

SZENENWECHSEL

30 Momentaufnahmen aus 150 Jahren Bank SLM

**JUBILÄUMS-
AUSSTELLUNG**
im Schloss Münsingen
1.4. - 29.11.2020

BANKSLM **150**
JAHRE
FÜR UNSERE REGION

SZENENWECHSEL

30 Momentaufnahmen aus 150 Jahren Bank SLM

150 Jahre 11

Liebesbrief 13

Franziska Burkhalter | Notarin 14

Kurt Feuz | Trainerlegende FC Münsingen 18

Hansueli Bartlome, Bernhard Strahm, 22
Walter Neuenschwander, Daniel Annaheim
ehemalige VR-Präsidenten

Beatrice Trachsel | Eventmanagerin 30

Digi-Sigi Kormann | lokaler Gewerbler 34

Claudia Tanner | Leiterin Bank SLM Geschäftsstelle Wichtrach 38

Hans Abplanalp | ehemaliger Schulleiter 42
Schulhaus Rebacker, Münsingen

Samuel Kobel | Präsident Aaretaler Volksbühne 46

Lina Mohmand | Bank SLM Kundenberaterin 50

Patrick Daepf | Inhaber Gartenpflanzen Daepf 54

58	Silvia Dällenbach Erste Verwaltungsrätin Bank SLM
62	Markus und Daniel Sterchi Zwillinge aus Münsingen
68	Anina Soltermann Köchin und Bankfachfrau
72	Beat Moser Gemeindepräsident Münsingen
74	Seline und Eva Hess Petfriends Münsingen
78	Elisabeth Lanz ehemalige Sekretärin reformierte Kirchgemeinde Münsingen
82	Reto Kaser Unternehmer und Präsident Gewerbeverein Aaretal
88	Walter Bruderer Appenzeller Bäcker aus Wichtrach
92	Thomas und Christian Rychen ehemaliger Lernender Bank SLM, Verwaltungsratspräsident Bank SLM
98	Zahlen und Fakten
118	Ruth Lehmann Zeitungsverträgerin

6. Schulklasse Schulhaus Schlossmatt Münsingen	122
Monika Schild-Abegglen Präsidentin Frauenverein Münsingen	130
Daniela Gloor Sanitärmeisterin und Unternehmerin	134
Renate Hofmann ehemalige Bank SLM Mitarbeiterin, Bäuerin	138
Maja Neuenschwander Marathonläuferin	142
Martin Büttiker Wirt, Restaurant Löwen Wichtrach	146
Herbert Riem Weinproduzent Kiesen	150
Steve Koella Chefbadmeister Schwimmbad Konolfingen	154
Katharina und Urs Baumann Unternehmer/-in und Politiker/-in	158
Hans Walther, Beat Hiltbrunner, Daniel Sterchi (ehemalige) Bankleiter	162
Unser Dank	169

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die 150-jährige Geschichte einer Bank aufzuarbeiten. Die Bank SLM tut es anhand von Menschen, die die Institution während langer Zeit repräsentierten und es bis heute tun. Verbündete, Kundinnen und Kunden, ehemalige und aktuelle Mitarbeitende und Verwaltungsräte – Personen, die etwas zu erzählen haben von ihren Erfahrungen und Geschichten, die sie im Zusammenhang mit der Bank SLM erlebten. Von der ehemaligen Lernenden über den lokalen Gewerbetreibenden bis zum heutigen Verwaltungsratspräsidenten. Neben den Menschen und ihren Episoden wird die Geschichte der Bank in einem Innenteil mit Zahlen und Fakten präsentiert.

Fotograf Reto Andreoli und Autor Denis Jeitziner besuchten und interviewten die Protagonisten von «Szenenwechsel» während gut einem Jahr und machten sich ein Bild von ihnen. Alle Porträtierten haben auf irgendeine Art und Weise eine Verbindung zur Bank SLM.

Impressum

© Bank SLM AG, Münsingen

Text: Denis Jeitziner, amber-komm.ch, Bern

Fotografie: Reto Andreoli, retoandreoli.ch, Bern

Gestaltung: Patricia Mengis, pomona.ch, Visp

Druck: Vögeli AG, voegeli.ch, Langnau i.E.

«Szenenwechsel» wurde nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip gedruckt – das heisst, dass ausschliesslich Substanzen verwendet werden, die sicher in den biologischen Kreislauf zurückgeführt werden können.

Oder mit anderen Worten: Für Mensch und Natur unbedenklich.

LIEBESBRIEF



Liebe Bank SLM

Vor 47 Jahren wurde mir ein Bütchli der Bank SLM in die Wiege gelegt. Ich habe es bis heute aufbewahrt.

Für mich war dieses Geschenk der Beginn einer lebenslangen Beziehung mit dir. Ich habe mich nämlich von altem Anfang an wohlfühlt in deinen Händen.

Du hast mich über Jahrzehnte hinweg getragen und begleitet. Du hast mich aufgefangen und gestützt.

Für mich ist klar: Ich werde dich niemals wieder loslassen - du bist mein Ein und Alles.

Auf dich ist Verlass wie auf niemanden sonst. Bei dir bin ich gut aufgehoben. Du bist rund um die Uhr für mich da. Du gibst mir alles, was ich brauche.

Danke für alles,

ein treuer und zufriedener Bank SLM Kunde

DREHEN, FEILEN UND SCHWEISSEN

FRANZISKA BURKHALTER
Notarin

Meine Jugend

«Ich bin in Muri aufgewachsen. Mein Vater war Libanese. Meine Mutter arbeitete als Lehrerin in Münsingen und war dort bei allen bekannt. Und ich exponiert. Nach der obligatorischen Schule war ich am Gymnasium Kirchenfeld und absolvierte die eidgenössische Matur in Mathematik und Naturwissenschaften. Gemäss Rektor gehörte ich jetzt zur Elite der Elite. Ich tat es nur meinen Eltern zuliebe. Dabei wollte ich viel lieber an Maschinen herumtüfteln und dreckige Finger bekommen. Ich war 17 und wünschte mir vor allem eins: fort von zuhause.»

Meine Lehre

«1982 zog ich aus. Aufs Land, nach Bowil. Ich wollte unbedingt Landmaschinen-Mechanikerin lernen. Leider bekam ich keine Chance dazu. Da versuchte ich es mit Bewerbungen als Automobil-Mechanikerin. Ebenfalls ohne Erfolg. Doch dann entdeckte ich im Anzeiger ein Stelleninserat des Autohauses Bowil. Gesucht: Automechaniker-Lehrling. Ich bewarb mich und erhielt eine Absage. Schliesslich war ich eine Frau. Und erst noch eine mit Matur. Doch ich blieb hartnäckig. Die grösste Hürde war die Toilette – es gab nur eine für Männer. Ein Umbau wäre nötig gewesen. Da ich nur 150 Meter entfernt wohnte, schlug ich vor, ich würde jeweils zuhause mein Geschäft erledigen. Da endlich schlug der Lehrmeister ein.»





Mein Schulerlebnis

«Die Lehre schaffte ich in drei Jahren, obwohl sie mich an der Gewerbeschule zuerst nicht aufnehmen wollten. Der Vorsteher der technischen Abteilung wetterte gegen die Primeler, die Frauen im Allgemeinen und gegen die Menschen aus den hintersten Chrächen. Erst als sich die Ausbildner persönlich hinter mich stellten, wurde ich zugelassen. Der Lehrgang damals war irrsinnig spannend – ich entdeckte meine Welt: die Metallbearbeitung inklusive Drehen, Feilen und Schweißen. Die praktische Prüfung schaffte ich mit Bravour, die theoretische nicht ganz so gut ...»

Meine Akademikerlaufbahn

«Nach drei Jahren Berufspraxis wurde ich schwanger. Mit Kind als Automechanikerin zu arbeiten, war leider kein Thema. Ich beschloss zu studieren, weil ich gelesen hatte, dass die Unikrippe Plätze anbietet. Ich entschied mich für Recht. Ausgerechnet ich, die aus meiner Murizeit wusste, dass Anwälte diese Idioten in Anzug mit Aktenkoffer waren. Doch das Studium gefiel mir. Sehr sogar. Ich wurde wieder schwanger und auch mein zweiter Sohn fand einen Platz in der Unikrippe.»

Meine Landung

«Meine erste Praktikumsstelle beim Notar brachte mich nach Münsingen, an den alten Arbeitsort meiner Mutter. Hier hatte sie jahrelang Schule gegeben. Auch für mein drittes Praktikum landete ich wieder in Münsingen. Mein Chef löcherte mich, ich möge doch bitte in seine Kanzlei

einsteigen und seine Nachfolgerin werden. Ich trank mit ihm ein Bier und willigte ein. Nicht zuletzt, weil ich viele Leute kannte – die Gewerblergeneration war bei meiner Mutter zur Schule gegangen und in der Region geblieben. So schloss sich der Kreis.»

Meine Bank

«In der Bank SLM kenne ich alle. Nicht nur die am Schalter, sondern auch die hinter den Kulissen. Mit dem Vater des neuen Bankleiters war ich viele Jahre in der Rechnungsprüfungskommission meiner Wohngemeinde. Seit vielen Jahren vertrete ich als unabhängige Stimmrechtsvertreterin Nichtanwesende an der Generalversammlung der Bank SLM. Dabei werde ich bevollmächtigt, nach deren Weisungen abzustimmen. Ausserdem fungiere ich als Bindeglied, wenn Fragen zum Geschäftsbericht auftauchen. Auch sonst gibt es zahlreiche Verknüpfungen. Ich berate die Bankfachleute in Bezug auf Erbschaften und Kaufverträge. Umgekehrt besuche ich Schulungen der Bank zum Thema Geldwäsche.»

Mein Bowil

«In Bowil fühle ich mich seit meinem Auszug zuhause. Hier habe ich gelernt, geliebt, gelebt. Viele Jahre davon zusammen mit Brutus Luginbühl, in diesem wundervollen Haus mit einem Garten voller Kunst und Inspiration. Seit Jahren lebe ich mit meinen beiden Söhnen im Nachbardorf – in einem kleinen 3-Zimmer-Haus.»

DIE KLASSE VON 1984

KURT FEUZ
Trainerlegende FC Münsingen



Als Kurt Feuz am 1. Juli 1984 als 32-jähriger Jungtrainer die erste Mannschaft des FC Münsingen übernahm, hätte er es sich wahrscheinlich nicht erträumen lassen, dass er dieses Amt 36 Jahre später immer noch ausübt.

1. Schritte

Der Weg von Kurt Feuz war vorprogrammiert. Seine älteren Brüder schlepp-ten ihn in Derendingen auf den Fussballplatz. Dort hat alles angefangen. Die Kleinen gegen die Grossen. Derendingen gegen Bettlach. C-Junioren gegen andere C-Junioren. Dann Solothurn. Und schliesslich Grenchen. Dort spielte er als 22-Jähriger mit seinen zwei älteren Brüdern eine Saison in der dama-ligen Nationalliga B.

Die glorreichen 8

1975 holte ihn der legendäre Willy Sommer nach St. Gallen in die NLA. Zwei Jahre später verlor er mit dem FCSG den Cupfinal gegen YB, bevor ihn der damalige YB-Trainer Timo Konietzka im Sommer 1978 nach Bern holte. Nach sechs Jahren im Wankdorf wechselte der Aussenverteidiger 1984 als Spie-lertrainer zum damaligen 3. Ligisten nach Münsingen. Und dort steht er bis heute an der Seitenlinie. Er ist damit der dienstälteste Fussballtrainer der Schweiz.



Minus 4

Über 200 NLA-Spiele absolvierte Feuz. Um im besten Fussball-Alter von 32 Jahren von einem Tag auf den anderen vom rechten Aussenverteidiger bei YB zum Spielertrainer des damaligen 3. Ligisten FC Münsingen zu wechseln. Vier Ligen tiefer; zusammen mit seinem Ex-YB-Compagnon Jörg Schmidlin stand Feuz als Verteidiger auf dem Spielfeld und coachte sein Team im ersten Jahr eine Liga höher. «Wir setzten uns erst im Entscheidungsspiel gegen den SC Ostermundigen durch – und gewannen mit 8:1 ...»

+ 1 + 1 + 1

Absteigen kennt Kurt Feuz nicht. Mit ihm (und dem FC Münsingen) ist es bisher immer nur aufwärtsgegangen. Von der 2. Liga in die 2. Liga interregional. Von da in die 1. Liga und 2018 in die Promotion League. Auf dem Platz gab es nie einen Grund, getrennte Wege zu gehen. Neben dem Platz erst recht nicht. «Mit allen fünf Präsidenten hatte ich jederzeit korrekte und loyale Ansprechpartner. Der FC Münsingen ist nur so beliebt, weil er stets bodenständig geblieben ist. Der Verein hat einen guten Ruf, weil hier alle normal sind und mit viel Herzblut und Authentizität mitarbeiten.» Inklusive Kurt Feuz.



2 Live-Spiele pro Weekend

Feuz war es schon immer und ist es bis heute geblieben: ein Perfektionist. Er liebt es, eine Stunde vor Trainingsbeginn die Bälle höchstpersönlich aufzupumpen, den Platz zu inspizieren oder am Wochenende jeden Gegner zu beobachten. «Ich habe zum Glück eine Partnerin, die akzeptiert, dass ich mir am Weekend mindestens zwei Fussballspiele live anschau – plus unser eigenes Spiel coache.» Hier holt Feuz laut eigenen Angaben die 5 bis 10 Prozent heraus, die es ausmachen können, um ein Spiel zu gewinnen. Der Vollbluttrainer nimmt dafür auch mal einen «viereckigen Gring» in Kauf, wenn er sich zusätzlich noch Spiele aus der Bundesliga, der Primera División oder der Premier League zu Gemüte führt.

Vor 30 Jahren vs. heute

Feuz ist keiner, der den alten Zeiten nachtrauert. Mit der Mentalität der heutigen Spielergeneration aber hat er manchmal seine liebe Mühe. «Vor 30 Jahren spielte einer noch für ein Paar Schuhe, einen Wurstsalat und ein Bier. Heute regiert auch in den unteren Ligen das Geld.» Dass dies beim FC Münsingen nicht der Fall ist, verdankt der Verein laut Feuz der guten und konsequenten Führung. «Wir haben sehr viele Spieler, die sich hier einfach wohlfühlen und schon 8 oder 9 Jahre dabei sind. Das ist ein gutes Zeichen.»

Mit 68 Jahren ...

... da geht das Leben weiter. Klar wird Kurt Feuz eines Tages kürzertreten, aber es muss ja nicht gleich heute oder morgen sein. Der Erfolg gibt ihm recht. Die Bezeichnung Legende hört er nicht gerne, kann aber gleichzeitig gut damit leben. «Ich schlafe gleich gut, egal ob in der Zeitung steht, dass ich gut oder schlecht gecoacht habe. Eigentlich kann ich ja hier in Münsingen nur noch verlieren. Solange aber die Giele mitmachen und der Verein hinter mir steht, dann ziehe ich das durch. Jetzt erst recht, wo ich pensioniert bin und noch mehr Zeit habe als früher.» Und wenn es mal wider Erwarten schlecht läuft? «Dann kommen einige nicht relevante Kritiker aus allen Senklöchern und ich werde mir einiges anhören müssen. Aber das ist mir egal.»

32.3 km

Distanz findet der Mann aus Derendingen, indem er nicht im Dorf wohnt, wo er Fussballtrainer ist. Kurt Feuz ist schon seit Jahren in Kirchberg zuhause – 32.3 km von seinem FCM entfernt. «Münsingen ist einfach mein zweites Zuhause – das längt.»



Über 30 Jahre Bankfreundschaft

Kurt Feuz und der FCM ist Liebe auf den ersten, den zweiten und den dritten Blick – oder einfach endlose Liebe. Das hat auch mit einem langjährigen Sponsoring-Partner zu tun – der Bank SLM. «Ich hatte bereits vom ersten Tag an Anknüpfungspunkte zur Bank SLM. Heute bin ich zahlreichen Vertretern der Bank SLM dankbar, dass sie den Verein immer in einem gesunden Mass unterstützt haben.»

BSC YB 1898

Mit 40 hatte er Angebote aus der NLB. Dass er trotzdem beim FCM geblieben ist, hat mit zwei Tatsachen zu tun. «Ich hatte immer einen gut bezahlten Job, bei dem ich sehr viele Freiheiten genoss. Und es kam KEIN Angebot vom BSC Young Boys. Wenn YB angeklopft hätte, wäre ich auf den Knien ins Wankdorf gekrochen ...» Dazu ist es – zum Glück für Münsingen und den FCM – nie gekommen. Kurt Feuz kann es locker verschmerzen; weil er im Aaretal schlicht seinen Traumjob gefunden hat.

**«WENN DIE MARGEN
KLEINER WERDEN,
MÜSSEN WIR
KREATIVER WERDEN.»**

**HANSUELI BARTLOME, BERNHARD STRAHM,
WALTER NEUENSCHWANDER, DANIEL ANNAHEIM**
ehemalige VR-Präsidenten

v. l. n. r.: Daniel Annaheim, Hansueli Bartlome,
Bernhard Strahm und Walter Neuenschwander.
Die vier ehemaligen Verwaltungsratspräsidenten
schauen auf ihre Epoche von 1990 bis 2016 zurück –
und wagen gleichzeitig einen Blick in die Zukunft.





**«Wir müssen auch
als Regionalbank
versuchen, noch mehr
Leute zu erreichen.»**

Walter Neuenschwander

Meine Herren, ihr seid mittlerweile alle aus dem Verwaltungsrat der Bank SLM zurückgetreten – was verbindet euch noch miteinander?

Hansueli Bartlome: «Unser Stamm, den wir vor 17 Jahren bei meinem Rücktritt einführten. Heute ist sogar ab und zu die aktuelle Geschäftsleitung dabei.»

Walter Neuenschwander: «Wir sind seit Jahren auch mit sportlichen Aktivitäten gemeinsam unterwegs.»

Bernhard Strahm: «Aus einer Geschäftsbeziehung sind Freundschaften geworden. Mit Walter beispielsweise fahre ich heute regelmässig Rennvelo und manchmal gehen wir auch gemeinsam in die Veloferien.»

Wie sind Sie zur Bank SLM gekommen?

Daniel Annaheim: «Durch meinen Schwiegervater, der war schon seit Jahrzehnten Kunde bei der Bank.»

Hansueli Bartlome: «Durch meine Geburt. Mein Vater war Kassier bei der Bank SLM und stellte ein Sparheft aus. Seither bin ich Kunde.»

Walter Neuenschwander: «Ich war vorher bei einer Konkurrenzbank Kunde. Eines Tages wurde ich von der Bank SLM angefragt, ob ich ein Verwaltungsratsmandat annehmen würde.»

Was macht die Bank SLM besonders?

Hansueli Bartlome: «Die persönliche Beziehung und das gegenseitige Vertrauen. Bei der SLM muss jemand nicht zwingend ein grosses Vermögen haben und wird trotzdem genau gleich geschätzt wie ein Grosskunde. Das war zu den Zeiten meines Vaters so – und das ist bis heute so geblieben.»

Walter Neuenschwander: «Für mich ist es die Überschaubarkeit und Übersichtlichkeit – und natürlich die persönliche Betreuung.»

Daniel Annaheim: «Um es mit einem Satz zu formulieren: Dass sie in der Region am dichten Geschäftsstellennetz festgehalten hat und dadurch den hohen Marktanteil aufrechterhalten konnte.»

Bernhard Strahm: «Seit Generationen setzt man bei der SLM auf eine ortsansässige Führung, die sich mit den lokalen Gegebenheiten auskennt. Das ergibt eine Bindung, die bei einer Grossbank nicht möglich ist.»



Was hat sich im Lauf der Zeit am meisten verändert?

Hansueli Bartlome: «Die Regulierungsdichte: Was heute zusätzlich unternommen werden muss, ist enorm. Jährlich wird es komplexer, aufwändiger und anspruchsvoller.»

Bernhard Strahm: «Seit der Einführung des neuen Aktienrechts wurden die Vorgaben der Aufsichtsbehörden immer anspruchsvoller. Ich finde es unsinnig, wenn bei einem Revisionsbericht die gleichen Fakten zwei- bis dreimal wiederholt werden.»

Daniel Annaheim: «Die Digitalisierung ermöglicht zunehmend, die Bankprozesse recht anonym abzuwickeln. Das entbindet die Bank aber nicht von der Herausforderung, die persönlichen Kontakte zu suchen und zu pflegen.»

Welche Bedeutung hat die Bank für ihre Region?

Walter Neuenschwander: «Wichtig ist, dass die Bank stark ist und die Region mit guten Dienstleistungen versorgt. Sie bildet die regionale Wirtschaft ab, soll sich aber auch im kulturellen und sportlichen Bereich engagieren.»

Daniel Annaheim: «Interessant ist doch, dass sich Münsingen praktisch zu einer eigenen Stadt entwickelt hat, und nicht mehr a priori nach Thun oder Bern schiebt. Man kauft lokal, bewegt sich lokal und ist hier verankert. Das Wachstum von Münsingen ist uns zugutegekommen.»

Bernhard Strahm: «Wichtig ist, dass wir in der ganzen Region vertreten sind. Für die Wichtracher ist es beispielsweise äusserst wichtig, dass wir dort vor Ort vertreten sind. Und der Verwaltungsrat muss aus der Region stammen – diese bewährte Tradition hat sich bisher ausbezahlt.»

Wie kann sich die Bank SLM von den restlichen Bewerbern unterscheiden?

Hansueli Bartlome: «Ganz einfach: Mit kurzen Entscheidungswegen und regionalen Kenntnissen.»

Daniel Annaheim: «Auch wenn die Grossbanken hier teilweise vertreten sind, entschieden wird bei denen in Bern oder Zürich. Ich bin übrigens der Meinung, dass wir durchaus ein bisschen selbstbewusster auftreten könnten – die falsche Bescheidenheit können wir weglassen: zum Beispiel mit einem frechen und piffigen Auftritt.»

Walter Neuenschwander: «Wir leben zu einem Grossteil vom Hypothekergeschäft und sind stets auf die Kundenbedürfnisse der Region eingegangen.»

Bernhard Strahm: «Ich denke, wir haben eine sehr gute Präsenz. Wir haben es mittlerweile geschafft, unseren Bekanntheitsgrad über die Region hinaus zu erweitern. Das gefällt mir.»

Warum wurden Sie persönlich Verwaltungsrat?

Walter Neuenschwander: «Für mich war es einfach eine Ehre und eine grosse Wertschätzung. Ich habe keine Sekunde darüber nachgedacht, ob ich das mache oder nicht.»

Daniel Annaheim: «Ich glaube, ich wurde gefragt, weil sie jemanden aus der Baubranche wollten. Ich habe mich wahnsinnig gefreut und erhielt dadurch einen Einblick in eine komplett andere Branche. Der grösste Mehrwert war das Zwischenmenschliche, das ich in meiner Zeit erfahren durfte.»

Welches waren die grössten Herausforderungen Ihrer Amtszeit?

Bernhard Strahm: «Die Wahl von Beat Hiltbrunner als neuem Bankleiter veränderte einiges. Beat brachte eine stärkere betriebswirtschaftliche Denkweise in die Bank und animierte den Verwaltungsrat, sich weiterzubilden. Das brachte jeden von uns weiter.»

