhard ein.



### Die «Ankerprodukte»

Trotzdem oder vielleicht auch gerade deswegen erachtet es Alexander Reinhard als grosses Privileg, das zu tun, was er tut. «Wir dürfen den Menschen etwas Gutes tun und ihnen jeden Tag aufs Neue eine Freude bereiten.» Einen Berliner oder ein Quarkini braucht es streng genommen nicht, um zu überleben. Falls es darum gehe, müsste das Sortiment ausschliesslich aus Vollkornbrot bestehen. Eine Kaffeepause mit einem feinen Znüni kann jedoch für eine kurze Auszeit aus dem Alltag sorgen – und zugleich auch Halt geben. Halt geben im Sinne von «alles ist anders geworden, aber einige unserer Backwaren bleiben gleich». Für Alexander Reinhard sind dies sogenannte «Ankerprodukte», die seit Langem im Sortiment sind und für Kontinuität sorgen, auch wenn sich ringsum vieles ändert. «Dies bedeutet für viele Menschen zwar nur eine kleine, aber dennoch eine Sicherheit im Alltag.» Für viele Kundinnen und Kunden sind einige Reinhard-Produkte ausserdem mit positiven und schönen Erinnerungen verbunden. Indem sie diese Produkte kaufen, wecken sie ihre Erinnerungen und lassen lieb gewonnene Traditionen weiterleben.

Als Illustration erzählt Alexander Reinhard eine kurze Geschichte, die für ihn genau dies zum Ausdruck bringt: So habe er eines Morgens in der Filiale in der Marktgasse einen Grossvater mit seinem Enkel beim Znüni-Einkauf getroffen. Der Enkel sei von der grossen Auswahl in der Vitrine überfordert gewesen. Der Grossvater hatte einen Vorschlag: «Lass uns ein Carac nehmen – auch ich durfte jeweils mit meinem Grossvater bei Reinhard ein Znüni aussuchen, und wir haben uns jeweils für ein Carac entschieden.»



## Stärkeorientierter Ansatz

Auch wenn einige Produkte seit Jahren fast gleich geblieben sind, soll sich das Sortiment der Reinhard AG weiterentwickeln. «Als Unternehmen haben wir den Anspruch, dass gewisse Dinge zwar institutionalisiert sind, zugleich soll aber auch stets Neues entstehen.» Diese Mischung sieht Alexander Reinhard als eine der Stärken der Bäckerei Reinhard. Da die Produkte ausschliesslich handwerklich produziert sind, lassen sich Anpassungen in der Rezeptur schnell umsetzen oder neue Produkte unkompliziert austesten.

Gefragt nach weiteren Stärken der Bäckerei Reinhard, nennt Alexander Reinhard die lokale Verankerung: «Wir beziehen unsere Produkte von lokalen Lieferanten, wir haben ausschliesslich Filialen in und rund um Bern, und wir setzen auf die Zusammenarbeit mit lokalen Institutionen, wie zum Beispiel YB oder Grand Prix – und nicht zuletzt mit der Bank EEK.»



Aus Sicht von Reinhard liegt eine weitere Stärke in der Struktur des Unternehmens: «Wir sind ein Familienunternehmen, einerseits im klassischen Sinne, als dass das Unternehmen vor über 100 Jahren von meinem Urgrossvater gegründet wurde.» Andererseits wird der Begriff Familienunternehmen weiter gefasst: «Wir kennen alle 180 Mitarbeitenden», im Unternehmen werde bewusst ein familiärer Umgang gepflegt, so Reinhard. Um dies intern zu verankern und zu leben, hat das Unternehmen ein Programm ins Leben gerufen. «Mir luege zunenang»<sup>2</sup> versteht sich als Leitfaden für den Umgang untereinander, aber auch für Führungsfragen. Wo immer möglich verfolgen Alexander Reinhard und sein Führungsteam einen stärkeorientierten Ansatz. «Schwächen haben wir alle und ganz unterschiedliche, mich interessieren die Stärken unserer Mitarbeitenden und wie wir diese einsetzen können.» Meist werden so die Schwächen der einen durch die Stärken der anderen kompensiert.

## Geschichten erzählen

Alexander Reinhard hat sich gemeinsam mit seinem Team zum Ziel gesetzt, dass die Stärken des Unternehmens jeden Tag beim Einkaufen oder bei der Kaffepause spürbar sind. Und sogar mehr als spürbar: «Wir möchten sie erzählen.» Und da die Bäckerei Reinhard oft nicht den klassischen Weg geht, erzählt sie ihre Geschichten ganz im Sinne der lokalen Verankerung auf Berndeutsch – und stets mit einem Augenzwinkern. Sie erzählt ihre Geschichten auch nicht irgendwo, sondern auf den Verpackungen, denn dort sind die Botschaften gemäss Alexander Reinhard am richtigen Ort. «Verpackungen sind das ideale Transportmittel, um unsere Geschichten zu erzählen.» Die Geschichte, die aktuell auf den Verpackungen erzählt wird: «Mir häbe Sorg»<sup>3</sup>, das Nachhaltigkeitsprogramm der Reinhard AG. Wer also aktuell seinen lieb gewonnenen Berliner beim Reinhard kauft, erfährt, dass dieser eben «nid über hundert Höger häregcharlet»<sup>4</sup> wurde.

<sup>1</sup> Es riecht verführerisch.

<sup>2</sup> Wir achten aufeinander.

<sup>3</sup> Wir tragen Sorge.

<sup>4</sup> Nicht über 100 Hügel transportiert.

**Meine ganz persönliche Bank**

Bank EEK AG, Amthausgasse 14 / Marktgasse 19, Postfach, 3001 Bern  
031 310 52 52, [info@EEK.ch](mailto:info@EEK.ch), [www.EEK.ch](http://www.EEK.ch)

