



150
JAHRE

AUS LIEBE ZUM SAANENLAND. SEIT 1874.

150 JAHRE SAANEN BANK

«Anlässlich des beeindruckenden Jubiläums von 150 Jahren möchte ich meine tiefste Anerkennung zum Ausdruck bringen und herzlich gratulieren. Wir sind stolz darauf, eine solch solide und vertrauenswürdige Finanzinstitution im Saanenland zu haben. Als wichtiger Partner für das Gewerbe im Tal hat die Saanen Bank stets ihre Fähigkeit unter Beweis gestellt, sich für die Belange und das Wohl der Region einzusetzen. Die Saanen Bank hat über die Jahre hinweg gezeigt, dass sie mehr ist als nur eine Bank: Sie ist ein Teil unserer Gemeinschaft, eine Unterstützerin unserer lokalen Wirtschaft und eine treue Begleiterin für viele Generationen. Wir blicken voller Zuversicht in die Zukunft und hoffen, dass die Saanen Bank ihre wertvolle Arbeit weiterhin fortsetzt. Mögen die nächsten 150 Jahre ebenso erfolgreich sein wie die vergangenen! Wir freuen uns darauf, diesen Weg gemeinsam zu gehen.»
Christof Huber, Präsident Hotelierverein Gstaad-Saanenland

«150 Jahre Saanen Bank – ein beeindruckendes Erbe, das auf Verlässlichkeit, Fachkompetenz und persönlicher Nähe basiert.»
Frank Müller, Geschäftsführer und Inhaber Müller Medien AG

«Die Saanen Bank ist viel mehr als eine Bank! Ein so vielfältiges und attraktives regionales Kultur- und Freizeitangebot wie unsere Region es bieten kann, wäre ohne die bedeutende Unterstützung der Saanen Bank nicht möglich!»
Flurin Riedi, Tourismusdirektor / CEO Gstaad Saanenland Tourismus

«150 Jahre Saanen Bank, 150 Jahre gemeinsames Bestreben, unsere Region und unseren Wirtschaftskreislauf zu entwickeln, zu festigen und auszubauen. Die Saanen Bank als gewichtiger Partner hiesiger Unternehmen mittendrin. Nahbar, so konkret wie agil, bildet unsere «Grande Dame» mit ihrer Crew das Rückgrat unseres Handelns. Von Herzen alles Gute zum Geburtstag.»
Jonas Wanzenried, Baumeister, Präsident Gewerbeverein Saanenland

«Saanen Bank bedeutet für mich kurze Wege bei kompetenten Ansprechpartnern.»
Walter Egger, Inhaber Egger Ingenieure AG

«Wir sind ein langjähriger Kunde (privat und geschäftlich) der Saanen Bank und sehr zufrieden mit den angebotenen Dienstleistungen. Die Handhabung der Bankgeschäfte ist einfach und benutzerfreundlich. Die persönliche Zusammenarbeit mit dem Team und dem zuständigen Kundenberater empfinden wir als sehr positiv. Auch wenn wir vor kurzem mit einem Missgeschick seitens der Bank zu tun hatten, schätzen wir die Bemühungen der Bank, mit solchen Herausforderungen umzugehen. Dies gab uns die Gewissheit, dass sich die Bank wirklich einsetzt, auftretende Probleme zu lösen und ihre Dienstleistungen kontinuierlich zu verbessern. Es ist uns bewusst, dass in jedem Geschäftsbereich Fehler passieren können und wir schätzen die Ehrlichkeit und Offenheit, wenn solche auftreten.»