Walter Neuenschwander: «Die Vorarbeiten für die geplante Fusion mit der Bernerland Bank waren äusserst anspruchsvoll. Wir lernten unsere Bank in- und auswendig kennen; alles wurde genau analysiert, qualifiziert und quantifiziert. Das war eine sehr intensive, aber auch zugleich lehrreiche Zeit.»

Daniel Annaheim: «Während den Abklärungen für eine mögliche Bankenfusion waren wir gezwungen, die Bank mit Tiefgang zu analysieren. Dadurch wurde unser Selbstbewusstsein gestärkt, weil die Kennzahlen aufzeigten, wie gut und solid die Bank tatsächlich aufgestellt ist. Die grösste Herausforderung aber war der Generalverdacht der US-Steuerbehörden gegenüber allen Schweizer Banken. Diese Ungewissheit war belastend und hat uns eine Stange Geld und viele Nerven gekostet.»

«Bei der SLM muss jemand nicht zwingend ein grosses Vermögen besitzen.»

Hansueli Bartlome



Welches Ereignis ist Ihnen am meisten in Erinnerung geblieben?

Hansueli Bartlome: «Der plötzliche Tod von Bankleiter Peter Buri – weil er so unerwartet kam und uns mitten ins Herz traf. Auch die Ereignisse rund um die Spar- und Leihkasse Thun bleiben in Erinnerung. Wir wurden, kurz bevor die Bank schliessen musste, noch für eine Zusammenarbeit angefragt. Wir sahen damals allerdings keinen Grund für eine Kooperation und sagten ab. Wenige Wochen später wurde die SLT geschlossen und Tausende von Anlegern mussten auf ihr Ersparnis verzichten.»

Walter Neuenschwander: «Die Umstände rund um die Fusionsabwicklung haben mich gefordert und betroffen gemacht. Nachdem die Aktionärsversammlung der Bernerland Bank die Fusion befürwortete, scheiterte das Projekt hier in Münsingen. Wir hatten sehr viel Herzblut und Energie in das Fusionsprojekt rein-gesteckt und waren damals überzeugt, das Richtige zu tun. Heute, mit ein bisschen Distanz, kann ich die Entscheidung der Aktionärsversammlung akzeptieren.»

Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?

Daniel Annaheim: «Die Zusammensetzung des Gremiums: Wir waren alles verschiedene Charaktere und entschieden mit gesundem Menschenverstand. Wir hatten den Mut, eigene Wege zu gehen, und liessen uns von niemandem davon abbringen.»

Walter Neuenschwander: «Die Freude, sich einzubringen. Ich nahm immer gerne an den Sitzungen teil und freute mich auf die konstruktiven Diskussionen. Der Höhepunkt waren die gemeinsamen Reisen des Verwaltungsrats.»

Auf was muss man bei der Zusammensetzung eines Verwaltungsrats besonders achten?

Walter Neuenschwander: «Ein VR darf nicht nur akademisch zusammengesetzt sein. Die Fachkompetenzen der verschiedenen Branchen müssen vertreten und die gesamte Region abgebildet werden.»

Daniel Annaheim: «Ein Verwaltungsrat muss Kenntnisse vom regionalen Geschehen haben. Und er muss sich auch Kenntnisse ausserhalb seines Kerngeschäfts aneignen, damit er nicht von den Spezialisten abhängig wird.»

«Die Fachkompetenzen der verschiedenen Branchen müssen vertreten und die gesamte Region abgebildet werden.»

Daniel Annaheim

«Wir haben es mittlerweile geschafft, unseren Bekanntheitsgrad über die Region hinaus zu erweitern.»

Bernhard Strahm

Und zum Schluss:

Wie kann und soll sich die Bank SLM für die Zukunft positionieren?

Daniel Annaheim: «Die erfreuliche Entwicklung der Bank darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass wir verdammt dazu sind, stetig zu wachsen. Aber Wachstum ist kein Selbstläufer.»

Walter Neuenschwander: «Die Margen werden auch nicht grösser. Wir müssen auch als Regionalbank versuchen, noch mehr Leute zu erreichen. Hierfür ist Kreativität gefragt.»

Bernhard Strahm: «Wir müssen uns überlegen, ob wir nicht ein Gremium gründen sollen, das sich ausschliesslich um die Akquisition und die Kundenpflege kümmert – vielleicht mit Hilfe eines Beirats, der in der Region verwurzelt ist.»



**«ICH HABE NULL-
KOMMAPLÖTZLICH
GELERNT, MIT GELD
UMZUGEHEN.»**

Beatrice Trachsel ist in der Eigermatte in Münsingen aufgewachsen und absolvierte von 1991 bis 1994 eine kaufmännische Lehre bei der Bank SLM. Heute wohnt sie zusammen mit ihrem Partner und ihrer gemeinsamen Tochter in Bern.

BEATRICE TRACHSEL
Eventmanagerin





«Ich liebte das ratternde Geräusch des Münzautomaten.»

«Zur Konfirmation erhielt ich eine alte Grappaflasche, die mit Münz gefüllt war. Damit konnte ich an meinem ersten Arbeitstag den Münzautomaten füttern.»

«Damals herrschten noch andere Sitten.

Ein Du-Angebot aus der Chef-Etage war so etwas wie ein Ritterschlag.»

«Wir Oberstifte verdonnerten die neuen Lehrlinge in der ersten Woche zum Büroklammern-Inventar – die meisten haben zähneknirschend mitgemacht.»

«In der Buchhaltung fühlte ich mich am wohlsten; weil es mich nicht nur thematisch interessierte, sondern weil ich hier die engste Beziehung zu den Menschen hatte.»

«Ich kannte noch Jahre später zahlreiche Konto- und Telefonnummern in- und auswendig.»

«Zu Lehrbeginn wurde ich von einem Moment auf den anderen selbständig – weil sie mir vertrauten und mich einfach gewähren liessen.»

«Meine Vorgesetzten erzählten mir immer wieder, wie viel sie während ihrer Lehre verdient hatten – notabene vierzig Jahre vorher.»

«Ich traf mich immer mit meinen ehemaligen Schulkollegen um 9.00 Uhr im Coop – sie mussten ebenfalls Znüni für ihre Lehrbetriebe holen.»

«Ich durfte nach meiner Lehre den 125-Jahre-Jubiläums-Event organisieren – spätestens dann wusste ich, was aus mir werden sollte.»

«Heute ist es mir unerklärlich, wie man ohne Internet einen Event organisieren kann.»

«Bei uns gab es immer wieder Pärli, die zusammenfanden. Alle haben es gemerkt – ausser den Chefs.»

«In der Bank sieht es heute komplett anders aus als vor 20 Jahren. Früher versteckte man sich hinter Glas, heute ist alles viel offener und man ist näher bei den Kunden.»

«Während meiner Lehrzeit stolperte man nicht einfach dem Direktor ins Büro.»

«Ich habe heute nicht zuletzt dank meiner Lehrzeit ein gesundes Verhältnis zu Geld und kann gut damit umgehen.»

«Das mit den Wertschriften und der Börse habe ich schon während meiner Lehrzeit nicht begriffen.»

«Münsingen ist immer noch Münsingen. Ich persönlich wohne lieber in der Stadt.»

«Im Spycher habe ich meine Jugend verbracht. Der Jugendtreff liegt genau in der Mitte zwischen meinem Elternhaus und meinem ehemaligen Lehrbetrieb.»

DIGI-SIGI UND DAS FOTO-FINISH

Sommer 1968

In der Psychiatrischen Klinik Münsingen herrscht Aufbruchstimmung. Ein junger Psychiatriepfleger wird vom Klinik-Verwalter beauftragt, den Zustand der Gebäude fotografisch zu dokumentieren. So entdeckte Sigi Kormann die Fotografie. Seine Fotos von Gebäuden und Menschen offenbarten den damals erbärmlichen Zustand der Psychiatrischen Klinik. Dementsprechend wurden die Umbaukosten vom Kanton bewilligt, die Klinik konnte umgebaut werden – nicht zuletzt dank dem Fotografen Sigi Kormann.





April 1969

Sigi Kormann hatte Blut geleckt. Das Fotografieren war sein Ding. Im Luftschuttkeller des ehemaligen Migros-Hauses in Münsingen richtete sich der Tüftler ein kleines Labor ein und entwickelte Fotos. Nebenbei arbeitete er immer noch als Pfleger in der Psychiatrischen Klinik.

Mai 1972

Ab sofort verbot der Kanton, einen Job im Nebenamt auszuführen. Sigi Kormann musste sich entscheiden. Und wählte die Variante seines Herzens. Er kündigte seinen regulären Job und eröffnete ein Fotogeschäft. «Ich hatte einfach einen Riesenglauben», erinnert er sich heute an seine Risikostrategie. In der kleinen Wohnung oberhalb des damaligen Migros-Gebäudes richtete er einen kleinen Laden mit Hi-Fi-Studio, Foto-Studio und Dunkelkammer ein. Hier verkaufte und reparierte er fortan Radiogeräte und Fotokameras. Mit Erfolg.

Mai 1977

Sigi Kormann war mittlerweile weit über die Dorfgrenzen hinaus bekannt. Mit dem Wegzug von der alten Bahnhofstrasse verlegte er seine Verkaufsfläche und seine Werkstatt in das neue Gebäude der Bank SLM am Dorfplatz 5 in Münsingen. Dort baute er sein kleines Imperium weiter aus. «Plötzlich kamen die Kunden aus der ganzen Region zu mir. Sie kauften Fotoausrüstungen, Stereoanlagen, liessen sich Fernsehapparate liefern und ich war im siebten Himmel.»

November 1983

Der Bank SLM war Sigi Kormann nicht nur physisch nah, sondern er war auch schon seit Jahren Kunde: «Ich kann mich nicht erinnern, irgendwo anders ein Konto besessen zu haben», erzählt er. «Ich bin jahrelang einfach ein- und ausgegangen.» Auch die übrigen Gewerbevertreter aus Münsingen erhielten mit ihren Anliegen stets direkten Zugang zur Geschäftsleitung. «Wir kriegten jederzeit einen Termin, funktionierten wie eine Familie und schauten zueinander», erinnert sich Kormann. Grund genug, sich damals auch im lokalen Gewerbeverein zu engagieren. Dass er sich für die VAS (Vereinigung Aaretaler Spezialgeschäfte) von der Gründung 1983 bis 2008 als PR-Berater im Vorstand engagierte, hätte er damals wahrscheinlich auch nicht im Traum gedacht. «Wir waren der mit Abstand verrückteste Detaillisten-Verein im Kanton Bern ...», resümiert Kormann.

Mai 1999

Langsam, aber sicher machte sich Digi-Sigi Gedanken über seine Zukunft. Und beschloss, sein Geschäft seinem Werkstattchef zu übergeben. Doch er musste rasch einmal feststellen, dass dies nicht funktionierte. «Mein Geschäft lief in erster Linie auf persönlicher Ebene ab. Die Leute kamen wegen mir höchstpersönlich. Da ich nicht mehr aktiv war, ging alles den Bach runter.» Heute sieht es Kormann gelassen. Schliesslich hatte er längst eine neue Idee.

Ende November 2009

Das Aus war eine grosse Befreiung für Sigi Kormann. «Heute hätte ich mit meiner Positionierung im Verkauf als Foto/Radio/TV-Spezialist keine Chance mehr in diesem Markt», ist sich Digi-Sigi sicher. Doch kein Grund, den Kopf in den Sand zu stecken. Oder ans Aufhören zu denken. «Ich verfüge immer noch über genügend Energie und habe jetzt in meinem neuen Foto- und Druckgeschäft bzw. Atelier einfach flexiblere Öffnungszeiten.»

HIN- UND HERGERISSEN

CLAUDIA TANNER

Leiterin Bank SLM Geschäftsstelle Wichtrach

Sie verkörpert die Bank SLM wie sonst fast niemand.
Dabei versuchte Claudia Tanner durchaus, immer wieder andere Wege zu gehen.
Ein Rückblick.





REIN ins Thema

Claudia Tanner wurde quasi in die Bank SLM hineingeboren. Sie kam schon in jungen Jahren mit der Bank in Berührung, da ihr Vater Bruno Tanner dort arbeitete.

RAUS aus dem Thema

Wenn sie zurückschaut, war die Bank SLM zuhause nie gross ein Thema – noch heute wird zuhause (ihr Vater arbeitet immer noch bei der Bank SLM) praktisch nie über das Geschäft gesprochen. «Es gibt schliesslich 1000 andere Dinge zu bereden», erklärt Claudia.

REIN ins Thema

Später merkte Schülerin Claudia, dass sie Zahlen mochte. Sie interessierte sich für eine Banklehre und bewarb sich bei diversen Banken. «Leider hat es zu dieser Zeit nicht geklappt.» Keine Banklehre also. Jedenfalls vorerst nicht.

RAUS aus dem Thema

Die Wirtschaftsmittelschule sollte es sein. Blieb es aber nicht. Nach einem Semester war schon wieder Schluss. Claudia Tanner verabschiedete sich ins Welschland. Vier Monate Yverdon. In dieser Zeit konnte sie überlegen, was danach kommt.

REIN ins Thema

Im zweiten Anlauf klappte es: KV-Lehre bei der Bank SLM. «Ich wollte zuerst nicht in der gleichen Bank die Lehre machen, wo mein Vater arbeitet. Aber dann dachte ich mir, wieso eigentlich nicht, und sagte zu.» Claudia Tanner absolvierte ihre dreijährige KV-Lehre und stand mitten im Geschäft. Und vor allem bei der Bank SLM.

RAUS aus dem Thema

Nach der Lehre reduzierte sie ihr Pensum auf 80 Prozent und absolvierte eine Ausbildung in der Kosmetikbranche. Später bildete sie sich zur Visagistin aus. «Meine Schwester führt einen Coiffeursalon in Münsingen. In Zusammenarbeit mit ihr kann ich als Visagistin meine kreative Seite ausleben.»

REIN ins Thema

Doch Claudia blieb den Zahlen treu, arbeitete zuerst als Allrounderin bei der Bank SLM und übernahm später das Schalterteam in Münsingen. Schliesslich bildete sie sich weiter und stieg ins Kundenberaterenteam ein. «Ich liebe die Abwechslung und den Kundenkontakt», erklärt sie.

RAUS aus Münsingen

Im Herbst 2016 erhielt Claudia Tanner das Angebot, die Geschäftsstelle Wichtrach zu übernehmen. «Ich entschied mich intuitiv, ja zu sagen.» Der Entscheid fiel ihr nicht einfach, da sie nicht wusste, ob sie dieser Herausforderung gewachsen war. «Ich sagte zu, denn wer weiss schon, wann wieder so eine Chance kommt.» Claudia Tanner hörte einfach auf ihr Bauchgefühl, stellte ein neues Team zusammen und machte sich schon mal mit den neuen lokalen Begebenheiten bekannt. «Ich musste mich nicht nur auf einen neuen Job einstellen, sondern mich auch neu vernetzen.» Mittlerweile hat sich Claudia Tanner bestens eingelebt. Und ihre unkomplizierte, offene und herzliche Art kommt gut an.

REIN nach Münsingen

PS: Nicht weitersagen. Als Claudia Tanner als Kundenberaterin in Münsingen arbeitete, wohnte sie in Wichtrach. Seit sie die Geschäftsstelle in Wichtrach übernommen hat, wohnt sie wieder in Münsingen. Vor allem aber ist sie bei der Bank SLM zuhause.

**«ICH BIN MEIN
GANZES LEBEN LANG
AUS DER REIHE
GETANZT.»**

HANS ABPLANALP
ehemaliger Schulleiter Schulhaus Rebacker, Münsingen

Volleyball-Präsident, Satiriker, Musical- und Buchautor, Journalist, Genussmensch, Coach, Vater, Grossvater, Vollblutlehrer und Schulleiter. Doch Hans Abplanalp ist aber vor allem eines: **ein Freidenker.**





Warum sind Sie Lehrer geworden?

«Ich habe relativ früh entdeckt, dass es mir Spass macht, mit Kindern und Jugendlichen zu arbeiten. Ausserdem musste ich am eigenen Leib erfahren, was es heisst, von Lehrern gepiesackt zu werden. Einige meiner Lehrer waren Sadisten. Ich wollte beweisen, dass man es auch anders machen kann.»

Was haben Sie anders gemacht?

«Das Wichtigste ist, dass man Empathie hat. Ich habe stets versucht, jede einzelne Schülerin und jeden einzelnen Schüler ernst zu nehmen, zu motivieren und zu begeistern. Dabei darf der Humor nie verloren gehen. Bei mir verging keine Französisch-Stunde ohne Lacher.»

Was hat sich im Lauf der Jahre verändert?

«Als ich in den 50er-Jahren zur Schule ging, standen Lehrpersonen noch auf einem Sockel. Das ist heute komplett anders. Die gesellschaftlichen Veränderungen führten dazu, dass sich vor allem Eltern völlig anders verhalten als früher. Einst mischten sie sich überhaupt nicht ein. Heute sind sie entweder überehrgeizig oder komplett desinteressiert. Lehrerinnen und Lehrer müssen Teamplayer sein, die in erster Linie Begleiter und Coach statt einfach nur Wissensvermittler sind. Und doch ist es immer noch der schönste Beruf der Welt.»

Was muss eine Lehrperson heute verkörpern?

«Eine eierlegende Wollmilchsau: Man braucht einerseits Nerven wie Drahtseile. Andererseits braucht es die Lust am Beruf und ein Zusammengehörigkeitsgefühl im Kollegium. Es gibt wie überall sonst auch bei den Lehrern Minimalisten; doch in diesem Beruf wirkt sich das negativ aus, weil die Kinder darunter leiden.»

«Ein guter Lehrer muss heute eine eierlegende Wollmilchsau sein.»

«Ich würde versuchen, NOCH mehr Freiräume zu nutzen.»

«Ich machte immer wieder leistungswilligen Schülerinnen und Schülern eine Lehre bei der Bank SLM schmackhaft.»

Was ist Ihnen aus Ihrer Zeit als Lehrer besonders geblieben?

«Ich habe vor allem meine Freiräume ausgenutzt. Wir haben nicht nur Schulstoff gebüffelt, sondern ich wollte den Kindern auch Interessantes aus dem Leben vermitteln; zum Beispiel mit Gesprächen zur Aktualität, mit Theateraufführungen und Klassenwochen sowie durch selbständiges Arbeiten. Ausserdem verfügte ich selbst immer über ausgleichende Nebenbeschäftigungen. Ich trainierte im Volleyballclub Münsingen, spielte Theater, arbeitete für Satire-Magazine im Radio mit und war Musical- und Theaterautor. All das ersparte mir übrigens den Besuch beim Psychiater ...»

Gibt es etwas, das Sie im Nachhinein anders machen würden?

«Ich würde versuchen, NOCH mehr Freiräume zu nutzen. Man muss immer wieder neue Dinge ausprobieren und sollte beispielsweise die musische Bildung und den Sport stärker gewichten und fördern. Gerade der Sport gibt vielen Kindern eine Struktur, die sie dringend brauchen.»

Themawechsel, erinnern Sie sich noch an den ersten Kontakt mit der Bank SLM?

«Die Begegnung mit meinem Schwiegervater. Ernst Lädach war Revisor der Bank SLM. Ausserdem <befahl> mir Schulkommissionspräsident und Bankleiter Hans Walther, eine Aktie zu kaufen. Unsere Familie erbt die Aktien, die wir heute noch besitzen – sie sind ziemlich viel mehr wert als früher. Später machte ich immer wieder leistungswilligen Schülerinnen und Schülern eine Lehre bei der Bank SLM schmackhaft.»

Was macht die Bank SLM aus?

«Sie funktioniert wie eine gute Beiz, weil sie eine regionale Institution ist und der Region guttut. Sie nimmt ihre Rolle als stark verwurzelttes Unternehmen stets wahr und unterstützt die Anliegen von Menschen, Vereinen und Organisationen aus der Region.»

MIT DER MS AARETAL AUF KURS

SAMUEL KOBEL
Präsident Aaretaler Volksbühne

Die Aufführungen:	
2020	Bäckerei Dreyfuss
2019	Der nackte Wahnsinn
2018	MS Switzerland
2017	Don Camillo und Peppone
2016	Ausser Kontrolle
2015	Die Essenz des Lebens





Akt 1 - Der Mensch

Rasch wird einem klar: Samuel Kobel ist ein leidenschaftlicher Zeitgenosse. Kaum auf sein Kind (die Aaretaler Volksbühne) angesprochen, sprudelt es aus ihm heraus – vor allem, wenn es um seine grosse Passion geht: die Bühne. Seine erste Begegnung mit dem Theater (Der Fischer und seine Frau, 1968), sein Einstieg bei der Aaretaler Volksbühne (1990), seine Rollen und Engagements als Amateur-Schauspieler – Kobel ist in seinem Element. Er gestikuliert, erzählt lebendig, holt aus und zitiert aus seinem Wissens-Repertoire. Seit 1993 ist er Präsident der Aaretaler Volksbühne. Eine Aufgabe, die ihn voll und ganz erfüllt. Jahr für Jahr zaubern er und sein Team neue Produktionen aus dem Hut und inszenieren sie jeweils im November im Münsinger Schlossgut. Kobel fühlt sich wohl in seiner Rolle. Die Bühne ist die perfekte Abwechslung zu seinem Job in der Zollverwaltung. Kaum jemand in seinem Umfeld kann sich vorstellen, dass Kobel in absehbarer Zeit einen Schritt zurück macht und sein Präsidentenamt zur Verfügung stellt. Er selbst hingegen hat die Nachfolgeplanung begonnen und kann sich gut vorstellen, sein Amt dereinst einer Nachfolgerin zu übergeben.



Akt 2 - Die Bühne

Vor zwei Jahren feierte die Aaretaler Volksbühne mit der Uraufführung von «MS Switzerland» ihr 100-jähriges Bestehen. Mittendrin: Samuel Kobel. Als Kapitän auf der musikalischen Kreuzfahrt freute er sich im November 2018 über den Publikumserfolg des Mehr-Generationen-Werks. Die AVB ist in Münsingen eine Institution. Kobel und sein Team sorgen jeweils dafür, dass sich die Produktionen voneinander unterscheiden. Vielfalt ist Trumpf. Auch sonst setzt sich der Präsident dafür ein, über den Theater-Tellerrand zu schauen. Die AVB engagiert sich im Amateur-Theater-Umfeld, belebt die Gemeinde und pflegt Beziehungen, die weit über den lokalen Kulturkreis hinausgehen. Kobel tauscht sich dabei immer wieder mit Theater-Freunden aus der ganzen Schweiz, dem lokalen Gewerbe und den Politikern aus der Gemeinde aus. Und nicht zuletzt mit der langjährigen Hauptsponsorin, der Bank SLM.

Akt 3 - Die Bank

Es lohne sich, zueinander Sorge zu tragen, ist Samuel Kobel überzeugt. Wenn die Aaretaler Volksbühne ein neues Stück plant, setzt sich der Vorstand lange vor der Premiere mit den Verantwortlichen der Bank SLM an einen Tisch. Samuel Kobel ist davon überzeugt, dass die Kooperation eine Win-win-Situation ergeben muss. Will heissen, die AVB muss ihren Sponsoren auch etwas bieten. Und das tut sie auch. Mit der Bank pflege man eine überaus freundschaftliche, authentische und persönliche Partnerschaft. Die AVB ist demnach mit der Bank SLM bestens unterwegs – und umgekehrt ebenfalls, versichert Kobel. Die jahrelange Arbeit werde sehr geschätzt: Besonders verbindend seien die langfristige gemeinsame Denkweise sowie die lokale Verbundenheit. So gesehen freut man sich in Münsingen auf weitere kulturelle Höhenflüge.



Herbst 2013. Die 15-jährige Lina Mohmand reicht ihre Bewerbungsunterlagen für eine kaufmännische Lehre ein. Kurze Zeit später folgt der Bescheid: Lina kann sich vorstellen. Bei der Bank SLM erzählt sie ihre Lebensgeschichte.

An die Flucht hat sie keine Erinnerung. Kein Wunder, sie war gerade mal zwei Jahre alt. Sie weiss nur vom Hörensagen, dass sie mit ihren Eltern und Geschwistern über Russland und Osteuropa nach Deutschland unterwegs war. Weg von zuhause, wo die Familie bedroht wurde. Doch in Deutschland, wo bereits Familienangehörige wohnten, bekamen sie kein Asyl. Weil sie Bekannte in der Schweiz hatten, landeten sie nach einigen Zwischenstationen in Münsingen.

Bei der Bank SLM fanden sie die Geschichte von Lina Mohmand beeindruckend. Beim ersten Gespräch wurde die 15-Jährige ganz alleine vorstellig. Und erzählte, woher sie kam, und vor allem, wohin sie wollte. Eine selbstbewusste junge Frau, die nicht nur den Multicheck-Test gut abgeschlossen hatte, sondern wusste, wohin ihr Weg führen sollte: zur Bank SLM.

Die Odyssee konnte beginnen: Zuerst wohnte Familie Mohmand kurze Zeit in Basel. Darauf wurde sie nach Lyss verlegt. Später wohnte sie in Gümli- gen in alten Schiffscontainern; zusammen mit anderen Familien aus der Mongolei, Somalia, dem Iran, Nordafrika und Afghanistan. Nach einem Jahr wurde eine Wohnung in einem alten Haus in Münsingen frei. Der nächste Schritt in die Unabhängigkeit.

Beim zweiten Gespräch nahm sie ihre Mutter mit. Mittlerweile verfügte Lina über die Aufenthaltsbewilligung F – damit wurde sie vorläufig in der Schweiz aufgenommen. Was sie jetzt brauchte, war eine Arbeitsbewilligung, die durch den Arbeitgeber beantragt werden musste. Zu diesem Zeitpunkt war aber noch nicht klar, ob sie diese auch erhalten würde – die Lehrstellenzu- sage war noch nicht möglich. Danach passte die Bank SLM auch das Lohn- verarbeitungssystem an, weil aufgrund ihres Status eine Sondersteuer er- hoben werden musste. Trotz dieses Mehraufwands und der Unsicherheit, ob Lina die Lehrstelle antreten konnte, bot ihr die Bank nun einen Lehrver- trag an.

Lina lernte nicht nur die Schweizer Kultur kennen, sondern saugte auch die hiesigen Sprachen rasch auf – neben ihren Landessprachen Paschtu und Dari (Persisch) spricht sie beinahe mühelos Deutsch. In der Schule lernte sie zudem Französisch und Englisch. Und weil sie gerne Bolly- wood-Filme schaut, brachte sie sich zudem Hindi bei.

Während ihrer Banklehre blühte Lina so richtig auf. Sie liebte den Kontakt zu anderen Menschen und interessierte sich für Finanz- und Wirtschafts- themen. 2017 schloss sie ihre Ausbildung mit Bravour ab und blieb der Bank SLM erhalten. Sie bekam eine Festanstellung und beschloss, die Berufsmat- tur nachzuholen.

Zwischen zwei Kulturen zu leben, macht Lina Mohmand nichts aus. Im Ge- genteil: Münsingen ist zu ihrer Heimat geworden. Hier gibt es alles, was sie braucht. Vor allem aber eine Arbeit, die ihr gefällt. Mit ihrer offenen, direkten und fröhlichen Art kommt sie überall gut an. Ihre eigentliche Hei- mat Afghanistan kennt sie nur vom Hörensagen. Deren Traditionen lebt sie trotzdem. Zum Beispiel bei Hochzeiten und Verlobungen.

Wohin Lina Mohmands Weg weiterführt, ist noch offen. Vielleicht landet sie plötzlich an der Universität und beginnt mit einem Studium. Oder sie bildet sich im Bankfach weiter. Sicher aber möchte sie sich in absehbarer Zukunft für ihr Heimatland einsetzen. Und weitere Sprachen lernen: zum Beispiel Arabisch und Spanisch.





Woher der Wind weht

«Wenn man in einem Baumschulbetrieb aufwächst, merkt man rasch: Alles ist wetterabhängig. Es war und ist deshalb ein Thema, das uns täglich beschäftigt: die Winde, das Hoch von der Biskaya, der Dauerregen, Hagel und Frost, die Sonneneinstrahlung – alles dreht sich darum, was draussen in der Natur passiert und wohl nächstens passieren wird.»

Für die Ewigkeit

«Mein Hobby. Mein Beruf. Meine Freizeit. Meine Berufung. Mein Leben. Ich stamme nun mal aus einer Gärtner-Dynastie. Meine Grosseltern, meine Eltern, meine Urahnen – alle lebten und leben für die Pflanzen, die Gärten, die Bäume, die Natur. Manchmal werden unsere Bäume über zwei Generationen gehegt und gepflegt, bis sie verkauft werden.»

Zurück zu den Wurzeln

«Unser Firmengründer, mein Urgrossonkel, entdeckte die Apfelsorte Berner Rose, veredelte und vermarktete sie. Seither haben sich meine Vorfahren immer wieder selbst neu erfinden müssen, um mit den Entwicklungen Schritt halten zu können. Wir bewegen uns auf einer Gratwanderung zwischen unseren Wurzeln und dem täglichen Fortschritt.»

Wo die Liebe hinfliegt

«Das Feuer meiner Vorfahren wurde mir in die Wiege gelegt. Die Faszination für die Pflanzen war einfach da. Ich ging mit meinem Vater mit und konnte mich der Leidenschaft nie entziehen. Und vor allem wollte ich es nicht. Mein Schlüsselerlebnis war die Entdeckung, dass Pflanzen auch im Winter blühen. Es gibt keinen Stillstand. Pflanzen haben eine innere Uhr, die von der Tageslänge, der Temperatur und weiteren noch unerforschten Parametern abhängt. Ist das nicht unglaublich?»



Die Chemie muss stimmen

«In Sachen nachhaltiger Pflanzenschutz sind wir federführend. Wir haben als erster Baumschulbetrieb ein Konzept entwickelt, in dem wir Nützlinge in Freiland-Topfkulturen gegen Läuse und Spinnmilben einsetzen. In der Natur gibt es viele Gleichgewichte. Wir sorgen mit unserem Nützlingseinsatz dafür, dass die Schädlings- und Nützlings-Populationen zu unseren Gunsten im Gleichgewicht bleiben. So reduzieren wir den Einsatz von chemischen Mitteln.»

Ein Pilotprojekt kommt nicht zum Fliegen

«Ja, ich wäre gerne Militärpilot geworden. Deshalb habe ich auch die Piloten-RS in Magadino absolviert. Das Auswahlverfahren war brutal. Dass es nicht ganz gereicht hat, macht nichts. Heute bin ich froh und stolz, das Geschäft in der fünften Generation zu führen.»

Intakt und im Takt

«Eine intakte Familie ist die Basis für den Erfolg eines Unternehmens, wie wir es betreiben. Wenn die Familie zerbricht, geht meistens auch das Geschäft bachab. Es braucht Vertrauen, Idealismus, Mut und natürlich Liebe.»

Blühende Zusammenarbeit

«Als wir 1936 von Oppligen nach Münsingen zogen, entstand die Verbindung zur Bank SLM. Wir arbeiten nun also bereits seit drei Generationen zusammen. Ich freue mich jedes Mal, wenn ich jemandem von der Bank begegne. Sei es geschäftlich, an Anlässen oder einfach auf der Strasse im Dorf. Die Bank hatte mal einen Slogan – der brachte es auf den Punkt: «Mit üs chame rede». Das gilt bis heute.»

DIE VORREITERIN

SILVIA DÄLLENBACH
Erste Verwaltungsrätin Bank SLM





Auch wenn sie mal kurz weg war – sie kehrte dorthin zurück, wo sie sich wohlfühlt.

«Ich bin in Münsingen geboren und aufgewachsen. Und hier bin ich ein ganzes Leben geblieben. Das heisst, fast mein ganzes Leben; für ein paar Jahre arbeitete ich nämlich bei einer Werbeagentur in Zürich. Der Job gefiel mir. Aber gleichzeitig merkte ich, wo meine Heimat war. In Münsingen. Früher wohnte ich am Dorfplatz 4 – gleich gegenüber der Bank SLM. Heute lebe ich fünf Minuten vom Bahnhof entfernt. Und fünf Minuten von der Bank SLM.»

Sie engagierte sich im sozialen, politischen und wirtschaftlichen Bereich – und dann wurde sie in den Verwaltungsrat der Bank SLM gewählt.

«Ich interessierte mich schon immer für vieles und engagierte mich mein Leben lang an verschiedenen Fronten. Dank meiner Arbeit in der Vormundschaftskommission wurde ich von der FDP auf die Liste für den Gemeinderat gesetzt – und wurde prompt gewählt. Während dieses Engagements wurde ich für das Amt als Verwaltungsrätin bei der Bank SLM angefragt. Ich fühlte mich geehrt und sagte zu. Und dann war ich die erste Frau im Verwaltungsrat der Bank SLM.»

In den Gremien, in denen sie tätig war, funktionierte alles jeweils ein bisschen verschieden – sie aber tat vor allem eines stets gleich; sie traf Entscheidungen.

«Während meinen Engagements wurde ich mit verschiedenen Vorgehensweisen konfrontiert. Dabei passte ich mich einfach an: Im Gemeinderat musste ich immer alles mit meinen Mitarbeitenden bereitstellen und vortragen und wir besprachen Traktanden jeweils im Vorfeld. Im Verwaltungsrat hingegen wurde es mir präsentiert und danach mussten wir jeweils sofort urteilen. Die Entscheidungsprozesse in Wirtschaft und Politik unterscheiden sich grundsätzlich. Ich persönlich legte mich immer, ohne zu zögern, für etwas fest.»

Sie trat für die Frauenrechte ein – vor allem aber ging sie selbst mit bestem Beispiel voran.

«Klar, hat sich im Gegensatz zu früher einiges verändert. Damals arbeiteten Frauen im Bankwesen mehrheitlich als Sekretärinnen. Ich arbeitete elf Jahre im Konolfinger Amtsgericht. Dort war ich die erste Laienrichterin. Später (1990) stellten wir Frauen plötzlich einen Drittel des Gemeinderats, 1995 waren wir bereits zu fünft und befanden uns tatsächlich in der Mehrheit. Als ich im März 1994 als erste Frau in den Verwaltungsrat der Bank SLM gewählt wurde, war dies zumindest für mich gar kein grosses Thema mehr. Ich hatte mich schon vorher für die Frauenrechte eingesetzt – meine Wahl war für mich so gesehen nichts Besonderes.»

Sie suchte nach neuen Ufern – und entdeckte eine neue Welt.

«In den letzten Jahren entdeckte ich meine neu gewonnene Freiheit. Nachdem ich mein letztes Amt als Präsidentin im Stiftungsrat des Berner Sinfonieorchesters im Jahr 2006 abgab, widme ich mich nun der klassischen Musik, dem Lesen von Biografien und vor allem dem Reisen. Neue Länder und Kulturen kennenzulernen ist pure Bereicherung.»

«UNSER VATER NANNT UNS BEIDE JIMMY.»

MARKUS UND DANIEL STERCHI
Zwillinge aus Münsingen



Die Zwillinge Daniel und Markus Sterchi kennen die meisten in Münsingen.
Der eine ist Leiter des Werkhofs (Daniel), der andere (Markus) leitet die InfraWerkeMünsingen.
Ein Gespräch über Musik, Appenzellerinnen und die Dorfbank.



links: Markus Sterchi, rechts: Daniel Sterchi

Sind Zwillinge eigentlich immer unzertrennlich?

Markus Sterchi: «Nein, zumindest wir nicht. Vielleicht auch, weil wir zweieiige Zwillinge sind.»

Daniel Sterchi: «Die Bindung generell ist sicher enger als bei normalen Geschwistern. Aber gerade beruflich haben wir uns unterschiedlich entwickelt und bewegt. Markus hat eine kaufmännische Ausbildung absolviert, ich bin Landschaftsgärtner.»

Was gibt es sonst für Parallelen?

Markus Sterchi: «Einige ... Wir haben beispielsweise Schwestern geheiratet. Und wir haben je drei erwachsene Töchter. Wenn wir zusammen in die Ferien gefahren sind, dann waren wir jeweils eine Grossfamilie.»

Und wie ist es dazu gekommen?

Daniel Sterchi: «Wir spielten beide lange Zeit in der Münsinger Musikgesellschaft. Eines Tages tauchte ein Appenzeller auf, mit dem wir uns gut verstanden. Er lud die ganze Musikgesellschaft ins Appenzell ein und erzählte uns auf dem Weg, dass er sieben Schwestern habe. Aus dieser Reise sind dann drei Ehen entstanden, bei zweien waren wir direkt beteiligt ...»

Markus Sterchi: «Als Berner denkt man, die Schweiz hört in Winterthur auf. Der Weg ins Appenzellerland war lang und eher beschwerlich. Die Frauen kamen danach aber relativ rasch hierher und ich denke nicht, dass sie ihren Wegzug jemals bereuten.»



Was verbindet und was unterscheidet euch?

Daniel Sterchi: «Wir übten über Jahre das gleiche Hobby aus. Wir spielten in der Musik Tuba. Unser Vater war Präsident in der Musikgesellschaft und bildete die Jungbläser aus.»

Markus Sterchi: «Was uns unterscheidet: Daniel ist der Sportliche, ich bin eher der Gemütliche und bewege mich viel weniger als er.»

Vergeht ein Tag, an dem ihr keinen Kontakt habt?

Markus Sterchi: «Das kommt vor, aber eher selten. Jeder von uns hat aber auch seine eigene Familie und seinen Job und damit sein eigenes Leben.»

Daniel Sterchi: «Wir haben schon sehr viel Zeit miteinander verbracht – vor allem hier in Münsingen. Ich war beispielsweise in meinem ganzen Leben niemals länger als drei Wochen weg von zuhause.»

Konnte man euch gut voneinander unterscheiden?

Daniel Sterchi: «Unser Vater nannte uns nach der Geburt beide Jimmy, weil er uns nicht auseinanderhalten konnte ... Das änderte sich später natürlich ...»

Markus Sterchi: «In der RS musste sich einer von uns einen Bart wachsen lassen, damit die Vorgesetzten wussten, wer wer war.»

Seid ihr heute auch geschäftlich miteinander verbunden?

Markus Sterchi: «Nein, es gibt keine direkten Berührungspunkte. Der Zufall wollte es aber, dass wir beide im öffentlichen Dienst tätig sind. Man kennt uns in Münsingen aber auch, weil wir in exponierten Betrieben arbeiten.»

Daniel Sterchi: «Ich kaufe nicht mehr in Münsingen ein. Weil ich es nicht brauche, im Grossverteiler auf geschäftliche Belange angesprochen zu werden. Ganz nach dem Motto: Du, wenn ich dich gerade sehe ...»



Gab es auch schon mal Meinungsunterschiede?

Markus Sterchi: «Aber natürlich, mehrheitlich ging es jedoch um banale Dinge – meistens in der Musik. Wir haben uns jeweils rasch wieder versöhnt.»

Welchen Bezug habt ihr zur Bank SLM?

Daniel Sterchi: «Es ist einfach unsere Dorfbank. Wir sind mit den Leitern der Bank aufgewachsen und gingen sogar teilweise am gleichen Ort in die Ferien.»

Markus Sterchi: «Uns brauchte man nie speziell zu überzeugen. Mit der Bank SLM befinden wir uns auf der sicheren Seite.»

Daniel Sterchi: «Es ist toll, dass der Betrieb immer noch von Münsingern geführt wird. Eine Bank ist wie ein Hausarzt – es ist alles eine Frage des Vertrauens.»

Gibt es etwas, das ihr noch zusammen in Angriff nehmt?

Daniel Sterchi: «Ja! Ob Zufall oder nicht: Wir lassen uns beide nach 40 Jahren im öffentlichen Dienst Ende März 2021 gleichzeitig pensionieren.»

AUF ZWEI HOCHZEITEN TANZEND



ANINA SOLTERMANN

Köchin und Bankfachfrau

Anina Soltermann hat ein Leben A und ein Leben B. Erstens: Sie arbeitet in der Kredit-
abteilung bei der Bank SLM. Und zweitens: Sie schmeisst zu 20 Prozent das elterliche
Restaurant Rössli in Heistrich oberhalb von Utzigen. Ein Einblick in zwei Welten.

Leben A

«Wenn du wie ich in eine Wirtfamilie geboren wirst, ist es normal, dass du anpacken musst. Was ich schon immer mit Sicherheit wusste: Ich werde eine Kochlehre absolvieren, damit ich ein Handwerk erlerne. Nicht weil ich musste, sondern weil mir das Handwerk meiner Eltern schon immer gefiel.»

Leben A

«Meine Kochlehre war intensiv – weniger, was die Schule anging, sondern vielmehr im Betrieb. Ich war in einer Männerdomäne und fand mich dort auch gut zurecht. Das Beizenleben kannte ich ja bereits aus dem elterlichen Restaurant-Betrieb.»

Leben B

«Gleichzeitig wusste ich auch: eine Banklehre, das wär's. Zur Bank SLM kam ich per Zufall. Ich sprach mit verschiedenen Leuten und äusserte meinen Wunsch, eine Zusatzlehre zu absolvieren. Einige rieten mir, in der Gastronomie zu bleiben, Kochen sei schliesslich das Schönste. Ich aber wusste, dass ich ebenfalls auf die Bank wollte.»

Leben B

«Mit meiner direkten Art ecke ich manchmal an. In der Bank sind es nicht alle gewohnt, dass jemand geradeaus seine Meinung kundtut. Ich finde es aber gut, wenn die Leute wissen, was ich denke, und mir ist es wichtig, dass die Menschen um mich herum ehrlich mit mir sind – ich erwarte aber gleichzeitig dasselbe von meinem Gegenüber.»

Leben A

«Zuhause schlüpfe ich in eine Führungsrolle. Damit ich meine Eltern in ihrem Betrieb entlasten kann, entschloss ich mich, meine Arbeit aufzuteilen. Vier Tage in der Bank, einen Tag im Restaurant. Dass ich das so machen kann, verdanke ich meinen Vorgesetzten in der Bank SLM. So kann ich von einem Moment auf den anderen in die jeweils andere Welt eintauchen. Genau aus diesem Grund habe ich ja auch zwei verschiedene Berufe erlernt ...»

Leben A

«Ich bin eher der Typ, der anpackt und Dinge erledigt, damit sie erledigt sind. Manchmal verrichte ich Sachen lieber gleich selbst und warte nicht darauf, dass es von jemand anderem gemacht wird.»

Leben A

«Etwas ungefragt zu erledigen oder einen Job für jemanden anders einfach zu verrichten – das zelebrieren und leben wir im heimischen Rössli. Wegen so was fällt mir kein Zacken aus der Krone. Wir arbeiten hier Hand in Hand und gelangen so gemeinsam zum Ziel. Das entspricht meiner persönlichen Arbeitsmoral – sowohl im Rössli wie auch auf der Bank.»

Leben A

«Während meiner Kochlehre war der Umgang mit den Menschen relativ rau – dafür durfte ich so reden, wie mir der Schnabel gewachsen ist.»

Leben B

«Zu Beginn meiner Lehrzeit hatte ich manchmal Mühe, weil ich bei allem immer wahnsinnig pressierte. In der Küche läuft das halt so. In der Bank kann man sich mehr Zeit nehmen und etwas nochmals überdenken.»

Leben B

«Es gibt Menschen, die schieben Aufgaben oder auch Probleme stets auf andere ab. In der Zeit, in der sie sich überlegen, wem sie es abgeben könnten, hätten sie es selbst gemacht. In meiner Welt übernehme ich in jeder Situation Verantwortung, packe an und führe aus.»

Leben B

«Viel zu tun haben ist relativ. Mir gefällt es, wenn etwas läuft. Es muss jeder selbst wissen, welchen Weg er wählt. Wenn ich nichts oder zu wenig zu tun hätte, würde mir das jedenfalls gar nicht gefallen.»

Leben B

«Ich bin ein sehr kommunikativer Mensch. Auf der Bank habe ich gelernt, meine Ausdrucksart aus der Küche etwas anzupassen und mich gepflegter auszudrücken.»



Leben A

«Meine Eltern haben mich besonders geprägt und mir wichtige Dinge mit auf den Weg gegeben. Zwei Sachen, die mir besonders geblieben sind: zu meinem Wort zu stehen und gradlinig zu sein. Daran habe ich mich bisher erfolgreich gehalten.»

Leben A

«Wenn ich den Laden schmeisse, dann bleibe ich, bis der letzte Gast gegangen ist. Auf mich kann man sich zu hundert Prozent verlassen. Ich weiss, dass dies gefragt und nicht selbstverständlich ist. Den elterlichen Betrieb eines Tages übernehmen möchte ich trotzdem nicht.»

Leben B

«Mir gefällt das Abwickeln von Hypothekar-Geschäften und Krediten. Und dass ich mit Menschen zusammenarbeiten kann, die ich mag.»

Leben A und B

«Was meine beiden Berufe vereint, ist die Liebe zum Kunden und die gelebte Authentizität. Die Leute sollen sich einfach zuhause fühlen. Das gilt fürs Rössli wie auch für die Bank SLM.»

LIEBE MÜNSINGER/-INNEN

BEAT MOSER
Gemeindepräsident Münsingen



«Was macht eigentlich Münsingen aus? Sicher unsere Vielfalt. Wir sind Lebensort, ein Naherholungs-, Sport-, Kultur- und Geschichtsort. Das Gesamtpaket macht uns einzigartig. Wir haben uns zwischen Thun und Bern etwas Eigenständiges erschaffen. Eine kleine Stadt mit einem guten Dorfgeist. Viele Charaktere und Persönlichkeiten formen und prägen Münsingen.

Wir schaffen es, Brücken zu bauen und Wichtiges zusammenzubringen. Deshalb finden hier auch immer wieder bedeutende Anlässe statt. Wir beschreiten direkte und kurze Wege. Wir gehen auf die Menschen zu und holen sie ins Boot. Dadurch gewinnen wir Mehrheiten und schaffen beste Voraussetzungen, etwas Besonderes zu kreieren und zu realisieren. Dafür bewegen wir uns stets auf der Sachebene und versuchen, unseren politischen Friedenszustand zu erhalten. Wir gewinnen am meisten, wenn wir gute Ideen bündeln und gemeinsam in die Tat umsetzen.