Nadine Zingre-Kübli und Sandro Bolton, GeschäftsführerIn und InhaberIn nk immobilien gstaad gmbh

«Meine Mutter wuchs im Gebäude der SLT Spar- und Leihkasse Thun auf, und deren Filiale in Gstaad war gleich neben unserem Geschäft. Es war deshalb ganz normal, dass dies unsere Hausbank war. Als ich in jungen Jahren bei der SBG (heute UBS) in Zürich arbeitete, hatte ich Gelegenheit, das Dossier der Saanen Bank bei den Bankkunden einzusehen. Es gab da eine Idee in meinem Hinterkopf, dereinst nach Gstaad zurückzukehren und Arbeit bei der Saanen Bank zu suchen. „Das ist ein ganz kleines Dorf-Bänklein, das hat keine Zukunft“, riet mir der dort diensthabende Mitarbeiter ab.

Es kam anders: Meine Frau Edith und ich übernahmen die Bäckerei und fanden bei der SLT auch einen sehr kompetenten Partner für die Finanzierung.

Als die SLT Konkurs machte, wollten wir zur Saanen Bank wechseln, doch die lehnte uns ab mit der Begründung, es gäbe ein Limit beim Übernehmen von SLT-Kunden, man wolle das Fuder nicht überladen. Wir kamen dann bei einer Grossbank unter, aber die persönlichen Beziehungen konnten nicht befriedigen. Alle neuen Geschäfte finanzierten wir dann mit der Saanen Bank und mit der Zeit arbeiteten wir ausschliesslich mit ihr. Nirgends sonst waren die persönlichen Beziehungen besser, das Vertrauen hundertprozentig. Das kleine Dorf-Bänklein von damals hat sich inzwischen ganz schön gemausert. Gratuliere!»

Edwin Oehrli, ehem. Inhaber Early Beck

«Die Saanen Bank ist sehr verwurzelt mit der Region und unterstützt in grossem Masse Anlässe, sei es im Sport- oder Geschäftsbereich. Ein nicht unwesentliches Rückgrat für unsere Region!»

Heinz Brand, ehem. Gemeinderat und Geschäftsmann

«Wenn ich an den 150. Geburtstag der Saanen Bank denke, löst dies bei mir das Gefühl von Vertrauen aus. Die Durchführung der Generalversammlung der Saanen Bank AG in der Curlinghalle kurz nach deren Eröffnung setzte grosses Vertrauen in uns voraus und legte den Grundstein für eine treue und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Die jährliche gemeinsame Generalversammlungs-Organisation im Sportzentrum sorgte immer wieder für kreative Lösungsfindungen, wo viele Ideen umgesetzt werden konnten. Weiter unterstützt uns die Saanen Bank oft bei der Umsetzung von kreativen Ideen wie z.B. die Freibad Saanen Aktion, bei welcher die Saanen Bank Kunden jeden Sommer einen freien Eintritt ins Freibad erhalten.»

Cornelia Walker, Co-Geschäftsführerin Sportzentrum Gstaad AG

«Seit jeher ist die Saanen Bank unsere Vertrauensbank. Privat und später für das Geschäft. Und dies mit absoluter Überzeugung. Wir fühlten und fühlen uns stets verstanden, gut aufgehoben und die erfahrenen Kundenbetreuer hatten stets Lösungen bei offenen Fragen. Wir sind froh, mit der Saanen Bank eine gesunde, erfolgreiche Bank in der Region zu wissen.»

Geschäfts- und Privatkunde, Schönried



GESCHICHTEN UND FAKTEN ZU 150 JAHREN SAANEN BANK



Die Spar- & Leihkasse Saanen an der Bahnhofstrasse 1

INHALT

GRUSSWORT	5
INTERVIEW VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENTEN	6
BARBARA MATTI, ERSTE VERWALTUNGSRÄTIN	9
DAS GRÖSSTE KAPITAL DER BANK: DIE MITARBEITENDEN	10
DIE MENSCHEN DAHINTER	12
LERNENDE HEUTE UND DAMALS	14
VON DER BUCHUNGSMASCHINE ZUM E-BANKING	18
SPONSORING: FÜRS SAANENLAND!	21
AUCH KÜNFTIG DIE BANK FÜRS SAANENLAND	24
AUS DER GESCHICHTE DER SAANEN BANK	27
MEILENSTEINE AUS 150 JAHREN SAANEN BANK	29
ZAHLEN UND FAKTEN	34
NAMEN IM LAUFE DER ZEIT	36
TERMINE IM JUBILÄUMSJAHR	38
IMPRESSUM	39

AUS LIEBE ZUM SAANENLAND!