In Münsingen tragen wir Sorge zueinander. Dazu gehört auch der Umgang mit Menschen, die einen anderen Rucksack tragen und sich anders verhalten. Die Toleranz gegenüber Andersdenkenden ist hier nicht zuletzt dank dem Psychiatrischen Zentrum historisch gewachsen und hat sich bewährt. Wir setzen uns beispielsweise einmal pro Monat mit Vertretern aus Schule, Bauabteilung, Feuerwehr, Polizei, Securitas und Hauswirtschaft an einen Tisch und besprechen die aktuellen Brennpunkte. Wir wollen möglichst wenig Verbote und vermeiden repressives Vorgehen; ich denke, das kommt in der Gemeinde gut an.

Politik heisst für mich vor allem Teamwork. Wir wollen greifbar und nahe sein. Ich persönlich verfolge seit Jahren das Ziel eines nachhaltigen Münsingen. Das Zusammenspiel von Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt ist spannend und macht Münsingen lebenswert. Zudem versuche ich, die Kultur und das Gewerbe zu vernetzen.

Münsingen wird in Zukunft noch urbaner werden. Wir werden versuchen, neue kulturelle Formate zu finden. Wir wollen unsere Verkehrssituation mit der Entlastungsstrasse Nord und der Sanierung der Ortsdurchfahrt verbessern und den Bahnhof ausbauen. Wir wollen unsere Lebensqualität nicht nur erhalten, sondern erhöhen. Mir persönlich liegen dabei der sorgfältige Umgang mit unseren Ressourcen, eine gesamtheitliche Denkweise sowie Offenheit für neue Wege besonders am Herzen.

Münsingen war schon immer ein geschichtsträchtiger Ort. Hier fand 1837 eine stille Revolution statt, als sich die Berner gegen die Tyrannei des Patriarchats wehrten. 1878 ging das erste Schwingfest über die Bühne. Früher wurde der Ort von den Kelten und Römern besiedelt. Münsingen scheint eine gewisse Ausstrahlung zu haben.

Auch wirtschaftlich hat Münsingen eine überregionale Bedeutung erlangt. Hier entsteht viel lokale Wertschöpfung. Das lokale Gewerbe, die Industrie und die Institutionen engagieren sich auf vielen Ebenen und übernehmen soziale Verantwortung. Zu diesem gesunden Kreislauf gehört insbesondere auch die Bank SLM. Sie leistet seit 150 Jahren einen wichtigen Beitrag zum gesellschaftlichen Leben, ist fassbar und in Sachen Engagement immer vorne mit dabei – nicht einfach nur mit monetären Beiträgen, sondern vielmehr auch mit gelebter Leidenschaft.

Ich freue mich, wenn wir alle weiterhin so viel Sorge tragen zu unserem Kleinod namens Münsingen.»



Seline und Eva Hess' Leben dreht sich um Tiere. Mit der Übernahme der neuen Petfriends-Filiale erfüllten sie sich einen Lebens Traum. Eintreten bitte.



Petfriends gibt's über 20-mal in der ganzen Schweiz. Von Muttenz bis Locarno. Und von Meyrin bis Chur. Und seit einem Jahr auch in Münsingen. Tierzubehör, so weit das Auge reicht. «Wir verkaufen vor allem Artikel für Hunde und Katzen – das liegt uns persönlich am meisten», erklärt Geschäftsführerin Seline Hess im Lokal in der Münsinger Lorymatte.

Begrüsst wird man bei Petfriends nicht nur von Seline und ihrer Mutter Eva. Sondern vor allem von Yrma und Kyro. Zwei hüfthohen Doggen, die im Hinterzimmer hausen. Und täglich mehrmals ausgeführt werden wollen. Natürlich von Seline und Eva Hess.

Dann nichts wie raus an die frische Luft mit den beiden. Yrma und Kyro freuen sich schon auf einen weiteren ausgedehnten Spaziergang – leider werden sie die nächsten rund 45 Minuten auf und bei einem gelben Bänkli verbringen und fürs Fotoshooting ruhig stehen müssen. Den Hundeblicken zufolge nicht ihre Lieblingsbeschäftigung ...

Zurück im Laden: Tiere gibt's bei Petfriends nicht zu kaufen – höchstens Nahrung und Zubehör. Vor allem für Hunde und Katzen. «Bei der Nahrung achten wir darauf, lokale oder zumindest Schweizer Produzenten zu berücksichtigen – das Frischfleisch wird beispielsweise in Linden abgepackt.» Für Seline Hess ist wichtig, dass ihre Kunden die Tiere artgerecht und gesund ernähren.

Das geräumige und grosszügige Einrichtungskonzept hat sich bewährt. Nach knapp einem Jahr ist der Name Petfriends in Münsingen etabliert. «Die beste Werbung ist immer noch die Mund-zu-Mund-Propaganda – das funktioniert in unserem Business ausgezeichnet», weiss Seline Hess. Sie selbst führt die Filiale, Mutter Eva

hilft aus, wo und wann es geht. «Ich arbeite ca. 70 Prozent und helfe noch im Geschäft meines Mannes und dessen Geschäftspartners – einem Carrosserie-Spritzwerk in Wichtrach», erklärt sie.

Family Business total; denn auch Schwester Michelle hilft ab und zu im Laden aus. Und Vater beziehungsweise Ehemann Daniel Hess unterstützt nicht nur das Anliegen seiner Liebsten, sondern produziert auch Material für Petfriends. «Er kreiert und fertigt für uns Hundegitter nach Mass an», erzählt Tochter Seline stolz.

Die gelernte Pharma-Assistentin und Absolventin der Hotelfachschule ist mittlerweile in ihrer Lieblingswelt angekommen. «Tiere bedeuten mir alles. Kürzlich habe ich meine Ausbildung als Tierernährungsberaterin abgeschlossen.»

Zum Laden kamen Seline und Eva wie die Jungfrau zum Kind. Seline erinnert sich: «Wir sahen das Inserat und zögerten zuerst. Wir dachten nicht, dass wir das durchziehen.» Mutter Eva ergänzt: «Wir warteten immer auf den berühmten Haken, doch der kam nicht. Und plötzlich war die Sache geritzt.»

Unterstützung bekamen die beiden von der Bank SLM. «Wir wurden von unserem Kundenberater Marc Bürki beraten – er ist unser Ansprechpartner und hat uns ermuntert, das hier aufzuziehen – was wir zum Glück auch taten», zeigt sich Seline Hess vollumfänglich zufrieden.

Friede, Freude, Hundekuchen also. Apropos; Yrma und Kyro haben sich mittlerweile ins Hinterzimmer verkrochen und dösen vor sich hin. Und im Laden fängt es schon wieder an zu brummen. Die ersten Petfriends stürmen das Geschäft nach der Mittagspause.

VON MARKENBÜCHLEIN, MECHANISCHEN SCHREIBMASCHINEN UND CARLOS DUSS

Drei Geschichten aus dem Leben von Elisabeth Lanz

ELISABETH LANZ

ehemalige Sekretärin
reformierte Kirchgemeinde Münsingen



Elisabeth und die Rabattmarken

Sie wuchs direkt neben der Bank SLM auf. Und erinnert sich noch gut daran, wie sie die gesammelten Rabattmarken einlöste. Ein absolutes Highlight für das damals kleine Mädchen. «Ich war die Älteste in der Familie. Deshalb durfte ich auch das Markenbüchlein zur Bank bringen. Dieses stellte damals eine Kostbarkeit dar. Wenn es voll war, erhielten wir einen Fünfliber – viel Geld Anfang der 50er-Jahre.» Elisabeth Lanz weiss noch haargenau, wie es in der Bank aussah. «Im Parterre befand sich die Kasse mit Herrn Bartlome, im ersten Stock wohnte der Verwalter Mühlemann und einen Stock weiter oben der Abwart Blaser.» Heute lebt Elisabeth Lanz im Münsinger Oberdorf in einer sonnigen Eigentumswohnung; finanziert durch die Bank SLM. «Ich brauchte Unterstützung, als ich die Wohnung kaufen wollte – und die Bank SLM war sprichwörtlich das Naheliegendste.»



Elisabeth und die Kunst

Sie hatte schon immer ein Interesse für Kunst. In ihrer Wohnung finden sich unter anderem Lithografien und Figuren des berühmten Schweizer Künstlers Schang Hutter und ein Gemälde des Zürcher Malers Carlos Duss, den Lanz 1978 persönlich kennenlernte, als er im Kirchgemeindehaus ein Wandbild malte. Gleichzeitig erwarb die Bank SLM ein Bild des Malers, das im Büro des Bankleiters landete. «Als ich beim Kauf meiner Wohnung im Büro von Beat Hiltbrunner das Gemälde entdeckte, konnte ich meinen Blick nicht mehr davon abwenden. Beat fragte mich noch, ob mir das Bild gefalle.» Elisabeth Lanz' Augen müssen richtig ge- glänzt haben. Zwanzig Jahre danach trafen sich die beiden wieder. Und Beat Hiltbrunner hatte eine frohe Botschaft für die Kunstsammlerin. Zuerst verlängerte er ihre Hypothek, kurz darauf liess er ihr das Bild von Carlos Duss als Leihgabe zukommen. «Für mich ging ein Traum in Erfüllung. Jetzt ist es bei mir zuhause und ich kann es jeden Tag bewundern.»

Elisabeth und die Kirchgemeinde

Sie entdeckte das Inserat mehr zufällig. Die Aufgaben waren sehr rudimentär beschrieben. Elisabeth Lanz bewarb sich als Sekretärin der reformierten Kirchgemeinde Münsingen und kurz darauf hatte sie den Job. «Ich arbeitete vorher in einem Treuhandbüro und schrieb auf einer modernen IBM-Schreibmaschine. Als ich bei der Kirchgemeinde anfang, fand ich mich mit einer mechanischen Maschine wieder. Es gab kein offizielles Pflichtenheft. Ich schrieb das Protokoll des Kirchgemeinderats, nahm Einsitz in Kommissionen und Arbeitsgruppen, strickte mit den Missionlismierfrauen, organisierte den lokalen Basar und Altersferien. Unter vielem anderem ...» Was auch immer im Zusammenhang mit der Kirchgemeinde auftauchte, Elisabeth Lanz war zur Stelle. Alles andere als ein 08/15-Job.

Eigentlich wollte Elisabeth Lanz Krankenschwester werden. Zuerst absolvierte sie die Handelsschule und fand einen Job in einem Treuhandbüro. Doch dann entdeckte sie das besagte Inserat und wählte einen komplett anderen Lebensweg.

Für Elisabeth Lanz war ihr Job bei der Kirchgemeinde ein persönlicher Segen. Sie baute sich ein eigenes Beziehungsnetz auf. «Ich bin so richtig aufgegangen und habe mich mit meiner Arbeit während 30 Jahren voll und ganz identifiziert», erzählt sie mit leuchtenden Augen. Elisabeth Lanz fühlte sich der Kirchgemeinde verpflichtet und schaltete und waltete nach bestem Wissen und Gewissen. So, wie es ihrem Naturell entsprach.

WAS, WENN EINE SCHRAUBE LOCKER IST?*

RETO KASER

Unternehmer und Präsident Gewerbeverein Aaretal

Reto Kaser hat sie noch alle:
Über 8000 Sorten Schrauben
lagert und verkauft er in seinem
Shop in Münsingen. Zusätzlich
amtiert der Münsinger als
Präsident von 270 Firmen, die
sich dem Gewerbeverein Aaretal
angeschlossen haben.

* Man zieht sie einfach wieder an.





Warum ausgerechnet Mali?

Reto Kasers Vater arbeitete als Bauingenieur. Mal im Iran – bis er 1979 nach der Absetzung des Schahs mit seiner ganzen Familie flüchten musste. Oder später in Mali: Dort besuchte Reto Kaser zusammen mit 35 anderen Kindern eine deutsche Schule und absolvierte die 7. bis 9. Klasse. Für ihn eine unvergessliche Zeit. «Ich habe dort die verschiedensten Mentalitäten kennen und schätzen gelernt.» Mali gehört heute zu den zehn ärmsten Ländern der Welt. Die politische Lage ist seit 2012 äusserst instabil.

Wie gelangt man ins Schrauben-Business?

Zum Beispiel durch Zufall und Liebe. Kasers Schwiegervater gründete 1978 den Schraubenshop Intervis AG und machte sich bereits vor 15 Jahren Gedanken, wer sein Werk weiterführen könnte. «Vor 20 Jahren hätte ich mir nie und nimmer vorstellen können, Schrauben zu verkaufen», schaut Reto Kaser heute zurück. Doch es kam anders. Der gelernte Kaufmann interessierte sich plötzlich für die Produkte, las viel darüber und stieg 2005 in die Firma ein. 2009 übernahm er die Geschäftsführung, 2015 kaufte er seinem Schwiegervater die Firma ab. Seinen Entscheid hat er noch nie bereut: «Im Gegenteil: Ich habe gemerkt, dass man in diesem Business etwas bewegen kann. Das war meine Hauptmotivation.»

Wie war das genau mit rostfrei?

Jeder Unternehmer sucht nach einer Marktlücke. Firmengründer Andreas Bähler war vor gut 40 Jahren der Erste, der rostfreie Schrauben in die Schweiz importierte. Und baute sich ein grosses Netzwerk auf – speziell in Asien. «Mein Schwiegervater spezialisierte sich auf Sonderteile und Nischenprodukte. Wir kaufen Ware für den gesamten Schweizer Markt ein und konfektionieren sie hier in Münsingen», erklärt Reto Kaser das Business-Modell der Intervis AG. Mit Erfolg, auch wenn der Markt brutal hart und die Margen immer kleiner werden. Die Kunden kommen in Scharen – vor allem, weil sie wissen, dass Reto Kaser und seine Mitarbeitenden alles entweder an Lager haben oder es besorgen können. Was Kaser besonders gefällt: «Wir haben uns sehr gut positioniert, vertrauen noch auf Handschlag statt Standard-Verträge und kennen die Regeln, die es speziell im asiatischen Raum zu beachten gilt.»

Was hat das genau mit Münsingen auf sich?

Im und rund um das Aaretal gibt es genau einen Schrauben-Spezialisten: die Intervis AG. Das ist entscheidend, denn laut Reto Kaser fährt niemand länger als 15 Minuten, um seine passenden Schrauben zu erwerben. Die Kunden sind hauptsächlich Handwerker aus der Region. «Wir sind das Kleinteillager des Gewerbes; in unserem Lager befinden sich 8000 verschiedene Artikel», erzählt der Münsinger nicht ohne Stolz. Und Kaser weiss: «Früher bestellten die meisten Kunden die Schrauben meist paketweise, heute holen sie sich die genau benötigte Anzahl.»

Was sucht Reto Kaser im Fernen Osten?

Er weiss von jeder einzelnen Schraube, woher sie stammt – 80 Prozent davon kommen aus Fernost, zum Beispiel Taiwan oder Vietnam. Alle andert-halb Jahre macht sich Reto Kaser vor Ort ein Bild. «Ich kontrolliere die Prozesse, prüfe die ethischen Aspekte wie beispielsweise Kinderarbeit, Recycling-Vorschriften und Lohnverhältnisse.» Mit den meisten Lieferanten pflegten sein Vorgänger und er ein über 30-jähriges Vertrauensverhältnis. Reto Kaser ist überzeugt, dass man vieles erreichen kann, wenn das Zwischenmenschliche stimmt. Zum Teil sind aus den Geschäftsbeziehungen auch schon Freundschaften entstanden.

Das auch noch?

Klar, Reto Kaser und seine Intervis AG waren schon immer Mitglied im Gewerbeverein Aaretal. Über 270 Firmen sind dabei, alle Branchen vertreten; das Gewerbe der Region liegt den Menschen hier am Herzen. So auch Reto Kaser: «Der Zusammenhalt ist extrem wichtig. Das lokale Gewerbe ist eine wichtige wirtschaftliche Institution. Es ist wie ein grosser Kreislauf, alles hängt zusammen.» Wichtig für den Präsidenten: Der Gewerbeverein Aaretal ist weit über Münsingen hinaus tätig. Das Ehrenamt nahm Kaser gerne an. Auch wenn er wusste, dass der Aufwand hierfür gross sein wird. «Ich bin die Schnittstelle zur Gemeinde und dem Berner KMU-Verband. Ich nehme an zahlreichen Sitzungen teil, muss ein offenes Ohr für alle haben und schliesslich alles unter einen Hut bringen.»

Wo ist der Knopf zum Abschalten?

Das Abtauchen ins Privatleben ist für Reto Kaser kein Problem. Er hat einen kurzen Arbeitsweg, die Wochenenden sind ihm heilig, die Familie bedeutet ihm alles. «Wenn ich etwas unternehmen will, dann ziehe ich das durch. Ich kann problemlos abschalten. Wenn ich hier die Türe abschliesse, dann ist Feierabend.»

Und was hat das Ganze mit der Bank SLM so alles auf sich?

Eines muss man wissen: Der Gewerbeverein war bei der Gründung der Bank mittendrin statt nur dabei: im Wartestübl des Bahnhofs Münsingen, wo die Bank SLM durch den Gewerbeverein aus der Taufe gehoben wurde. Die Bank SLM ist und war schon immer die Bank der Gewerbetreibenden – das ist bis heute so geblieben. Die enge Verbindung schätzt auch Präsident Reto Kaser: «Sie haben immer ein offenes Ohr für uns. Wir können froh sein, dass wir hier im Aaretal eine solch bodenständige Bank haben. Sie steht nicht nur zu ihren Wurzeln, sondern agiert auch sehr nahe am Geschehen der Wirtschaft. Das macht sie einzigartig und glaubwürdig.»



«FORMULARE AUSFÜLLEN GEHT MIR AUF S GÄDER.»

WALTER BRUDERER
Appenzeller Bäcker aus Wichtrach



Walter Bruderer ist ein Appenzeller Original und ein Bäckermeister, wie er im Buch steht. Hochmotiviert, temperamentvoll und erfinderisch. Sich selbst beschreibt er als positiven Spinner.



«Wenn um 1.00 Uhr morgens der Wecker läutet ...
... ist das kein Problem, wenn man wie ich ein ange-
fressener Bäcker ist.»

«Als ich anfing ...
... gab es noch Lieferscheinbüchli, Schreibmaschinen
und vor allem viel weniger Hygiene- und Arbeitssicher-
heitsvorschriften.»

«Meine Spezialität ist es ...
... alle Energie in die Kreation von Backwaren zu ste-
cken.»

«Wenn ich tüftle ...
... kommt vielfach etwas Brauchbares raus. Mit meinen
Pizzaböden für den Racletteofen gewann ich sogar den
Innovationspreis des Schweizerischen Bäckermeister-
verbands.»

**«Wenn im Betrieb morgens in der Frühe noch
Ruhe herrscht ...**
... werde ich erfinderisch.»

**«Meiner Frau kommen die besten Ideen in der
Badewanne ...**
... mir morgens um 2.00 Uhr in der Backstube.»

**«Sandwiches mit Sprossen und Blüemli sehen
lustig aus ...**
... aber die Büezer, die zu uns kommen, wollen vor
allem eines: Fleisch.»

**«Unsere Konditorin bietet jetzt selbstgemachte
Smoothies an ...**
... wenn ich sie nicht selbst trinken muss, finde ich
das super.»

**«Wenn ich hier Appenzeller Spezialitäten
verkaufen wollte ...**
... würde mir meine Frau die Leviten lesen – sie ist
eine Wichtracher Bauerntochter.»

**«Formulare ausfüllen geht mir grauenhaft
aufs Gäder ...**
... dann bleibe ich lieber noch ein bisschen länger in
der Backstube.»

**«Als wir beim Hornusserfest 1990 mitten im Feld
einen mobilen Riesentelefonkasten aufstellten ...**
... kostete ein Anruf sieben Franken.»

**«Vor Jahren gab es drei Sorten Sandwiches:
Schinken, Käse oder Salami ...**
... heute bieten wir 12 Sorten an. Mindestens.»

**«Wenn eine unserer Verkäuferinnen einen
besonderen Kundenwunsch in die Backstube
runterschreit ...**
... dann erfüllen wir ihn einfach.»

«Ein bisschen Zickenkrieg gibt's immer ...
... aber spätestens nach unserem Betriebsausflug ist
das wieder gegessen.»

«Wenn wir Lehrlinge suchen ...
... finden wir sie auch – und erst noch gute.»

«Als wir unseren jetzigen Standort umbauten ...
... rief ich bei der Bank SLM an, ging vorbei und die
Sache war geritzt.»

«Im Gegensatz zu den Tankstellen ...
... besorgen wir unsere Zutaten bei lokalen Produzen-
ten: Eier, Mehl, Fleisch aus Wichtrach, die Bäckereima-
schinen aus Brenzikofen – und der Zucker kommt aus
Aarberg.»

«Bei der Bank SLM ...
... konnte ich meinen Ansprechpartner persönlich aus-
wählen.»

«Irgendwann verwirkliche ich meinen Traum ...
... und kaufe einen schönen Küchenwagen, fahre bei
gutem Wetter an einen gut frequentierten Ort und pro-
duziere frische Hamburger. Und bei schlechtem Wetter
bleibe ich im Bett ...»

«DIE BANK SLM STEHT FÜR DAS WOHLERGEHEN DER WIRTSCHAFT IN DER REGION.»

Thomas Rychen war einst Lernender bei der Bank SLM. Sohn Christian amtet als aktueller Verwaltungsratspräsident. Ein Gespräch über ihr Verhältnis, regionale Verbundenheit und die Rolle der Bank SLM.



THOMAS RYCHEN
ehemaliger Lernender Bank SLM

CHRISTIAN RYCHEN
Verwaltungsratspräsident Bank SLM



Christian Rychen



Thomas Rychen

Wie und wo sind Sie aufgewachsen?

Thomas Rychen: «Zusammen mit drei Brüdern in Wilderswil. Jetzt lebe ich seit über 50 Jahren im Emmental.»

Christian Rychen: «In Weier im Emmental – zusammen mit meinen zwei Brüdern Hanspeter und Bernhard.»

Was verbindet und was unterscheidet euch?

Thomas Rychen: «Wir pflegen ein enges, äusserst gutes Verhältnis und ich bin stolz auf meinen Sohn – er wollte schon als kleiner Bub «Bankmann» werden.»

Was schätzt ihr besonders aneinander?

Christian Rychen: «Dass mein Vater trotz seines beruflichen und politischen Engagements immer für mich und meine Brüder da war und uns mit Rat und Tat zur Seite stand. Gleichzeitig hatten wir auch stets unsere Freiheiten.»

Thomas Rychen: «Da widme ich meiner Frau ein Kränzchen – sie hat mir den Rücken freigehalten und hat den Jungs die guten Manieren beigebracht (lacht).»

Gibt es etwas, das ihr an eurem Gegenüber kritisiert?

Thomas Rychen: «Wir haben zum Glück nur kleine Differenzen. Ich bin dankbar, dass unsere Kinder das bürgerliche Gedankengut übernommen haben.»

Christian Rychen: «Wir sind Gleichgesinnte und laufen in derselben Spur. Die geschäftliche und politische Karriere meines Vaters haben mich geprägt – ich habe die Werte meines Vaters übernommen.»

Was ist heute anders als früher?

Thomas Rychen: «Sehr vieles – auf welcher Ebene gab es KEINE Veränderungen? Was mich am meisten nervt, sind die immer häufiger werdenden Regulatorien, die uns vor allem das Berufsleben erschweren. Auch im täglichen Leben sind die Vorschriften teilweise sehr lästig geworden. Früher übergab uns die Bäckerin das Brötli und den Landjäger mit der Hand oder das Mehl wurde aus einer Schublade geschöpft. So etwas wäre heute undenkbar.»

Christian Rychen: «Die hauptsächlichen Änderungen betreffen die Digitalisierung und die Regulierungsdichte, insbesondere im Bankgeschäft. Ich habe manchmal das Gefühl, dass das eigenverantwortliche Denken und Handeln – das grosse Bild – verloren geht, weil sich die Leute nur noch nach den Regulatorien richten.»

Was bedeutet Ihnen die Verbundenheit zur Region?

Thomas Rychen: «Ich bin mittlerweile im Emmental verankert. Dass ich in Münsingen bei der Bank SLM meine Lehre absolvierte, war reiner Zufall. Dort lernte ich meine Frau kennen. Danach zogen wir in ihre Heimat; ich führte die Ersparniskasse Affoltern im Emmental, wurde Gemeindepräsident und war Grossratspräsident. Am Anfang war es nicht ganz einfach als Oberländer im Emmental. Doch ich konnte die Leute aus der Region für mich gewinnen. Hier in Weier habe ich rasch gelernt, dass die regionale Verankerung für eine Bank das A und O ist.»

Christian Rychen: «Ich fühle mich als Emmentaler. An meinem Arbeitsort Konolfingen habe ich mitbekommen, wie elementar die regionale Verankerung ist. Das gilt natürlich im Speziellen auch für die Bank SLM.»

Was war die Motivation, bei der Bank SLM als Verwaltungsrat einzusteigen?

Christian Rychen: «Ich bin gelernter Bänkeler. Auch wenn ich heute hauptsächlich im Versicherungswesen tätig bin, habe ich grosse Freude am Bänkelein. Als die Anfrage kam, war das für mich eine grosse Ehre. Die Bank SLM ist eine grundsolide, bestens verankerte und erfolgreiche Regionalbank.»

Was zeichnet die Bank SLM besonders aus?

Thomas Rychen: «Sie hat eine wichtige Wirtschaftsfunktion, ist ein hervorragender Arbeitgeber und zahlt Steuern. Eine gut gehende Regionalbank ist meiner Meinung nach ein wichtiger Faktor für die Region.»

Christian Rychen: «Wir wollen mit der Bank SLM die erste Adresse, der erste Ansprech- und Vertrauenspartner für Finanzfragen in der Region sein – für Private, für die Landwirtschaft wie auch für KMUs. Die Bank SLM steht für das Wohlergehen der Wirtschaft in der Region.»

Wie kann ein regional verwurzelter Betrieb in der globalen Wirtschaftswelt überleben?

Christian Rychen: «Wir können das Persönliche und die regionale Verankerung stärken und erlebbar, sichtbar und spürbar machen. Das Bankgeschäft ist immer noch ein Vertrauensgeschäft. Wir repräsentieren die Menschen, die hier leben, und wir engagieren uns auch über das Bankgeschäft hinaus für die Region.»

Nach welchen Kriterien wählt man heute eine Bank aus?

Thomas Rychen: «Das ist vielerorts eine Beziehungsfrage. Wen kennt man, was hat man über die Bank gehört und gelesen? Was erzählt einem das Umfeld?»

Christian Rychen: «Wichtig ist für mich das Persönliche. Wenn man das Geld zur Bank bringt, wünscht man sich eine Bezugsperson. Man will wissen, dass, wenn etwas ist, man sich in einem persönlichen Gespräch an einen Vertrauten wenden kann. Für diesen Wert ist man auch bereit, etwas zu bezahlen.»

Zum Schluss:

Wo soll die Bank SLM in 10 oder 20 Jahren stehen?

Christian Rychen: «Sie soll immer noch ihre volkswirtschaftliche Aufgabe innehaben – wie bereits vor 150 Jahren. Das Bankgeschäft ist und bleibt ein Vertrauensgeschäft. Wir müssen dafür sorgen, dass dies auch weiterhin so bleibt. Wir müssen alles daransetzen, die erste Ansprechperson in der Region zu sein und den Kunden mit einem marktgerechten und zeitgemässen Angebot zu überzeugen.»

Thomas Rychen: «Wichtig ist, dass man dem Kunden stets offen, transparent und loyal begegnet.»



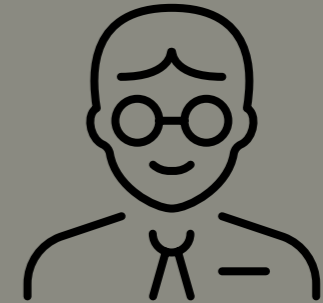
ZAHLEN UND FAKTEN

In 150 Jahren sammelt sich einiges an Zahlenmaterial und Gegebenheiten an. Wir haben die (un-)wichtigsten Summen, Details und Zitate aus alten Geschäftsberichten und Jubiläumsschriften gesammelt und auf den nächsten Seiten abgebildet.



VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENTEN

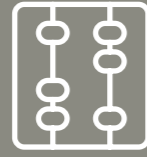
1870 – 1881	Johann Schüpbach-Depping
1881 – 1906	Bendicht Schüpbach
1906 – 1910	Hermann Wismer
1910 – 1918	Christian Gäumann
1918 – 1924	Burkhard Fischer
1924 – 1943	Otto Daepf
1943 – 1958	Ernst Fischer
1958 – 1978	Dr. Adolf Leu
1978 – 1985	Robert Kraut
1985 – 1990	Rudolf Maurer
1990 – 2003	Dr. Hansueli Bartlome
2003 – 2009	Bernhard Strahm
2009 – 2013	Walter Neuenschwander
2013 – 2016	Daniel Annaheim
seit 2016	Christian Rychen



BANKLEITER

1870 – 1906	Notar Christian Wyder
1906 – 1907	Notar Alfred Keller
1907 – 1923	Notar Fritz Moser
1923 – 1946	Hans Obi
1946 – 1971	Walter Mühlemann
1971 – 1993	Peter Buri
1993 – 2000	Hans Walther
2000 – 2018	Beat Hiltbrunner
seit 2019	Daniel Sterchi

1870 – 1899



GRÜNDUNG DER SPAR- UND LEIHKASSE 9.1.1870

Am 9. Januar 1870, zwei Monate nach der ersten Besprechung, fand – wieder im Stationsgebäude – die erste Haupt- und damit die Gründungsversammlung statt. Die Statuten wurden noch einmal besprochen und angenommen. Das Stammkapital wurde auf CHF 5'000.00 bestimmt. Neben den 100 Gründungsaktien zu CHF 50.00 wurden auch Sparaktien ausgegeben, die monatlich mit einem Betrag von mindestens CHF 1.00 gespiessen werden mussten.



AM 1. APRIL 1870

nahm die Spar- und Leihkasse in Münsingen ihre Tätigkeit auf. Als Kassenlokal diente ein Zimmer neben dem Büro des Stationsvorstands von Münsingen.

JAHRESABSCHLUSS 1899

BILANZSUMME: CHF 2'266'317.81
REINGEWINN: CHF 10'152.99

30.6.1871

DIE ERSTE RECHNUNG DER SPAR- UND LEIHKASSE MÜNSINGEN:

- * Kassaverkehr CHF 793'819.85
- * Bilanzsumme CHF 118'136.37
- * Reingewinn CHF 1'080.00
- * Dividende 6 Prozent
- * Zuwendung an den Reservefonds CHF 304.80



Ab 1878 machte sich die allgemeine Geldkrise bemerkbar. Die Nachfrage nach Geld war bedeutend grösser als das Angebot. Um Verluste zu vermeiden, musste der Verwaltungsrat verschiedene Liegenschaften erwerben. Der Wiederverkauf von landwirtschaftlichen Heimwesen konnte nur nach Überwindung grosser Schwierigkeiten vorgenommen, und eine Zeitlang konnte in Aeschi ein Heimet nicht verpachtet werden. Ein Verwaltungsratsmitglied besorgte während geraumer Zeit die nötigen Arbeiten auf dem Hof und brachte mit seinen Diensten die Heuernte ein.

1881–1890

Die schwierigen Jahre für die Bevölkerung aufgrund gefallener Preise für Liegenschaften und Landwirtschaftsprodukte schlugen sich auch auf das Bankgeschäft nieder. Insgesamt wurde während zehn Jahren ein Verlust von CHF 18'456.75 verzeichnet.

1900 – 1924

1920

Um unserem Personal bei gänzlicher oder teilweiser Invalidität ein Ruhegehalt ausrichten und an ihrer Stelle neue Kräfte einstellen zu können, haben wir einen Pensionsfonds angelegt, der auf CHF 10'000.00 angewachsen ist. Ein Reglement ordnet die Ausrichtung der Pensionen. Wir halten es auch in Zukunft für unsere Pflicht, diesen Fonds nach Möglichkeit zu äufnen, um damit einen Wert sozialer Fürsorge für unser Personal zu schaffen, das dem Institut nur Vorteile bringen wird.



Die Hauptversammlung vom 13. April 1902 beschloss die Erstellung eines eigenen Kassa- und Verwaltungsgebäudes und genehmigte den vom Verwaltungsrat bereits abgeschlossenen Kaufvertrag für den Bauplatz. Die Bauarbeiten wurden so gefördert, dass die Lokalitäten bereits am 1. Dezember des gleichen Jahres bezogen werden konnten.

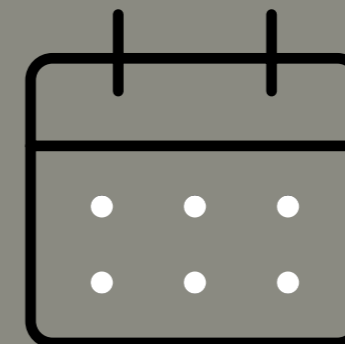


JAHRESABSCHLUSS 1924

BILANZSUMME: CHF 12'962'931.50
REINGEWINN: CHF 90'033.30

IM FRÜHJAHR 1915

wurden in Kiesen und Oberwichtlach Einnehmereien eröffnet, später folgte Kirchdorf. Damit war auch nach aussen dokumentiert, wie gut sich die Geschäfte der Spar- und Leihkasse in den letzten Jahren entwickelten. 1925 wurde die Einnehmerei Worb eröffnet, nachdem eine grosse Zahl der Einwohner in einer Eingabe dies gewünscht hatte. 1931 wurde diese Einnehmerei in eine Filiale umgewandelt; seither hat sie eine eigene Verwaltung und eine eigene Direktion.



VERWALTUNGSRAT

Längste Amtsdauer

Gottfried Maurer, Gutsbesitzer

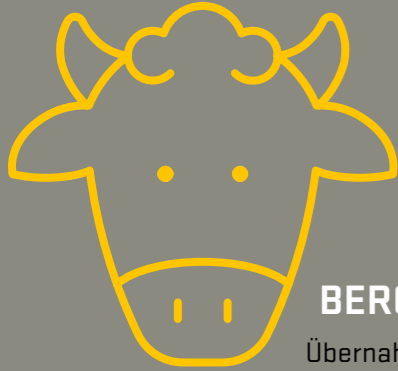
1909 – 1942

Kürzeste Amtsdauer

J. Kropfli, Arzt

1870 – 1870

1925 – 1949



BERGWEIDE 1934

Übernahme einer Bergweide im Neuenburger Jura, die einem Kunden gehörte. Damit der Berg bestossen werden konnte, erwarben wir einen Viehbestand von 15 Stück, in der Annahme, dass dieses Vieh bis im Herbst an Wert zunehme. Diese Erwartung traf nicht ein – die Viehpreise sanken und es ergab sich ein Verlustgeschäft.



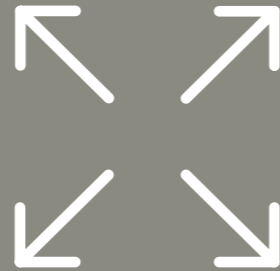
1943

Zur Stützung der Landwirtschaft war eine grosszügige Hilfsaktion notwendig, die von der Eidgenossenschaft und den Kantonen gewaltige Summen an Beiträgen erforderte. Wir steuerten einen Beitrag von CHF 6'000.00 hinzu. Durch Gründung von kantonalen Bauernhilfskassen kam ein Sanierungswerk zustande, das sich als sehr wohltätige Institution erwies.

DAS JAHR 1926

war neuerdings von fortschrittlichen Bestrebungen erfüllt.

Es erfolgte die Einrichtung einer Einnehmerei in Rubigen. Im folgenden Jahr folgt die Errichtung einer Einnehmerei in Konolfingen.



JAHRESABSCHLUSS 1949

BILANZSUMME: CHF 31'562'006.01

REINGEWINN: CHF 124'063.59

Nachdem einige Grossmächte wie Amerika, England und Frankreich zur Abwertung ihrer Währung geschritten waren, erscholl auch in der Schweiz der Ruf nach einer Frankenabwertung. Der Bundesrat und die Schweizerische Nationalbank machten alle Anstrengungen zur Vermeidung der Abwertung. Am 30. September 1936 wurde aber die Abwertung um 30 Prozent beschlossen, worauf die Exportindustrie auf ihre Rechnung kam, während in den anderen Tätigkeitsgebieten sozusagen keine Veränderung verspürt wurde.

MONATLICHE LEHRLINGSLÖHNE 1928 UND 2019

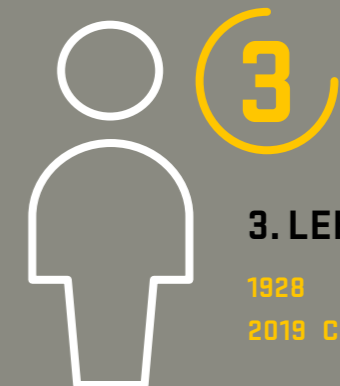
1. LEHRJAHR

1928 CHF 40.00
2019 CHF 750.00



2. LEHRJAHR

1928 CHF 60.00
2019 CHF 950.00



3. LEHRJAHR

1928 CHF 80.00
2019 CHF 1'350.00

1950 - 1974

LOHNSUMME 1951 UND 2019

Vergleich durchschnittlicher Jahreslohn pro Mitarbeiter/-in



1951: CHF 18'000.00



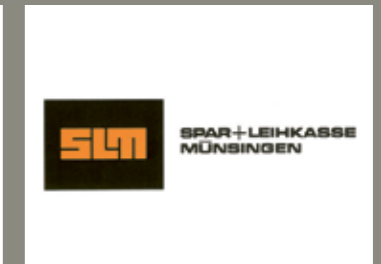
2019: CHF 91'000.00



Logo 1963



Logo 1970



Logo 1973

VERGABUNGEN 1971 UND 2019

1971: CHF 12'000.00

2019: CHF 160'000.00



1972

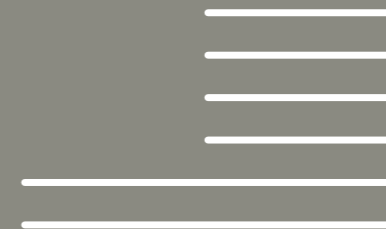
wurden vom Bund Kreditrestriktionen wie Beschränkung der Kreditwachstumsraten und Begrenzung der Kleinkredite sowie Emissionskontrollen verfügt. Für die Spar- und Leihkasse Münsingen bedeutete dies, dass Kreditgesuche für über 20 Millionen Franken anstanden und ein ganzes Jahr lang kein einziger Baukredit bewilligt werden konnte.



JAHRESABSCHLUSS 1974

BILANZSUMME: CHF 165'926'012.98

REINGEWINN: CHF 671'653.83

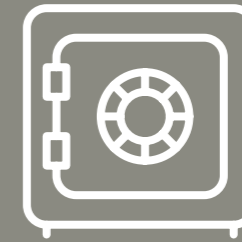


Dieser Zeitabschnitt wurde, international betrachtet, eingeläutet mit der Währungskrise 1971, als im August die Vereinigten Staaten von Amerika die sogenannte Goldkonvertibilität des Dollars aufhoben. Der Schweizer Franken wurde – erstmals seit 35 Jahren – aufgewertet, und zwar um gut 7 %; der Dollar wurde nach zähen Verhandlungen um fast 8 % abgewertet. Die schweren Erschütterungen des Weltwährungssystems lösten eine Flucht in den Schweizer Franken aus. Es kam zum dringlichen Bundesbeschluss über den Schutz der Währung.

1975 – 1999



Der erste Geldausgabeautomat in Münsingen wurde von der Spar- und Leihkasse aufgestellt – im Jahr 1980. Unterdessen ist nicht mehr nur der Hauptsitz ans Bancomatennetz angeschlossen; von der SLM betreute Geldausgabeautomaten stehen auch bei der Filiale Worb, der Geschäftsstelle Wichtrach und an der Bahnstation Rubigen.



Am 13. März 1999 eröffnete unser Institut die neue Filiale Konolfingen an der Emmentalstrasse 15. Die neue Filiale ist mit einem Indoor-Bancomaten, einem Nachttresor sowie mit

227 Tresorfächern ausgerüstet. Sie bietet das vollständige Dienstleistungsangebot an. Der Start ist gelungen. Bereits konnten über 300 neue Kundenbeziehungen eröffnet werden.



Logo 1995



Das Erdbeben, das die Bankenwelt durch die Schliessung der Spar- und Leihkasse Thun im Jahr 1991 erschütterte, leitete einen Strukturwandel bei den Schweizer Banken in nie gesehener Ausmass ein. Besonders betroffen davon waren die Regionalbanken. Allein im Kanton Bern ging von 1990 bis 1994 deren Zahl von 60 Instituten mit einer Bilanzsumme von CHF 27 Milliarden auf 31 Institute mit einer Bilanzsumme von CHF 16 Milliarden zurück.



Für den Neubau des Hauptsitzes in Münsingen setzte die Planung 1972 ein. Das alte Schafroth-Haus am Dorfplatz war damals schon seit einem Jahrzehnt im Besitz der Spar- und Leihkasse. Jetzt musste ein Überbauungsplan ausgearbeitet werden. Diesen genehmigte die Gemeindeversammlung im Jahr darauf. Es dauerte aber fünf Jahre, bis die Spar- und Leihkasse und ihre Mieter die Räume im neuen Bank- und Geschäftshaus 1977 endlich beziehen und ihre Schalter- und Büroräume, ihre Geschäfte sowie ihre Wohnungen darin einrichten konnten. Vorerst verhinderten die Baubeschränkungen im Rahmen der staatlichen Konjunkturlenkung mit einem Abbruchverbot und einem Baustopp die Inangriffnahme des Neubauprojekts. Am 12. Mai 1975 wurde dann mit dem Abbruch des Altbaus begonnen und darauf die Baugrube ausgehoben. Im September wurden die Neubauarbeiten aufgenommen. Eröffnet wurde die Spar- und Leihkasse Münsingen in ihrem neuen Gebäude am 1. März 1977.



JAHRESABSCHLUSS 1999

BILANZSUMME: CHF 711'764'974.32

REINGEWINN: CHF 2'269'541.91

2000 – 2019

2000

Bankgeschäfte werden immer häufiger auf elektronischem Weg abgewickelt. Je eher der Umgang mit dem Computer und die Nutzung des Internets zur Routine werden, desto schneller wird sich das Electronic-Banking durchsetzen. Der technologischen Entwicklung können und wollen wir uns nicht verschliessen. Ganz im Gegenteil: wir sind bestrebt, unseren Kundinnen und Kunden auch in diesem Bereich fortschrittliche Lösungen anzubieten. E-Mail, Internet, SMS: Trotz oder vielleicht gerade wegen dieser modernen Kommunikationsmöglichkeiten legen wir grossen Wert auf den persönlichen Kontakt zu unserer Kundschaft.

BAUBOOM 1.1. BIS 31.12. 2000

Der Bauboom in Zahlen – in Münsingen ...

- ... entstanden 66 neue Wohnungen
- ... wurden 108 weitere Wohneinheiten bewilligt
- ... liegt die Gesamtsumme bewilligter Baugesuche bei CHF 72 Mio.
- ... und in Worb rechnet man in den nächsten drei bis vier Jahren mit zusätzlichen 340 Wohneinheiten.



WELTWIRTSCHAFTSKRISE 2001

Die Anschläge auf das World Trade Center in New York stürzen die Weltwirtschaft in die Krise – die Spar- und Leihkasse Münsingen erreicht trotzdem ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Die Bilanzsumme überschreitet erstmals die 3/4-Milliarden-Franken-Grenze und der Generalversammlung wird eine Dividende von 17% vorgeschlagen.



GENERALVERSAMMLUNG 6.4.2002

Der Verwaltungsrat wird von neun auf **sieben Mitglieder** reduziert.



UMBAU 2005

Das anforderungsreiche Jahr 2005 war zusätzlich geprägt durch die fünfmonatigen intensiven Umbauarbeiten am Hauptsitz in Münsingen. Nach 28 Jahren wurde die Schalterhalle renoviert, modernisiert und dem heutigen (Sicherheits-)Standard angepasst. Die offenen, lichtdurchfluteten Räume sorgen dafür, dass sich Kundinnen und Kunden, aber auch unsere Mitarbeitenden wohlfühlen. Allen am Umbau beteiligten Unternehmungen – 32 verschiedene Betriebe – und ihren Mitarbeitenden, die zum guten Gelingen beigetragen haben, sei an dieser Stelle gedankt. Als Regionalbank, die vor 136 Jahren vom damaligen Handwerker- und Gewerbeverein Münsingen und Umgebung – heute Gewerbeverein Aaretal – gegründet worden ist, sind wir mit dem örtlichen und regionalen Gewerbe stark verbunden. Es war für uns deshalb eine Selbstverständlichkeit, die Umbauarbeiten – so weit wie möglich – durch Gewerbebetriebe unserer Region ausführen zu lassen.



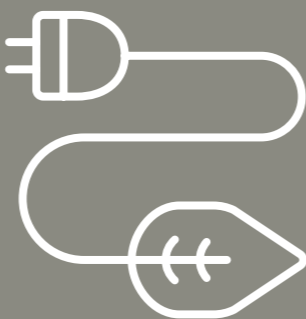
Der Verwaltungsrat hat Ernst Stäger per 1. Januar 2001 zum Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Diese besteht somit erstmals in der Geschichte der Spar- und Leihkasse Münsingen aus drei Mitgliedern.



Logo 2002

2007

Luftbelastung, Erderwärmung und Klimawandel gehen uns alle an. Politik und Wirtschaft sind gefordert, Lösungen für heute und für unsere Zukunft zu finden. Aber auch jede und jeder Einzelne muss sich überlegen, welchen Beitrag sie oder er zur Verbesserung der Umweltsituation leisten kann. Wir haben uns das zu Herzen genommen und entsprechend gehandelt. Mit dem Bezug von 141'000 kWh Ökostrom pro Jahr wollen wir ein Zeichen für eine umweltbewusste Unternehmensführung setzen. Damit kann der gesamte Stromverbrauch aller Bankstandorte mit Ökostrom abgedeckt werden.