Der Name sagt alles: Die Saanen Bank ist die Bank des Saanenlands. Seit 150 Jahren kümmert sie sich um die finanziellen Belange der Einheimischen und aller, die eine enge Verbindung zu dieser einzigartigen Region haben. Sie tut dies mit grossem Erfolg. Die Saanerinnen und Saaner sind stolz darauf, eine eigene Bank zu haben, und nutzen deren moderne Dienstleistungspalette gern.

Dass die Saanen Bank erfolgreich ist, hat aber nicht allein damit zu tun, dass die Saanerinnen und Saaner aus Liebe zur Heimat den hiesigen Dienstleistern und Gewerbebetrieben traditionellerweise den Vorzug geben. Darin sind sich der Gemeindepräsident von Saanen und der Verwaltungsratspräsident der Bank einig. Das grosse Vertrauen, das die Saanen Bank in der Region genießt, hat sie sich über die lange Zeit ihrer Geschichte mit viel Engagement und Professionalität erarbeitet. Und indem sie ihrer Linie stets treu geblieben ist: Sie setzt sich für ein langfristig prosperierendes Saanenland ein, ohne auf andere Märkte zu schießen. Der Bezug zur Region steht über allem und bestimmt sämtliche Handlungen.

Wie stark die Saanen Bank in ihrem angestammten Umfeld verwurzelt ist, zeigt sich gemäss Victor Steimle exemplarisch an den jährlichen Generalversammlungen der Saanen Bank, die jeweils von über 500 der insgesamt 2000 Aktionärinnen und Aktionären besucht werden und fast ein wenig an Klassenzusammenkünfte erinnern: Die meisten sind von hier. Grösste Einzelaktionärin ist mit einem Anteil von 5,95% die Gemeinde Saanen. Der Gemeindepräsident Toni von Grünigen betont, dass das Verhältnis zwischen der Saanen Bank und der Gemeinde von einem fruchtbaren Geben und Nehmen geprägt ist. Die Saanen Bank stärkt die Identität der Region und sichert deren Grundversorgung mit Finanzdienstleistungen, sie ist eine wichtige Arbeitgeberin und eine zuverlässige sowie sympathische Sponsorin von Anlässen.

Andererseits sorgt die erfreuliche wirtschaftliche Entwicklung der Gemeinde dafür, dass auch die Saanen Bank wachsen und gedeihen kann. Dies weiss der Verwaltungsratspräsident Victor Steimle sehr zu schätzen. Das Saanenland ist als Tourismusdestination eine weltweit bekannte Marke, die kaum Modeerscheinungen unterworfen ist. Die Gemeinde hat stets vorausschauend geplant und investiert, und dank den strengen Bauvorschriften ist das Landschaftsbild

intakt. Die Infrastruktur ist gemessen an der Bevölkerungszahl sehr gut ausgebaut und die Kultur- und Sportveranstaltungen ermöglichen Unterhaltung von Weltklasse. Zudem besteht ein grosses Angebot an Sport- und Freizeitanlagen und die Gastronomie bietet eine kulinarische Vielfalt von höchster Qualität – darauf ist Toni von Grünigen als Gemeindepräsident stolz, und davon profitiert auch die Saanen Bank. Sie steht so auf einem äusserst soliden und zukunftsfähigen Fundament.