DIENSTJAHRE

MITARBEITER, DER AM LÄNGSTEN DABEI WAR:

BEAT HILTBRUNNER
44 JAHRE, 6 MONATE



FUSION 3.11.2012

60.9 % statt der notwendigen 66.6 % aller Aktionäre stimmten der Fusion der Bernerland Bank mit der Spar- und Leihkasse Münsingen zu.

Der Antrag wurde somit abgelehnt.

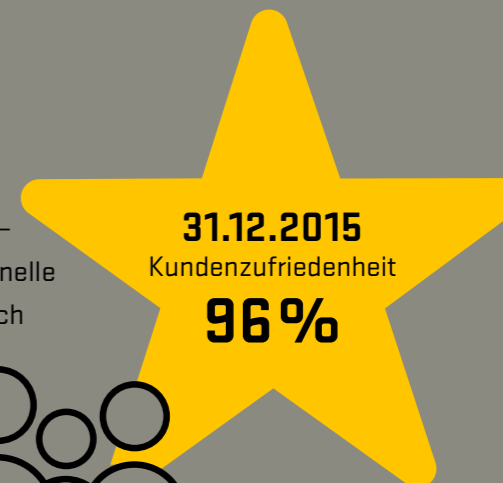


Logo 2015

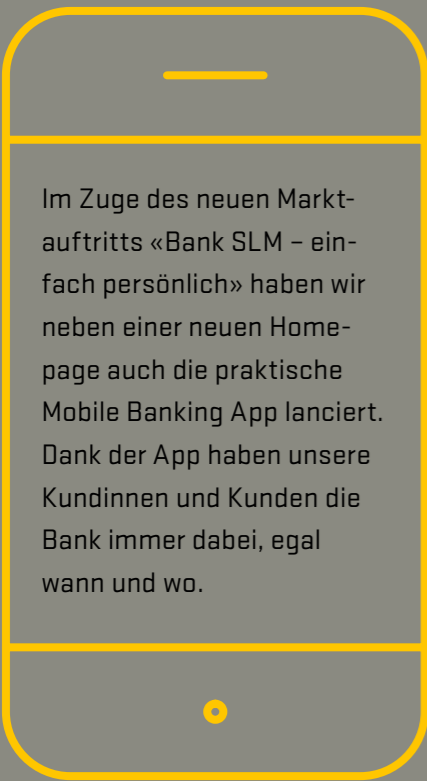
2015

Die SLM darf sich ihrer Stärken bewusst sein und kann weiterhin auf Bestehendem aufbauen. Dies hat den Verwaltungsrat bewogen, der SLM einen frischeren, selbstbewussteren Marktauftritt zu geben. Die Bank wird neu unter dem Namen Bank SLM am Markt tätig sein.

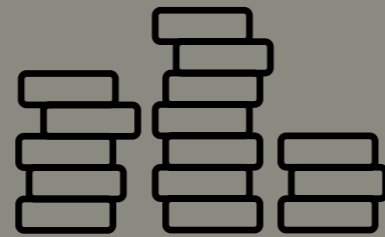
Der neue visuelle Auftritt scheint bei den Kundinnen und Kunden gut anzukommen – die Kundenzufriedenheit beträgt sensationelle 96 % und sorgt für ein überdurchschnittlich gutes Image.



Die Spar- und Leihkasse Münsingen AG (SLM) hat sich in dem von der Finanzmarktkrise geprägten Jahr 2008 gut behauptet. Das angestrebte kontinuierliche und nachhaltige Wachstum hat sich weiter fortgesetzt. Die Bilanzsumme hat um 26.71 Mio. Franken (+2.7%) zugenommen und liegt mit 1'006 Mio. Franken erstmals über der Milliarden-Grenze. Dies ist ein bedeutender Meilenstein in der 139-jährigen Geschichte.



Im Zuge des neuen Marktauftritts «Bank SLM – einfach persönlich» haben wir neben einer neuen Homepage auch die praktische Mobile Banking App lanciert. Dank der App haben unsere Kundinnen und Kunden die Bank immer dabei, egal wann und wo.



BILANZSUMME 31.12.2018

Erstmals übersteigt die Bilanzsumme den Betrag von **CHF 1.5 MILLIARDEN.**



Das Jahr 2015 beginnt für die Schweizer Wirtschaft mit einem Paukenschlag. Am 15. Januar gibt die Schweizerische Nationalbank (SNB) die Aufhebung des Euro-Mindestkurses von CHF 1.20 bekannt, worauf sich der Franken gegenüber dem Euro schlagartig aufwertet. Zwar investiert die SNB weiterhin am Devisenmarkt, sodass sich der Franken im Verlauf des Jahres wieder etwas abschwächt. Gleichzeitig senkt die SNB den Negativzins für Guthaben auf Girokonten, die einen bestimmten Freibetrag übersteigen, auf -0.75%.



JAHRESABSCHLUSS 2019

BILANZSUMME: CHF 1'597'146'429.88
REINGEWINN: CHF 3'334'300.00

Nach erfolgreichem Abschluss der Bauarbeiten kann die Geschäftsstelle Wichtrach wie geplant am 18. Juli 2016 am neuen Standort – Bernstrasse 40 – eröffnet werden. Kunden und Mitarbeitende profitieren von einer neuen, grösseren und hellen Kundenzone sowie von zusätzlichen Besprechungsmöglichkeiten in separaten Räumlichkeiten. Die praktische 24-Stunden-Zone bietet zudem maximale Flexibilität.



2017

Mehr Raum für persönliche Beratung, diese Idee steckt hinter dem Umbau der Schalterhalle in Münsingen. Die Raumaufteilung wurde auf die veränderten Kundenbedürfnisse abgestimmt. Die zwei Bankschalter werden mit einer neuen Empfangs- und Beratungstheke ergänzt. Zwei zusätzliche Besprechungszimmer bieten mehr Raum für persönliche Beratungen. Die vergrösserte 24-Stunden-Zone sorgt zudem für maximale Flexibilität bei der Abwicklung der täglichen Bankgeschäfte.



AM 2. JULI 2018

haben wir mit dem Umbau unserer Geschäftsstelle in Konolfingen planmässig starten können. Am Osterdienstag, 23. April 2019, konnten wir den Betrieb in der komplett sanierten und vergrösserten Bank wieder aufnehmen. Wir freuen uns, die Kundinnen und Kunden in den neu gestalteten und auf die heutigen Kundenbedürfnisse ausgerichteten Räumlichkeiten begrüßen zu dürfen.



AKTUELLE ORGANISATION

Verwaltungsrat

Christian Rychen, Präsident
Urs Schenker, Vizepräsident
Peter Jörg
Ruth Berger
Erich Feller
Cornelia Gehrig-Nell
Thomas Studer

Geschäftsleitung

Daniel Sterchi, Vorsitzender
Bruno Tanner, Stellvertreter
Marc Bürki
Fabio Semadeni



1.4.2020

Schon morgen geht's weiter:
Die Geschichte der Bank SLM wird
weitergeschrieben. Diese Seite hier
gehört den künftigen Visionen.
Platz da für die nächsten 150 Jahre
Bank SLM.



«Selbst eine Geschichte,
die zu Ende geht, wird stets
weitergeschrieben.»

Petteri Kostelainen-Mietinen (*1947),
finnischer Philosoph und Drehbuchautor



«ICH LIEBE ES, WENN DIE TIERWELT ERWACHT.»

RUTH LEHMANN
Zeitungsverträgerin

Wenn Ruth Lehmann ihre Arbeit beendet, fangen die meisten Menschen erst gerade damit an. Die Zeitungsverträgerin über ihre Touren, Morgenstunden, Lieblingskunden und ihr Sparkässeli der Bank SLM.

Frühaufsteherin

«Ich wurde erst durch das Vertragen von Zeitungen zur Frühaufsteherin. Einst hatte ich Angst, wenn es draussen finster wurde; das habe ich mittlerweile glücklicherweise überwunden. Aber ich will gar nicht erst wissen, was sich hinter dem nächsten Busch versteckt; Krimis schaue

ich jedenfalls keine mehr. Ich stehe jeden Tag um 3.45 Uhr auf, um 4.00 Uhr beginnt die erste Tour – sie dauert fast eineinhalb Stunden; kurz darauf folgt die zweite. Das mache ich sechs Tage in der Woche. Sonntags ausschlafen geht nicht, weil ich den Wochen-Rhythmus intus habe.»



Verschlafen

«Das kommt eigentlich nie vor, ist aber trotz allem in all diesen Jahren auch schon mal passiert. Verzögerungen gibt's aber hauptsächlich bei Produktionsverspätungen oder wenn der Chauffeur spät dran ist. Wenn es

regnet oder schneit, brauche ich mehr Zeit und muss mich beeilen. Es gibt viele Kunden, die bereits um 6.00 Uhr auf den Zug gehen, und die wollen ihre Morgenlektüre dabei haben.»



Morgenstunden

«Ich liebe es, morgens die Tierwelt zu beobachten. Die Vögel geben ihr tägliches Konzert, der Biber frisst Mais oder Zuckerrüben, der Fuchs ist auf der Lauer – manchmal wagt er sich sogar bis ins Quartier vor. Ich sehe Igel, Marder, streunende Kat-

zen usw. Die Zeit frühmorgens finde ich am schönsten. Da herrscht noch keine Hektik. Auf die Uhr schauen muss ich nie. Ich orientiere mich an den Menschen, denen ich immer zur gleichen Zeit am gleichen Ort begegne.»

Kontakt

«Auf meiner Tour treffe ich auf Spätheimkehrer, Menschen, die auf dem Weg zur Arbeit sind, Hündeler, Frühspazierer usw. Wenn es draussen

kalt ist, werde ich auch mal zu einem Kaffee nach der Tour eingeladen. Hier kann ich mich jeweils kurz aufwärmen oder einen Schwatz halten.»

Oberdorf

«Münsingen ist ja inoffiziell ins Unter- und Oberdorf unterteilt. Ich habe immer im Unterdorf gewohnt und mich auch stets dort bewegt. Das Oberdorf kenne ich kaum. Ich glaube,

das geht vielen Münsingern so. So auch den Bewohnerinnen und Bewohnern im Oberdorf, die sich im Unterdorf nicht auskennen.»

Heimat

«Ich wuchs zwar in Trimstein auf, kam aber rasch mal mit Münsingen in Berührung. Einkaufen, Badi, Schule, Kirchgemeinde, Kochschule, der

Zug in die Stadt ... In Münsingen fühle ich mich wohl. Weil es alles hat: Läden, Vereine, Sportmöglichkeiten, die Aare.»

Lieblingskunden

«Ich habe zahlreiche Lieblingskunden – ich freue mich über jede kleine Aufmerksamkeit. Ein simpler Gruss, eine Tasse Kaffee, Weihnachts- und Dankeskarten. Was mich besonders

freut, sind die vielen Menschen, die mich an Weihnachten beschenken. Wunderschön, dass sie mindestens einmal im Jahr an mich denken.»

Titelblatt

«Ich schaue selten in die Zeitungen, die ich vertrage. Weil ich all diese negativen Nachrichten nicht lesen mag.

Ich würde viel lieber über gefreute, positive Sachen lesen.»

Sparkässeli

«Die Bank SLM war schon immer unsere Bank. Mein Vater besass ein landwirtschaftliches Handelsunternehmen in Trimstein. Ich erinnere mich noch, wie wir mit ihm nach Mün-

singen fahren und unser Sparkässeli auf die Bank brachten. Die Bank SLM ist einfach die erste Adresse für alle Menschen hier.»

«EINE BANK BRAUCHT COOLE, FRECHE WERBUNG.»»

6. SCHULKLASSE
Schulhaus Schlossmatt Münsingen



Kennt ihr die Bank SLM?

Was macht eigentlich eine Bank?

Was muss eine Bank tun, um attraktiv zu sein?

Könnt ihr euch vorstellen,
bei einer Bank eine Lehre zu machen?

Wie muss die Bank der Zukunft aussehen?

Fragen über Fragen:

20 Schülerinnen und Schüler der 6. Klasse
aus dem Schulhaus Schlossmatt antworteten.

«Die Bank SLM sollte Graffiti an den Wänden haben.»

«Eine Bank muss cool sein und gleichzeitig gut geschützt werden.»

«Wer bei der Bank SLM ein Konto eröffnet, erhält 30 Franken und einen Aarebag.»

«Ich kenne die Bank SLM, weil wir immer daran vorbeifahren.»

«Keine Ahnung, was SLM bedeutet – vielleicht etwas mit Münsingen?»

«Ich habe an Weihnachten Geld erhalten und habe es persönlich auf die Bank gebracht.»

«Mein Vater musste mal bei der Bank SLM Geld abheben – da bin ich mitgegangen.»

«Ich habe mal von der Bank SLM gelesen, aber ich kann mich nicht erinnern, um was es ging.»

«Ich und mein Bruder haben ein Konto bei der Bank SLM.»



«Meine Mutter arbeitet dort – und ich habe sie mal besucht.»

«Ich habe nicht gewusst, dass die SLM eine Bank ist.»

«Man sieht überall Werbung – zum Beispiel auf Schülerturnier-T-Shirts und auf dem Fussballplatz.»

«Wir haben mal vor dem Haupteingang in Münsingen Schoggiherzli für Behinderte verkauft.»

«Eine Bank verwaltet das Geld und sorgt dafür, dass es immer genug Geld hat.»

«Ich habe mir noch gar nie überlegt, was eine Bank macht.»

«Eine Bank hebt das Geld auf, speichert und lagert es.»

«Ich war mal im Tresor und klaute 26.9 Mio. Franken ...»

«Wenn man im Lotto gewinnt, kann man es auf der Bank abholen.»

«Eine Bank bewahrt das Geld der Kunden im Tresor auf.»

«Ich glaube, die Bank SLM ist eine gute Bank.»

«Jede Bank sollte einen Ort zum Chillen einrichten. Und eine Ladestation für Handys.»

«Das Personal muss gute Vorschläge machen, was man am besten mit dem Geld anfangen soll.»

«Bei der Bank SLM fehlt ein Trampolin. Und ein Wasserpark ...»

«Ich wünsche mir coole und freche Werbung mit spannenden Sprüchen.»

«Ich kann mir nicht vorstellen, den ganzen Tag am PC zu verbringen – ich wünsche mir etwas Vielfältigeres.»

«Ich möchte lieber nicht bei einer Bank arbeiten – mein Traumberuf ist Pilot oder Fussballprofi.»



«Ich möchte lieber etwas mit Film machen.»

«Ich möchte Unihockey-Profi werden -
die Banklehre kommt an zweiter Stelle.»

**«Ich stelle mir vor, dass eine
Banklehre ein cooler Job ist.»**

«Ich möchte lieber ein Star werden – zum Beispiel Sängerin.»

«Ich sehe mich eher als Reporter oder Journalist.»

**«Eine Bank sollte
keinen Verlust machen.»**

«Ich kann mir gut vorstellen, das KV bei der Bank SLM zu machen.»

«Die Bank SLM sollte aussen ganz weiss und innen blau sein.»

**«Ich habe noch absolut keinen Plan,
was ich machen soll.»**

«In Zukunft kommt man nur noch mit
Gesichts-Scan in die Bank rein.»

«Eine Bank muss seriös und ordentlich sein.»

**«Wer Geld will,
bekommt dies an der Kasse nur mit Fingerabdruck.»**

«Die Bank SLM soll farbiger werden – und voller Elektronik.»

«In der Bank der Zukunft darf es keinen Dreck am Boden haben.»

«In Zukunft wird alles nur noch elektronisch sein.»

«In Zukunft werden wir von Robotern bedient werden –
sie werden uns Vorschläge machen, was wir mit unserem Geld machen sollen.»

«Die Bank SLM wird von Robotern gesteuert und
man muss nicht mehr extra vorbeigehen.»

**«Jeder wird vor seinem Haus
einen eigenen Bancomaten haben.»**

«Die Bank erstellt ein Konto, oder so.»



ACHTUNG, HIER KOMMT DIE HILFFEE.

MONIKA SCHILD-ABEGGLEN
Präsidentin Frauenverein Münsingen



Sie steht für Engagement, Leidenschaft und Beistand.
Als Präsidentin des Frauenvereins Münsingen
kämpft Monika Schild-Abegglen nicht nur für die
Rechte der Frauen, sondern auch für das Vereinsleben,
die Gemeinschaft und die Solidarität.





HILFE, die Frauen kommen.

In Münsingen ist einer der ältesten Frauenvereine der Schweiz beheimatet. Vor 100 Jahren pflegten freiwillige Helferinnen vor allem Kranke und Alte oder hüteten Kinder – Frauen hatten damals keine Chance auf eine Ausbildung. Schon zu dieser Zeit kämpfte der Frauenverein Münsingen um Anerkennung und Selbständigkeit des weiblichen Geschlechts. Erst mit der Einführung des Frauenstimmrechts verbesserte sich die Situation. Noch heute engagiert sich der Frauenverein Münsingen für Seniorinnen und Senioren, organisiert Reisen und Weihnachtsevents, unterstützt Bedürftige und führt eine Brockenstube.

HILFE, wir wollen doch keine Neider.

Monika Schild-Abegglen ist das Herz des Frauenvereins. Sie wurde in Münsingen geboren, verbrachte ihre gesamte Kindheit hier und zog nach einem 15-jährigen Abstecher wieder zurück in ihre Heimat. Für sie ist Münsingen immer noch ein Dorf mit einem besonderen Kern. Monika Schild-Abegglen kennt die Vereine, die Menschen und die spezielle Atmosphäre hier. Sie schätzt, dass man noch persönlich miteinander spricht, dass geholfen wird, wenn man anklopft. Doch sie weiss auch, dass es die anderen gibt: die Neider und die Arroganten. Die allerdings meidet sie gekonnt.

HILFE, wir suchen Freiwillige.

Die grösste Herausforderung für den Frauenverein ist die Suche nach freiwilligen Helferinnen. Viele Mütter arbeiten heutzutage; sie verfügen neben ihrem Job, der

Kinderbetreuung und der Familie über keine zusätzliche Kapazität – zum Beispiel für Einsätze im Frauenverein. Zusätzlich kommen gesellschaftliche Veränderungen hinzu. Für Monika Schild-Abegglen ist Egoismus ein immer stärker aufkommendes Problem. Zwar stellt sie immer wieder fest, dass Frauen gewillt wären, sich einzusetzen – allerdings nur gegen Entgelt. Das ist natürlich weder die Idee des Frauenvereins, noch kann und will man sich das leisten.

HILFE, wo ist der Nachwuchs?

Beim Frauenverein Münsingen existiert kein Nachwuchs, doch es gibt immer wieder neue Mitglieder. Aber auch nur, weil man überall Präsenz markiert und sich stets um Sichtbarkeit bemüht. Bei der Schlosspark-eröffnung, an offiziellen Gemeindeanlässen und nicht zuletzt an den eigenen Events. Dabei kämpft man auch mit der Konkurrenz; über 100 Vereine existieren in Münsingen. Mit der Anzahl von aktuell 450 Mitgliedern ist Monika Schild-Abegglen nicht unzufrieden – es dürften aber auch durchaus ein bisschen mehr sein ...

HILFE, ein Mann.

Ein Frauenverein besteht normalerweise nur aus weiblichen Mitgliedern. In Münsingen engagieren sich allerdings auch die Männer mit ihrer freiwilligen Hilfe: Aktuell wird der Frauenverein Münsingen von fünf männlichen Gefährten mit einem Jahresbeitrag unterstützt. Für Monika Schild-Abegglen kein Problem, im Gegenteil: Man ist für jeden Franken dankbar. Wieso sollen sich nicht auch Männer für die Anliegen der Frauen einsetzen?

HILFE, die Dörranlage wird trockengelegt.

Der Frauenverein betreibt eine Dörranlage für Früchte und Gemüse. Seit Jahren bringen Menschen aus der Umgebung von Juli bis Oktober ihre Früchte und ihr Gemüse. Die freiwilligen Helferinnen wägen und dörren die Bohnen und die geschnittenen Früchte. Mit den Einnahmen wird die Institution erhalten. Leider fehlt es an freiwilligen Helfern. Der Frauenverein muss sich früher oder später über die Stilllegung der Anlage Gedanken machen.

HILFE, eine Bank.

Monika Schild-Abegglen's Hausbank ist die SLM. Natürlich. Schliesslich ist sie hier verwurzelt. Und zum Glück wird auch der Frauenverein Münsingen von der Bank SLM unterstützt. Ein Engagement, das sehr geschätzt wird. Der Beitrag wird jährlich für Aktivitäten eingesetzt. Monika Schild-Abegglen schätzt die Gradlinigkeit, die Stabilität und die Orientierung der Bank. Eine Ausrichtung, die nicht zuletzt auch den Bemühungen des Frauenvereins zugutekommt.

HILFE, hier kommt Monika.

Eine Kollegin aus dem Fussballverein fragte sie 2014 an, ob sie nicht dem Frauenverein beitreten wolle. Monika Schild-Abegglen übernahm zuerst den Sekretärinnen-Job und es gefiel ihr auf Anhieb. Sie schätzte die Teamarbeit, liebte es, selbständig zu arbeiten und Verantwortung zu übernehmen. Wichtig ist Monika Schild-Abegglen der Austausch mit anderen Vereinen. Sie sucht den Dialog, besucht andere Hauptversammlungen, spricht mit den Verantwortlichen von anderen Frauenvereinen und bringt so neue Themen und Angebote ein. 2018 übernahm sie schliesslich das Präsidium des Frauenvereins Münsingen. Ein Entscheid, auf den sie bis heute stolz ist.



DANIELAS GLOORREICH

DANIELA GLOOR
Sanitärmeisterin und Unternehmerin

Eigentlich hatte sie sich bereits für eine Lehre als Baumschulistin entschieden. Der Vertrag lag unterschrieben auf dem Tisch. Doch dann absolvierte sie eine Schnupperlehre bei einem Sanitärinstallationsunternehmen. Und von einem Tag auf den anderen war alles anders.

Danielas Bauchgefühl

«In der sechsten Klasse war für mich eine Lehre als Sanitärmeisterin so weit weg wie der Mond. Es interessierte mich einfach nicht. Mein Cousin absolvierte eine Spenglerinstallateur-Ausbildung – für mich war klar, dass er den Familienbetrieb einmal übernehmen sollte. Nach der obligatorischen Schule absolvierte ich als Erstes ein Zwischenjahr. Bereits zu diesem Zeitpunkt war für mich klar, dass ich Baumschulistin werden will. Trotzdem entschied ich mich, zusätzlich bei einem Sanitärbetrieb reinschauen. Und plötzlich nahm es mir den Ärmel rein. Ich bat den Gärtnereibetrieb, den Lehrvertrag aufzulösen, und lernte Sanitärmeisterin.»



Danielas Traum, der sich in Luft auflöste

«Eigentlich wusste ich von Anfang an: Ich wollte ein Handwerk erlernen. Ich wuchs im Betrieb meines Vaters und Onkels auf und begann eine Faszination für den Bau zu entwickeln. Tief im Innersten aber hatte ich noch einen anderen Wunsch: Armeepilotin. Ich war schon seit meiner Kindheit fasziniert von der Fliegerei, nahm früh Flugstunden, musste aber einsehen, dass meine Körpergrösse für eine Ausbildung nicht ausreichte.»

Danielas Einstecken und Austeilen

«Als ich meine Lehre als Sanitärinstallateurin begann, betrat ich eine reine Männerwelt. In der Gewerbeschule schauten anfangs nur alle dumm aus der Wäsche, wenn ich aufkreuzte. Für mich war's aber nie ein Problem – ich stellte mich nicht und bewies meinen Kollegen, dass ich genauso geeignet war für dieses Handwerk wie sie. Die Erfahrungen waren denn auch zu 99 Prozent positiv. Und wenn einmal eine dumme Bemerkung fiel, gab ich einfach zurück. Heute schliessen im Kanton Bern pro Jahr rund drei bis vier Frauen die Lehre als Sanitärinstallateurin ab.»

Danielas Glück

«Der Einstieg wurde mir leicht gemacht. Mein Beruf ist mein Hobby. Ich arbeite praktisch jeden Tag im Jahr. Am Ende muss jemand den Job machen – ob auf dem Bau oder im Büro. Das Wichtigste für mich ist, dass wir marktfähig sind. Wir erhalten die meisten Aufträge aufgrund von Mund-zu-Mund-Propaganda und Empfehlungen; das ist das Beste, was uns passieren kann. Mir gefällt es, zu sehen, dass man etwas Schönes erschaffen hat: das Handwerk, die Materialien und die Kreativität, die Suche nach Lösungen. Ich wusste bereits am ersten Tag meiner Lehre, dass ich diese Firma eines Tages übernehmen wollte.»

Danielas Abhängigkeit

«Die grösste Herausforderung heute ist eine ausgeglichene Auftragslage. Zudem sind wir stark wetterabhängig. Mit anderen Worten: Es braucht jede Menge Flexibilität – auch von meinen Mitarbeitenden. Und heute muss man im übertriebenen Sinn für jede Schraube eine Offerte schreiben; der administrative Aufwand ist in den letzten Jahren stark gestiegen.»

Danielas Familienkonstellation

«Ursprünglich war vorgesehen, dass mein Cousin Philipp die Firma übernehmen sollte – dieser entschied sich aber eines Tages dagegen. Meine beiden Schwestern arbeiten Teilzeit im Betrieb. Wir wohnen nicht nur alle eng beieinander, wir sind auch beste Freundinnen und pflegen ein intensives Verhältnis. Die Geschäftsführung der Firma obliegt mir und meinem Vater, der Mitinhaber ist und als Verwaltungsratspräsident amtiert. Mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung steht er mir täglich mit Rat und Tat zur Seite. Mit anderen Worten: wir haben eine perfekte Ausgangslage.»



Danielas Engagement

«Wir sind stark in der Gemeinde Worb und in der Region verankert. Da versteht es sich von selbst, dass wir uns zeigen und engagieren. Sei es in den Vereinen oder an Festen. Manchmal ist Präsenz wichtiger, als einfach nur Geld zu spenden.»

Danielas Lieblingsbeschäftigungen

«Nicht, dass ich nicht gerne mal im Büro sitze oder an Baubesprechungen teilnehme; aber etwas vom Schönsten in meinem Beruf ist die Planung und Realisierung eines neuen Badezimmers. Die Einrichtung oder ein Umbau – komplett auf den Kunden zugeschnitten. Wenn am Ende das gesamte Werk steht und ich mittendrin bin, habe ich einfach ein phantastisches Gefühl.»

Danielas Bank

«Wir haben vor zwei Jahren unsere Liegenschaft komplett renoviert – die Finanzierung lief über Rita Seifriz von der Bank SLM. Ich kenne sie vom Gewerbeverein und bat sie, mich zu unterstützen. Das Erfreuliche war, dass wir nicht vom Bürotisch aus beraten wurden, sondern dass sie sich Zeit nahm, um sich vor Ort ein Bild zu machen. Und uns auch gerade bei den Verhandlungen mit der Denkmalpflege zur Seite stand.»

EINFACH MAL REIN INS VERGNÜGEN

RENATE HOFMANN

ehemalige Bank SLM Mitarbeiterin, Bäuerin

Renate Hofmann nimmt das Leben, wie's gerade kommt -
und ist damit bis heute gut gefahren.



Einfach mal eine Banklehre

Der Zufall wollte es so: Der ehemalige Bankleiter Hans Walther war ihr Nachbar. Da lag es auf der Hand, dass Renate bei der Bank SLM landete. Ohne Schnupperlehre. Weil sie sich nicht entscheiden konnte, was sie eigentlich wollte. Und nicht zuletzt, weil ihr Bauchgefühl stimmte. Ihren Entscheid bereute sie nie – im Gegenteil: Nach der Lehre blieb sie ein weiteres Jahr in der Wertschriftenabteilung. Renate, die Banklehrtöchter.

Einfach mal tippen, bis der Arzt kommt

Was danach? Einfach mal für drei Monate auf Reisen ins Ausland. Und dann eine Anstellung beim Inselspital. Einfach mal täglich 8.5 Stunden Ärzteberichte tippen. Mit der Schreibmaschine. Renate Hofmann liess sich treiben, arbeitete in verschiedenen Spitälern und Arztpraxen und war glücklich. Das Umfeld faszinierte sie: Röntgenabteilung, Urologie, Neurochirurgie. Die verschiedenen Menschen mit all ihren Geschichten und Schicksalen. Renate, die Ärztsekretärin.

Einfach mal zurück zu den Wurzeln

Wie das Leben so spielt: Renate lief Herbert Gasser über den Weg und der ehemalige Geschäftsstellenleiter der Bank SLM in Worb bot ihr einen Job an. Passt, dachte sich Renate und war urplötzlich wieder zurück im Bankfach. Noch heute schwärmt sie von dieser Zeit, denn sie liebte die Menschen, die Umgebung, das Team und ihre Arbeit. Sie arbeitete am Schalter und kannte praktisch alle Kunden. Was will man mehr? Renate, die Bankfachfrau.

Einfach mal rein ins Geschehen

Dann kam der Tag X: Ein Mann betrat die Schalterhalle. Der Kassier der Hornussergesellschaft Richigen, zusammen mit seinem Präsidenten. Sie kamen zur Unterschriftenregelung und der Kassier ging mit Schmetterlingen im Bauch. Die gleichen Schmetterlinge flatterten auch bei ihr. Renate, die Verliebte.

Einfach mal einziehen

Im April 1997 lernten sie sich in der Bank SLM Worb kennen. Sechs Monate später zog es Renate zu Bänz Hofmann auf den Hof nach Richigen: Sie wurde von einem Tag auf den anderen zur Bauersfrau. Renate, die Mutige.

Einfach mal vor den Traualtar

Für Renate und Bänz war es rasch mal klar: Sie mussten nicht lange überlegen und heirateten im April 1998 – ein Jahr, nachdem sie sich in der Bank SLM kennengelernt hatten. Einfach mal den gemeinsamen Weg einschlagen. Renate, die Entschlossene.

Einfach mal rein ins kalte Wasser

Für Renate Hofmann war es ein Eintritt in eine komplett neue Welt. Sie hatte keine Ahnung vom Bäuerinnendasein – zum Glück hatten ihr Mann und ihre Schwiegereltern keine grossen Erwartungen. Sie musste von Grund auf alles neu erlernen und wurde sanft eingeführt. Renate Hofmann lernte heuen und ernten, übernahm die Verantwortung für den hauseigenen Garten und merkte bald einmal: Es funktioniert und macht ihr Spass. Renate, die Optimistische.

Einfach mal eine Familie gründen

Eine Bäuerin aus dem Bilderbuch wurde sie nie. Aber eine, die anpacken konnte. Eine, der man etwas zeigen konnte, die dazulernte und sich vor allem wohlfühlte. Sie lernte Traktor zu fahren, das Wetter zu beobachten und baute mit der ganzen Familie das Haus um. Dann wurde sie Mutter und nahm mit ihrem Mann zwei Pflegekinder auf. Das Wichtigste für Renate Hofmann ist der Betrieb. Langweile kennt sie nicht. Sie liebt es, dass es keinen Tag ohne Arbeit gibt. Sie weiss aber auch: Man wird niemals mit der Arbeit fertig. Renate, die Anpackerin.

Einfach mal zurück ins Berufsleben

Die Hofmanns sind Bauern im Nebenerwerb. Bänz arbeitet 80 Prozent in einem Treuhandbüro für Bauernbetriebe. Renate zog es ins Gastgewerbe. Zurzeit arbeitet sie 50 Prozent im Service in einem Spital. Sie sah das Inserat, bewarb sich, dachte, sie hätte keine Chance, und bekam den Job, der ihr bis heute gut gefällt. Renate, das Glückskind.

Einfach mal an die Zukunft denken

Renate und Bänz Hofmann sind realistisch: Die Chance, dass ihre Tochter Julia den Betrieb als Bauernhof weiterführt, ist minim. Vielleicht lebt sie in Zukunft noch da, aber die Bewirtschaftung? Erwartungen an ihre noch junge Tochter gibt es nicht. Die Hofmanns werden wohl nicht gross in den Hof investieren, sondern es sich eher so einrichten, wie es für sie stimmt. Und eben auch für Julia. Renate, die Realistische.

Einfach mal da sein für die Region

Die Bank SLM hat Renates Leben geprägt. Noch heute schaut sie gerne auf ihre Zeit als Lehrtochter und Bankfachfrau zurück – nicht nur weil sie dort ihren Mann kennengelernt hat. Die Bankwelt hat sich verändert. Geblieben aber ist der persönliche Bezug der Bank SLM zu ihren Kunden und zu ihrer Region. Renate Hofmann schätzt, dass sich die Bank für die hiesigen KMUs und auch die Landwirtschaft einsetzt. Renate, die Verwurzelte.



**SIE GEHT
MIT
DER ZEIT.**



MAJA NEUENSCHWANDER
Marathonläuferin



Es gibt kaum jemand anderes, die ihre Umgebung besser kennt als Maja Neuenschwander. Ganz einfach, weil sie wohl schon jeden Quadratmeter rund um ihre Heimatregion Rubigen abgelaufen ist. Unterwegs mit der Schweizer Marathon-Rekordhalterin.

**46° 52' 27" N, 7° 34' 59" E,
Tägertschi SBB nach Tägertschi Dorf**

Hier wird man vom Bergpanorama fast erschlagen. Von den trotz Frühling frisch verschneiten Alpen glitzert der Puderzuckerschnee. Tägertschi ist eine von x verschiedenen Routen, die auf Maja Neuenschwander's Wochenplan stehen. «Manchmal laufe ich auch einfach auf und davon und die Route ergibt sich von alleine», erklärt sie. Laufen ist ihr Lebenselixier. Hier bekommt sie ihren Kopf frei. Angefangen bei den 800 m, 1500 m, 3000 m und 5000 m und dem Mehrkampf während ihrer Jugendzeit. «Mit 16 fing die Spezialisierung an. Ich musste mich in Bezug auf das Training anpassen und neu herantasten. Plötzlich war ich über zwei Stunden lang mit mir alleine unterwegs. Ich musste mich mit mir selbst beschäftigen und herausfinden, ob ich das wollte und konnte.» Sie wollte.

48° 12' 30" N, 16° 22' 19" E, Wien

An keinem anderen Ort als in der österreichischen Hauptstadt waren für Maja Neuenschwander Freud und Leid näher beieinander. 2015 gewann sie den Vienna City Marathon, 2019 musste sie auf halber Strecke entkräftet aufgeben – der Kopf machte nicht mit. Zur Stadt selbst hat sie kein besonderes Verhältnis. «Das ist kein Touristenausflug. Man fliegt hin, geht ins Athletenhotel, wählt eine Trainingsstrecke und läuft das Rennen – da hat Sightseeing keinen Platz.»

46° 53' 56" N, 7° 32' 37" E, Rubigen

Rubigen, ihre Heimat. Hier ist sie aufgewachsen und gross geworden. Von hier aus hat sie auch das Engagement ihres Vaters Walter Neuenschwander bei der Bank SLM mitverfolgt – er prägte von 1989 bis 2013 den Verwaltungsrat, die letzten vier Jahre als Präsident. «Ich lebte auch mal in der Stadt, doch die Lebensqualität hier ist einfach enorm hoch und so begab ich mich eines Tages wieder zurück zur Basis.» Ihr Bruder lebt in unmittelbarer Nähe. Ihre Eltern ebenfalls. «In der Bank SLM machte ich übrigens einst ein Praktikum: Ich musste Unterschriften scannen – ein dankbarer Ferienjob.» Heute kennt und schätzt Maja Neuenschwander alleine durch ihren Vater zahlreiche Menschen aus dem Umfeld der Bank SLM. «Mir gefällt der lockere, aber dennoch professionelle Umgang und natürlich die Sportaffinität.»



46° 58' 40" N, 7° 28' 45" E, Ittigen

Maja Neuenschwander studierte Sport und Geschichte. Bevor sie Profiläuferin wurde, unterrichtete sie lange Sport am Gymnasium und arbeitete später beim BASPO in Magglingen. Seit August 2018 arbeitet sie im Teilzeitpensum als Laufbahnberaterin für Spitzensportler im Haus des Sports in Ittigen. «Swiss Olympic hat mir die Chance gegeben, meine Leidenschaft mit dem Beruf zu verbinden», zeigt sich Maja Neuenschwander dankbar. Und sie weiss auch: «Meine Karriere befindet sich im Herbst – ich hätte mir diesen Weg selbst angeraten ...»

35° 41' 00" N, 139° 46' 00" E, Tokio

Die Olympischen Spiele hatten es ihr angetan. Sie war 2014 in Rio dabei. Jetzt trainiert Maja Neuenschwander für das nächste grosse Ziel: Tokio 2020. «Es gibt im Leben nicht viele Dinge, die man nicht kaufen kann. Die Teilnahme an den Olympischen Spielen ist etwas davon. Sport ist einfach messbar. Meine Teilnahme in Rio erreichte ich einzig aufgrund meiner Zielstrebigkeit und meines Durchhaltewillens.» Voraussetzung für die Qualifikation ist eine Marathon-Zeit von 2:29:30. «Es sind drei Teilnehmerinnen pro Nation erlaubt. Das Verfahren ist ziemlich komplex – ich muss in verschiedenen Rennen Punkte sammeln.» Neuenschwander's Bestzeit: Ihr Schweizer Rekord, den sie 2015 in Berlin aufstellte: 2:26:49. Maja Neuenschwander kennt ihren Körper. «Es ist ganz einfach. Man muss ehrlich zu sich selbst sein. Ich kann rein theoretisch lange etwas aushalten, bevor ich aufgebe. Ich hatte auch schon Ermüdungsbrüche. Letztlich ist alles eine Frage der Balance. Einerseits die Vernunft, andererseits der Ehrgeiz, das Nicht-Aufhören, um ans Ziel zu gelangen.» Mal schauen, welchen Weg die Marathonläuferin einschlägt.

HAHN IM KORB

MARTIN BÜTTIKER
Wirt, Restaurant Löwen Wichtrach



Tinu Büttiker macht, was er will: Er spricht, wie ihm der Schnabel gewachsen ist, serviert erfolgreich Guggeli im Chörbli, arbeitet auch dann, wenn er mal frei hat, und stellt beispielsweise einen Asylbewerber aus Afghanistan vom Durchgangshaus in seine Küche.



Alteingesessenes zieht einfach nicht mehr.

Längst wurden sie totgesagt: Gerichte wie Kalbskopf, Suure Mocke oder Rindszunge an Kapernsauce. «Wir haben hier zahlreiche Stammgäste, die nur wegen unseren traditionellen Menüs zu uns kommen; ein Zürcher Gast legt jedes Mal auf dem Weg in die Skiferien einen Halt in Wichtrach ein, um einen traditionellen Kalbskopf zu verzehren.» Nicht, dass Tinu nur stur seine eigene Schiene fährt, aber wenn er etwas auf den Tisch bringen will, dann tut er das. Punkt.

Güggeli, das war einmal.

Vor 20 Jahren verkaufte Tinu noch sechs Tonnen Poulet pro Jahr. Heute ist der Verzehr zwar leicht rückläufig, aber die Güggeli ziehen immer noch. Der Löwen-Wirt bewirbt Familien, die mit vier Generationen anrücken, nur um Poulet im Chörbli zu geniessen. Vom Bankdirektor bis zum einfachen Búezer – Krethi und Plethi gönnt sich diese Löwen-Spezialität.

Rentable Beizen gibt's eigentlich gar nicht mehr.

«Mein Beruf ist mein Hobby Nr.1. Ich habe und verkörpere Spass am Beruf und wenn das eines Tages nicht mehr so ist, höre ich damit auf.» Tinu wirtet seit Jahren rentabel im Löwen Wichtrach. Und dafür unternimmt er auch einiges. Eigeninitiative ist wichtig. Inklusive einspringen, wenn Not am Mann ist. «Wenn ich frei habe und mich jemand für ein Catering für 80 Personen anfragt, dann mache ich das ganz einfach möglich, weil ich es gern mache.»

Den Bezug von Produkten aus der Region kann sich niemand leisten.

Tinu Büttiker kauft seine Ware nach Möglichkeit bei Produzenten aus der näheren Umgebung. Kartoffeln, Fleisch, Salat, Gemüse ... Einzig beim Poulet muss er Abstriche machen. «Der lokale Produzent kann bei der von mir benötigten Menge nicht mithalten», begründet er. Und ergänzt: «Auch der Preis spielt hier eine Rolle: Wir bieten eine Portion Poulet im Chörbli für 14 Franken an – da muss ich in grossen Mengen einkaufen.»

Beizer sitzen meistens schon vor dem Mittag am Stammtisch.

Der Bezug zu seinen Gästen ist für Tinu elementar. Alkohol während des Tages aber kommt für den Löwen-Wirt nicht infrage. «Ich muss schliesslich bis Feierabend bereit sein, wenn's brennt. Manchmal kommt es vor, dass eine Polizeipatrouille noch abends um 23.00 Uhr eine Portion Güggeli will – da ist Flexibilität gefragt.»

Leute, die nicht vom Fach sind, kommen nicht infrage.

Wer bei Tinu arbeitet, muss vor allem eines können: anpacken. Da kommt es auch mal vor, dass er über den eigenen Schatten springt und ungelernte Mitarbeitende einstellt. «Vor ein paar Jahren tauchte im Dorf eine Thailänderin auf, die einen Job suchte. Ich liess sie Probe kochen und war begeistert.» So lancierte Tinu jeden Dienstag einen Thai-Abend – mit Erfolg. Oder der junge Afghane aus dem benachbarten Durchgangshaus, der neulich in den Löwen hereinspazierte und nach Arbeit fragte. «Ich sah seine strahlenden Augen und engagierte ihn nach Absprache mit den Behörden. Seitdem kocht er jeweils am Samstag für uns.»

Heutzutage ist es fast unmöglich, gute Mitarbeitende zu finden.

Dass sein Betrieb läuft, verdankt Tinu auch seinen Mitarbeitenden. Er bietet ihnen einen sicheren Arbeitsplatz, gutes Trinkgeld und seine Leute zahlen es ihm mit Loyalität, Treue und Fleiss zurück. «Die meisten Angestellten arbeiten seit 15 bis 30 Jahren hier», erzählt er nicht ohne Stolz. Sein Rezept: «Eine gute Harmonie zwischen der Küche und dem Service.» So einfach ist das.

Zu einer Bank kann man keine persönliche Beziehung haben.

Tinu Büttiker ist neben der Bank SLM aufgewachsen. Er hielt den Kontakt über all die Jahre aufrecht und pflegt eine freundschaftliche Beziehung zu den Verantwortlichen seiner Hausbank. «Es gibt immer wieder Anknüpfungspunkte mit der Bank SLM – und erst noch auf ganz natürliche Art und Weise», ist sich Tinu sicher. Vielleicht demnächst bei einer Portion Poulet im Chörbli.

DER VORAUSDENKER

HERBERT RIEM
Weinproduzent Kiesen



Wie überlebt ein Weinproduzent und -händler 150 Jahre und wie kann er sich in der globalisierten Welt positionieren? Ein Rundgang beim Kiesener Unternehmer Herbert Riem.

Herbert Riem sitzt am selben Ort wie sein Urgrossvater vor 150 Jahren. Und erzählt von seinen Vorfahren: Im Jahr 1868 nahm sich Gottlieb Riem, Landwirt und Nationalrat, seinen 20-jährigen Götlibueb Johannes Daepf zur Brust; er wollte ihn auf seine Selbständigkeit testen und schickte ihn ins Beaujolais-Weingebiet, damit er sich ein Bild über den dortigen Weinanbau machen konnte. Im Beaujolais gelang damals aus klimatischen Gründen der Weinbau besser als in der Schweiz. Mit der neuen Bahnlinie durchs Aaretal wurde nun auch der Weintransport viel einfacher. Schon bald darauf stand in Kiesen ein erster Güterwagen auf dem Stumpengeleise. Inhalt: zwei Fässer à 680 Liter Wein. Adressat: Gottlieb Riem. Dieser zeigte sich sichtlich überrascht; Götlibueb Johannes Daepf hatte seine Erwartungen übertroffen. Kurze Zeit später traf sich Gottlieb Riem im Bahnhof Münsingen mit lokalen Gewerbetreibenden und half bei der Gründung der Bank SLM.

Eine imposante Weinpresse, ein Tisch und ein Platanenbaum vor dem Hauptgebäude. Herbert Riem zeigt sich vergnügt ob dieser Anekdote. Und ist stolz auf die Geschichte seines Unternehmens Weinkellerei Riem, Daepf & Co. AG. Seit fünf Generationen schon ist das Unternehmen in der Hand der Familie – geprägt von abwechselnden Charakteren. «Jeder hat seine eigenen Stärken. Meine Vorfahren haben es geschafft, das Geschäft aufrechtzuerhalten, es weiterzuentwickeln und verlässlich mit grossem Elan zu führen.»

Wir begeben uns zur neuen Weinlagerhalle, die vor fünf Jahren eingeweiht wurde. Herbert Riem erzählt: «Das Ziel war, ein Haus zu bauen, das weder Energie zum Heizen noch zum Kühlen benötigt.» Deshalb installierte er auf dem Dach eine Photovoltaik-Anlage. «Damit produzieren wir insgesamt viermal mehr Strom, als unser ganzer Betrieb benötigt», freut er sich. Gleichzeitig investierte die Firma in eine moderne Abfüllmaschine. Hier füllt das Keller-team jährlich 750 000 Flaschen Wein ab. «Dank der Flaschenabwaschmaschine und der Photovoltaik sparen wir 150 000 Liter Heizöl», erklärt Riem. Und rechnet vor: «Schon jetzt kostet eine Flasche 50 Rappen. In ein paar Jahren wird es das Doppelte sein. Wenn die Energiepreise nochmals steigen, werden wir also gewappnet sein.»

Die Investitionen scheinen sich zu lohnen. Der Umsatz ist seit Jahren konstant: ein Drittel Privatkunden und Grossisten, zwei Drittel Gastronomie. «Ich bin nicht euphorisch, aber zufrieden», sagt er. Mit Neffe Simon ist bereits die sechste Generation im Boot. «Er studierte Getränketechnologie – ihm gehört bereits heute ein Drittel des Betriebs und er führt die Kellerei und die Administration.» Mit Kauffrau Claudia und Winzerin Katja stehen zwei weitere potenzielle Nachfolgerinnen in den Startpflöcken.