Wie stark die Saanen Bank und die Region einander unterstützen und Synergien nutzen, lässt sich exemplarisch an den zwei Geschäftsstellen der Bank in Lauenen und Gsteig nachvollziehen. An diesen Standorten teilt sich die Bank die Räumlichkeiten mit Gstaad Saanenland Tourismus. Ohne enge Kooperation wären in den zwei Ortschaften weder die Bank noch die Tourismusorganisation präsent. Dank des in der Talschaft üblichen Miteinanders profitieren nun alle von zusätzlichen Angeboten. Schön, gibt es das Saanenland! Schön, gibt es die Saanen Bank! ●

Herzlichst,



TONI VON GRÜNIGEN
Gemeindepräsident von Saanen



VICTOR STEIMLE
Verwaltungsratspräsident der Saanen Bank

REGIONALBANK BEDEUTET, DASS MAN IN DER REGION SEHR STARK VERWURZELT IST.

DER GEGENWÄRTIGE VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENT VICTOR STEIMLE
UND SEINE BEIDEN VORGÄNGER PETER KÜBLI UND MAX STAUB
UNTERHALTEN SICH IN EINEM ANGEREGTEN GESPRÄCH
ÜBER DAS, WAS IHNEN AM HERZEN LIEGT: DIE SAANEN BANK.

Wie wird man Mitglied des Verwaltungsrats der Saanen Bank?

Peter Kübli: Braucht es eine Nachfolge, berät sich der in der Region gut vernetzte Verwaltungsrat, er sondiert mögliche Kandidat/innen und präsentiert der Generalversammlung schliesslich eine geeignete Persönlichkeit. Die Wahl erfolgt dann durch die Aktionäre. **Victor Steimle:** Heute sind die Vorschriften der FINMA, der Finanzmarktaufsicht, streng. Diese prüft vorgängig zur Generalversammlung, ob die vorgeschlagenen Personen die hohen Anforderungen erfüllen und sie muss den Wahlvorschlag absegnen. Die Kandidat/innen müssen über viel Know-how im Finanzbereich verfügen.

Würde die FINMA Kandidaten wie Max Staub oder Peter Kübli, die eine Schreinerei oder eine Garage führten, heute überhaupt noch zulassen?

Max Staub: Das weiss ich nicht...

Victor Steimle: Ich gehe davon aus. Als Geschäftsführer hattet ihr beide unter anderem auch viel Erfahrung mit Finanzfragen. Der Verwaltungsrat muss aber vermehrt als gesamtes Gremium vielseitiges Wissen

und einschlägige Erfahrung mitbringen. Und dies führt dazu, dass wir künftig wohl auch mehr Leute im Verwaltungsrat haben werden, die zwar einen Bezug zu unserer Region haben, jedoch nicht aus der unmittelbaren Region stammen.

Die Verwurzelung bleibt für die Saanen Bank aber wichtig?

Peter Kübli: Die Mischung ist unerlässlich: Es braucht Expertinnen und Experten für Finanzfragen, aber auch Leute, die das Wesen der Bank verstehen und strategische Entscheide fällen können. Man hat bei anderen Banken gesehen, was geschehen kann, wenn der Verwaltungsrat den Bezug zur Realität und die Bodenhaftung verloren hat.

Max Staub: Für die Saanen Bank ist es wichtig, dass ein paar Leute im Verwaltungsrat sitzen, die Land und Leute kennen. Und die genau wissen, wie das Saanenland funktioniert und welche Folgen ein Entscheid für die Region hat.

Victor Steimle: Regionalbank bedeutet, dass man in der Region sehr stark verwurzelt ist – das gilt auch für die Organe der Bank.



Peter Kübli, Max Staub und Victor Steimle

Die Geschäfte der Bank laufen gut, alles ist bestens eingespielt. Was gibt es für den Verwaltungsrat überhaupt zu besprechen?