Inzwischen sind wir in der Kellerei angelangt. Herbert Riem kommt in Fahrt, wenn er über Wein referiert. «Im Jahr 1800 betrug der durchschnittliche Weinkonsum eines jeden Berners 200 Liter. 1990 waren es noch 50 und 2018 noch 30 Liter. Wenn das so weitergeht, wird es eng für die Weinproduzenten und -händler.» Doch Positivdenker Riem weiss auch: «Wir sind nicht ein reiner Händler, sondern produzieren noch selber Wein und verfügen über das entsprechende Wissen. Das ist in den Gesprächen mit den Kunden ein nicht zu unterschätzender Vorteil.» Dazu kommt ein über die Jahre gewachsenes Urteilsvermögen, das den Riems quasi in die Wiege gelegt wird. «Grundsätzlich ist der Wein gut, wenn er mundet. Natürlich analysieren wir die Farbe, das Bouquet, den Glanz, das Alter, die Rebsorten usw. Tatsache ist aber auch: Wein ist und bleibt Geschmackssache.» Herbert Riem hat seine eigene Beurteilungsskala, wenn es um die Weinprobe geht. «Der Wein ist gut, wenn er dem Kunden nach dem ersten Schluck ein Lächeln ins Gesicht zaubert.»

Herbert Riem ist ein Verfechter des Weinlands Schweiz. «60 Prozent unserer Weine stammen aus der Schweiz, die meisten aus der Region Thunersee, Waadtland und Wallis.» Der Weinproduzent kennt sich zudem selbst mit Weinanbau aus. «Wir haben gerade vor dem Haus einen eigenen kleinen Rebberg gepflanzt.» Und Riem hat einen guten Draht zu den zahlreichen Hobby-Produzenten aus der ganzen Schweiz. «Jeweils am ersten Oktoberwochenende bringen 1500 Kleinwinzer ihre Ernte – und lassen sie von uns zu ihrem eigenen Tropfen vinifizieren.» Letztes Jahr entstanden so aus 70 Tonnen Trauben rund 70 000 Flaschen Wein.

Die Geschichte des Weinhauses verlief parallel zur Geschichte der Bank SLM. Kein Zufall also, dass Firmengründer Gottlieb Riem bei der Gründung der Bank als Aktionär dabei war – die Bank SLM wurde zwei Jahre später gegründet. Kein Zufall auch, dass Firmeninhaber Herbert Riem noch heute mit derselben Bank geschäftet. «Wir sind seit der Gründerzeit der Bank SLM treu geblieben und das wird auch so bleiben. Weil wir uns der Bank verpflichtet fühlen und dabei ein gutes Gefühl haben.»

Das 150-Jahre-Jubiläum haben Herbert Riem und sein Team bereits hinter sich. Sie fällten dafür zwölf Eichen, die der Gründer Gottlieb Riem vor 150 Jahren an der Aare pflanzte – und stellten damit 150 Barriques her. «Fest verwurzelt steht die Eiche als Sinnbild purer Lebenskraft und Stärke. Diese Lebenskraft floss via die Eichenfässer in unseren Jubiläumswein – der auch für Kunden der Bank SLM produziert wurde.»

Herbert Riem ist überzeugt, dass ein emotionales Produkt wie Wein alle Weltstürme überleben wird. Und vielleicht trinken die Bernerinnen und Berner ja eines Tages wieder mehr als nur 30 Liter Wein pro Jahr. Am liebsten Schweizer Wein von einem authentischen Schweizer Produzenten.



AUF EINEN SPRUNG UND EIN PAAR LÄNGEN MIT STEVE KOELLA

STEVE KOELLA

Chefbadmeister Schwimmbad Konolfingen

Ist Badmeister eigentlich ein Traumberuf - und warum?

Was beinhaltet der Job eigentlich?

Was tut ein Badmeister im Winter?

Und was hat das Ganze mit der Bank SLM zu tun?

Steve Koella steht Red und Antwort.



Der Sprung ins kalte Wasser ...

... war für Steve Koella keiner. Schon als Kind bewunderte er Badmeister Hans Haller in der Badi Ostermundigen. «Ich kann die Gerüche und diese bestimmte Atmosphäre noch immer abrufen.» Koella schliesst die Augen und schwelgt. Das damalige Highlight war, als er einmal mit dem Traktor quer durch die Badi fahren durfte.

Am besten taucht man einfach mal ab ...

... und macht eine Lehre als Feinmechaniker. «Eigentlich schade, bin ich nicht länger auf meinem Beruf geblieben, weil ich das stets sehr gerne gemacht habe. Ich würde diesen Beruf nochmals wählen.» Koella brachte zwar alle Voraussetzungen als Badmeister (ehemaliger Wettkampfschwimmer, Brevet) mit, kam aber letztlich nur durch einen Zufall zu seiner heutigen Tätigkeit. Sein eigentlicher Traumberuf war Messerschmied. Diesem Handwerk frönt er nun halt in seiner Freizeit.

Ob der Beruf des Badmeisters um Längen besser ist ...

... als andere Berufe, sei mal dahingestellt. Steve Koella fühlt sich zwar pudelwohl, aber er sagt auch: «Wenn dir an einem heissen Sommertag um 18.00 Uhr alle einen schönen Feierabend wünschen, dann geht die Bütz hier einfach noch ein ganzes Stück weiter.» Er sagt aber auch: «Ich arbeite an einem wunderschönen Ort. Und dort, wo die Leute ihre Freizeit verbringen. Das ist ein Privileg.» Der Ostermundiger weiss aber auch, was es heisst, an heissen Tagen für 2000 Menschen da zu sein. «Gefragt ist die totale Aufmerksamkeit. Wir wechseln uns regelmässig ab, damit wir fokussiert die Bassins überwachen können.»

Badmeister ist nichts für Beckenrandschwimmer ...

... weil man nicht nur lange, anstrengende Tage überstehen, sondern äusserst vielseitig veranlagt sein muss. «Von der Bedienung des Maschinenraums über die Prüfung der Wasserqualität, Jäten, Rasen mähen, Säubern von sanitären Anlagen, Aufräumen, Schneiden von Büschen bis zur medizinischen Versorgung von Badegästen hat's von allem ein bisschen dabei. Besonders die richtige Betreuung von Allergikern ist anspruchsvoll», weiss Koella.

Auf die Palme bringen kann ihn nichts ...

... aber unter die Palme: «Manchmal arbeiten wir von 7.00 Uhr bis 22.00 Uhr am Stück durch. Da ist es auch mal vorgekommen, dass ich direkt hier unter der Palme übernachtete ...»

Wenn aus heiterem Himmel ...

... plötzlich ein Gewitter naht, geht es für den Badmeister um Leben und Tod. Das Donnerrollen ist schon von weitem zu hören. Die Blitze schlagen bereits in der Nähe ein. Und trotzdem tummeln sich noch immer Menschen im Bassin oder gar im Kinderbecken. «Wir müssen vor allem den richtigen Zeitpunkt finden, um die Leute herauszuholen. Ich wundere mich manchmal, warum die Badenden nicht selbst aus dem Wasser steigen ...», staunt Koella.

Steve Koella nimmt es mit allen auf ...

... und dies, obwohl er eher ein zurückhaltender Typ ist. «Ich lasse die Gäste gerne auch mal in Ruhe.» Um einen Schwatz mit den Stammgästen oder mit den Kindern und Jugendlichen kommt er aber nicht herum. «Dafür nehme ich mir gerne Zeit, das gehört schliesslich dazu. Ich versuche aber, mich so neutral wie möglich zu verhalten.»

Abtauchen ist eigentlich kein Thema ...

... schliesslich ist nach der Badesaison vor der nächsten Badesaison. «Zwar arbeite ich nicht den ganzen Winter hindurch, aber es gibt eben auch in der Nebensaison viel zu tun.» Zum Beispiel alles zusammenräumen, die Grünanlage pflegen, Lauben, Rasen mähen oder Wasser ablesen für die Gemeinde. Im Januar und Februar läuft am wenigsten. «Da kann ich die Überstunden abbauen und mich meinen Hobbys widmen», lächelt Koella. Bevor dann im März bereits wieder die ersten Vorarbeiten beginnen.

Auf einen wasserdichten Partner ...

... zählt Steve Koella in Sachen Finanzbetreuung. «Ich arbeitete sogar einst selbst bei einer Bank als Techniker. Zur Bank SLM kam ich über eine Kollegin, die selbst mal dort arbeitete und die nebenbei im Bad aushalf.» Koella schätzt an der Bank SLM die Kundennähe und das Persönliche. «Wenn ich ein Problem oder eine Frage habe, werde ich ernst genommen und sofort angehört; das finde ich sympathisch.»

Wenn es eindunkelt ...

... geht der Badespass erst richtig los; jedenfalls beim Mondscheinbaden. «Wir bieten das seit über 20 Jahren an und es kommt extrem gut an. Wenn ich dann in der milden Nacht am Rand der Rutschbahn stehe, huscht mir ein Lächeln übers Gesicht.» Badmeister ist eben doch ein Traumjob.





Als Urs Baumann nach seiner Lehre als Elektromonteur im Job keine Erfüllung fand, träumte er wohl nicht im Geringsten davon, dass aus ihm und seiner zukünftigen Frau eines Tages Münsinger Kleinunternehmer und Politiker werden würden ...



Es war einmal ...

Münsingen 1997. Nach seiner Weiterbildung zum Meister landete Urs Baumann im Schaltanlagebau. Und wurde nicht so richtig glücklich, weil er den Kontakt zu den Menschen vermisste. Er wollte etwas verändern, und zwar so rasch wie möglich. «Ich begann in einer Garage mit einem Gestell, ein paar Kabeln und ein bisschen Elektroinstallations-Material», erinnert er sich. Und so fing sie an, die Geschichte der Baumanns. Mit Ehefrau Katharina in der Administration. Mit dem Druck, dass das Einkommen für die Familie reichen sollte, waren sie dankbar für die ersten Aufträge, die plötzlich reinkamen.

Urs Baumann war bis in die Haarspitzen motiviert und somit bereit für den Neuanfang. «Ich wollte etwas unternehmen», schaut er heute zurück. Und setzte alles auf eine Karte. Die Familie spielte dabei stets eine zentrale Rolle und packte oft auch selbst mit an. Seine Söhne Fabian und Jannick wählten denselben beruflichen Weg wie der Vater. Und Sohn Tobias machte eine kaufmännische Lehre, studierte Betriebsökonomie und absolvierte anschliessend ebenfalls eine Elektroinstallateurlehre. Heute arbeiten Fabian (ebenfalls mit Meistertitel) und Tobias im elterlichen Betrieb, einzig Jannick entschied sich für ein Theologiestudium. Und Ehefrau Katharina? «Ich bin Lehrerin und habe zu Beginn unterrichtet – jetzt helfe ich im Familienbetrieb mit.»

Es ist gerade ...

Ein Elektrofachgeschäft über Jahre aufzubauen, ist das eine – es am Laufen zu halten und weiterzuentwickeln, etwas anderes. Urs Baumann analysiert: «Das Tempo ist hoch, in der Baubranche sind die Ansprüche und Anforderungen gestiegen. Die Zeit, etwas von Grund auf erlernen zu können, fehlt oftmals.» Baumann stört sich

manchmal, dass für eine vertiefte Planung vielfach zu wenig Zeit bleibt. «Das führt oft zu Qualitätseinbussen und Mehrkosten bei der Ausführung und oft kommt das Zwischenmenschliche zu kurz». Und seine Frau ergänzt: «Es herrscht einfach sehr viel Hektik.»

Trotzdem sind die Baumanns motiviert. Weil sie stets auf dem Boden geblieben sind. Weil sie versuchen, vertrauenserweckend zu agieren. Weil sie gute und seriöse Arbeit leisten. Und weil sie auch mal Neuland betreten. «Gerade im Bereich Photovoltaik konnten wir zahlreiche neue Kunden gewinnen. Uns freut auch, dass uns unsere Söhne unterstützen und Herausforderungen aus den Bereichen Telefonie, IT oder Webprogrammierung angehen, die mich selbst überfordern», weiss Urs Baumann.

Es wird einmal ...

Urs und Katharina Baumann sind überzeugt, auch für die Zukunft gerüstet zu sein. Beispielsweise bilden sie Lehrlinge aus der Region aus – und fördern damit das aktuelle Berufsbild. Es ist schade, dass zahlreiche Familienunternehmen nicht überleben. Dass die nächste Generation das Geschäft übernimmt, freut die Eltern. Kein Wunder, schliesslich bauten Baumanns ihr Geschäft mit den ihnen zur Verfügung stehenden Mitteln auf. Einen starken Bankpartner haben sie trotzdem an ihrer Seite. «Für die Finanzierung von Liegenschaften holten wir uns Unterstützung von der Bank SLM – natürlich.» Denn Urs und Katharina Baumann wissen zu schätzen, dass sich ihre Partnerbank ganz in ihrer Nähe befindet. «Ich genoss den persönlichen Austausch mit Beat Hiltbrunner. Und Bruno Tanner ist mein grosses Fussballidol – er schoss Tore in rauen Mengen; im Gegensatz zu mir ...»

Es wird politisch ...

Urs Baumann interessierte sich schon immer für Politik. Statt die Faust im Sack zu machen, engagierte er sich in der Gemeindepolitik – heute sitzt er im Münsinger Gemeinderat. Auch seine Frau Katharina ist seit längerem politisch aktiv, allerdings – und das ist das Spezielle daran – nicht in derselben Partei. «Als überzeugte Christin unterstütze ich die EDU», begründet Katharina ihre vielschichtige Karriere. Heute engagiert sie sich im Grossrat für den Kanton Bern. Urs Baumann war schon immer ein Christoph-Blocher-Fan und ist deshalb bei der SVP. Inhaltlich sieht er keine grossen Unterschiede zur Partei seiner Ehefrau. «Für uns sind sowieso die Menschen wichtiger als das Parteibüchlein», bringt er das Engagement auf den Punkt. Auch der Baumann-Nachwuchs ist politisch aktiv – einzig Sohn Jannick konzentriert sich auf sein Studium; aber auch er ist politisch interessiert.

Politik, Familie, Geschäft – irgendwie bringen die Baumanns alles unter einen Hut. Weil sie zusammenhalten. Weil sie das, was sie machen, versuchen, richtig zu tun. Und weil sie ihre persönliche Überzeugung von A bis Z leben.

**«DER GRÖSSTE
ERFOLG IST, DASS ES
DIE BANK HEUTE
NOCH GIBT.»**

**HANS WALTHER,
BEAT HILTBRUNNER,
DANIEL STERCHI**
(ehemalige) Bankleiter





27 Jahre Bankleitung: Hans Walther (1993–2000) und Beat Hiltbrunner (2000 –2018) waren die vergangenen Jahre an der Spitze der Bank SLM – Daniel Sterchi (seit 2019) ist es aktuell. Eine Analyse und ein Blick in die Zukunft.

Welches war für Sie der emotionalste Moment Ihrer Tätigkeit?

Hans Walther: «Mit Sicherheit der Tod meines Vorgängers Peter Buri – das war ein riesiger Schock. Als Stellvertreter vertrat ich ihn an der Generalversammlung, die kurz nach seinem Ableben stattfand. Dabei las ich seine Rede ab, die er bereits dafür verfasst hatte.»

Beat Hiltbrunner: «Ich war mit meiner Familie in den Skiferien in Adelboden und brach diese noch am gleichen Tag ab. Die Zeit nach dem Tod von Peter Buri war sehr intensiv. Am Positivsten sind mir meine Verabschiedung am 10. Januar 2019 und die lieben Worte an der GV in Erinnerung geblieben.»

Daniel Sterchi: «Die Stabsübergabe von Beat Hiltbrunner im Schlossgutsaal Münsingen war sehr emotional – vor so vielen Leuten zu stehen, hat mich stark berührt.»

Ein kurzer Blick zurück – was ist während Ihrer Amtszeit als Bankleiter alles passiert?

Hans Walther: «1993 befanden wir uns mitten in einer Banken- und Immobilienkrise. Ein zweiter Fall Spar- und Leihkasse Thun hätten die Regionalbanken kaum überlebt. Die Mitglieder des Verbands Berner Regionalbanken mussten bis zur Übernahme durch eine Grossbank für ein Mitglied Garantien leisten, ansonsten wären die Schalter durch die FINMA geschlossen worden. Einige Firmen in unserem Geschäftsgebiet gerieten während der Immobilienkrise ebenfalls in Schieflage. Bei uns betraf dies vor allem Unternehmungen, denen wir Konsortialkredite gewährten – das heisst Kredite zusammen mit anderen Banken. Insgesamt kamen wir äusserst glimpflich davon.»

Beat Hiltbrunner: «Ich nenne dafür einige Zahlen: Verdoppelung der Bilanzsumme von 743 Mio. auf 1.5 Mia. Franken, die Erhöhung der Eigenmittel von 65.8 auf 143 Mio. Franken sowie Steigerung der Dividende von 17 auf 28 Prozent.»

Wie würden Sie die Bank SLM in einem Satz beschreiben?

Hans Walther: «Die Bank SLM ist solid, grundehrlich und mit der lokalen Bevölkerung tief verwurzelt.»

Beat Hiltbrunner: «Der grösste Erfolg ist, dass es die Bank heute noch gibt. Wir haben uns mit unserer Geschäfts- und Personalpolitik stets kontinuierlich weiterentwickelt und uns damit bei unseren Kunden Vertrauen verschafft.»

Daniel Sterchi: «Die Bank SLM steht für Verwurzelung, Verankerung und Vertrauen gegenüber unseren Kunden und Aktionären.»

Was waren für Sie prägende Erlebnisse?

Beat Hiltbrunner: «Die Ablehnung der Fusion mit der Bernerland Bank im Herbst 2012 war für mich zu dieser Zeit nicht nachvollziehbar. Heute bin ich überzeugt, dass wir dadurch näher zusammengedrückt sind und sich alle noch stärker mit der Bank SLM identifizieren.»

Hans Walther: «Eine portugiesische Kundin wollte sich bei uns 10 000 Franken für ihre Hochzeit leihen. Wir einigten uns auf 4 000 Franken – sie zahlte jeden Rappen zurück. Kurze Zeit später kam sie wieder, weil ihr Kind einen offenen Rücken hatte und sie Geld für das Kinderheim brauchte. Wir unterstützten sie erneut und sie zahlte wiederum jeden Rappen zurück.»

Daniel Sterchi: «Mein erster Tag als Bankleiter: Da wirst du monatelang darauf vorbereitet und am Tag X ist es so weit. Ich fühlte mich irgendwie verloren und als ich nach Hause kam, fragte ich mich: Was hast du heute alles vergessen? Danach ging es aber von Tag zu Tag besser und mittlerweile habe ich mich in meiner Rolle als Bankleiter gefunden.»

Welches war der grösste Erfolg der Bank?

Beat Hiltbrunner: «Wir haben in 150 Jahren alle Wirtschafts-, Immobilien-, Banken- und Finanzkrisen überwunden – die Bank SLM ist eine einzige Erfolgsgeschichte. Ein grosser Erfolgsfaktor ist unsere Nachwuchsarbeit – die Leiterinnen der Geschäftsstellen Wichtrach und Worb sind beispielsweise ehemalige Lernende.»

Daniel Sterchi: «Jahr für Jahr Lernende erfolgreich auszubilden, ist ein Statement, das für sich spricht.»

Hans Walther: «Wir haben zahlreiche Jungunternehmer unterstützt, die es anschliessend schafften, ein eigenes Geschäft erfolgreich aufzubauen. Diese Unternehmerinnen und Unternehmer sind heute unsere Botschafter.»



Was waren die grössten Veränderungen in Ihrer Zeit?

Hans Walther: «Der Wegfall der Datenverarbeitung im Haus zur Service-Lösung im Verbund mit anderen Banken. Und dadurch mehr Flexibilität; mit einem Angebot, das gegenüber Kantonal- und Grossbanken beinahe konkurrenzlos war.»

Beat Hiltbrunner: «Das Verhalten der Kunden, die heute viel kritischer sind als früher. Weil sie dank Internet viel besser informiert sind. Auch der Umgang mit den Mitarbeitenden ist heute anspruchsvoller.»

Daniel Sterchi: «Das Bankgeschäft ist heute immer noch dasselbe. Was sich verändert hat, ist das Wie: die Rahmenbedingungen, die Vorschriften und die immer grösseren Datenmengen.»

Welcher war der schwierigste Moment?

Hans Walther: «Der Zusammenbruch der Spar- und Leihkasse Thun am 3. Oktober 1991. Unsere Kunden waren total verunsichert, weil wir ja auch eine Spar- und Leihkasse waren. Einige Kunden hatten Angst, dass dasselbe mit uns passieren könnte.»

Beat Hiltbrunner: «Zwei Tage vor der Lehrabschlussprüfung starb mein Vater und ich wurde zum Vollwaisen. Die Expertin wusste zum Glück Bescheid und ging dementsprechend einfühlsam mit mir um.»

Welches war die wichtigste Entscheidung?

Hans Walther: «Den Beruf des Bankfachmanns zu erlernen – dies auf Anraten des Berufsberaters, ich wollte eigentlich Bauer werden. Ich wohnte auf einem Bauernhof auf dem Belpberg und ging damals täglich zu Fuss nach Münsingen zur Arbeit.»

Beat Hiltbrunner: «Vor meiner Wahl zum Bankleiter musste ich mich gegen eine mögliche politische Laufbahn entscheiden. Diesen Beschluss habe ich bis heute nie bereut.»

Was wünschen Sie der Bank SLM für die Zukunft?

Hans Walther: «Dass die Arbeitsplätze weiterhin gesichert sind und dass die Bank SLM noch lange selbständig und erfolgreich tätig sein kann.»

Beat Hiltbrunner: «Weiterhin eine kontinuierliche Geschäftspolitik sowie ein gesundes und nachhaltiges Wachstum. Und eine digitale Weiterentwicklung, ohne dass dabei das Persönliche verloren geht.»

Daniel Sterchi: «Wir müssen ein Gespür entwickeln, was gefragt ist und was nicht. Dabei müssen wir den Mut zur Lücke haben, immer wieder Neues entdecken und als moderne Bank wahrgenommen werden.»

UNSER DANK

Von der ersten Idee bis zur Realisation von «Szenenwechsel» vergingen mehr als zwei Jahre. Um ein solches Projekt zu realisieren, braucht es Überzeugung, Durchhaltewillen und Leidenschaft. Und nicht zuletzt Unterstützung von allen, die bei der Entstehung dieses Buchs beteiligt waren.

Als Erstes bedanken wir uns bei allen Protagonisten, die wir porträtieren durften. Ohne sie wäre die Idee von «Szenenwechsel» nicht realisierbar gewesen. Dann bedanken wir uns bei allen ehemaligen und aktuellen Mitarbeitenden sowie Verwaltungsräten der Bank SLM – im Besonderen aber bei Beat Hiltbrunner, dem Initianten und Türöffner von «Szenenwechsel». Ausserdem geht ein grosses Dankeschön an alle unsere Kundinnen und Kunden sowie Partner, die mit ihren Erlebnissen, Ideen und Geschichten unsere Buchidee befruchteten.

Schliesslich bedanken wir uns bei den Autoren Reto Andreoli (Foto), Denis Jeitziner (Text) und Patricia Mengis (Gestaltung) für ihre Efforts und Arbeit.

Ihre Bank SLM