Victor Steimle: Es freut mich, dass wir seit Jahren in der Bank über eine sehr aktive und gute Geschäftsleitung verfügen, welche zusammen mit dem ganzen Team den Bankbetrieb bestens sicherstellt. Gemeinsam mit der Geschäftsleitung ist es unsere Aufgabe, ein internes umfassendes Kontrollsystem sicherzustellen, damit wir zeitgerecht über allfällige Risiken oder Fehler informiert werden – denn wir tragen schlussendlich als Organe mit der Geschäftsleitung die Gesamtverantwortung für die Bank – nicht nur gegenüber den Aufsichtsbehörden, sondern insbesondere auch gegenüber unseren Aktionär/innen und Kundinnen und Kunden. Weiter verändert sich das Umfeld laufend, und wir haben auf strategischer Ebene schon einiges zu diskutieren. Waren es früher schwergewichtig die einzelnen Kreditgeschäfte, sind es heute viele organisatorische, regulatorische und strategische Themen, welche uns im Verwaltungsrat beschäftigen.

Die vielen persönlichen Beziehungen erleichtern den Aufbau des so wichtigen gegenseitigen Vertrauens zwischen Kundinnen und Kunden und Bank.

Victor Steimle

Wie stark redet der Verwaltungsrat beim operativen Geschäft mit?

Max Staub: Der Verwaltungsrat wird über die wesentlichen Geschehnisse des operativen Bankbetriebs informiert. Nur wirklich grössere Geschäfte behandelt er selber.

Victor Steimle: Die Kompetenzen sind so angesetzt, dass wir nur über relativ wenige Geschäfte selbst entscheiden. Wichtig ist, dass der Verwaltungsrat über alles Wesentliche informiert wird, weil er die oberste Verantwortung trägt. Und noch wichtiger sind die kurzen Entscheidungswege; wenn es notwendig ist, kann der Verwaltungsrat innert kürzester Zeit einen grösseren Kredit bewilligen.

Max Staub: Ich erinnere mich noch gut daran, wie sich der Verwaltungsrat einst über die kleinsten Geschäfte unterhielt. Wollte ein Bauer einen Traktor kaufen, sagte man: «Ja, das geht eventuell, er ist seriös.» Die Sitzungen waren in meinen Anfangszeiten unheimlich lang, es wurde viel über eher belanglose Sachen diskutiert.

Was hat sich sonst noch verändert, seit Sie Mitglied des Verwaltungsrats wurden?

Max Staub: Damals belief sich die Bilanzsumme auf ein paar Hundert Millionen Franken. Als ich aufhörte, lag sie bei einer Milliarde. Und jetzt geht es Richtung zwei Milliarden. Das Wachstum ist beeindruckend.

Peter Kübli: Wir waren alle drei dabei, als es auf die Milliarde zugeht. Das machte uns stolz. Wir realisierten: «Jetzt sind wir keine kleine Bank mehr.»

War es nicht auch etwas unheimlich, die Milliardengrenze zu knacken?

Peter Kübli: Nein, wir wussten ja, dass das Wachstum schrittweise erfolgte und die Bank solide finanziert und auch personell gut aufgestellt war.

Welches sind die Gründe für den grossen und anhaltenden Erfolg der Saanen Bank?

Max Staub: Die Bank konnte vom Erfolg der Region massgeblich profitieren. Den hiesigen Geschäftsleuten geht es sehr gut, die Unternehmen und die Gewerbebetriebe konnten sich dank der guten Kundinnen und Kunden, die wir im Saanenland haben, stetig entwickeln.

Peter Kübli: Entscheidend ist natürlich auch die Seriosität und die Zuverlässigkeit der Saanen Bank und ihrer Mitarbeitenden – und die kurzen Entscheidungswege.

Max Staub: Ja, und dass sich die Einheimischen als Kundinnen und Kunden wohl und respektiert fühlen.

Was ist anders, wenn man eine Bank in den Bergen führt als eine in der Stadt?

Victor Steimle: Wie bereits erwähnt, in der Region kennt man sich. Die vielen persönlichen Beziehungen erleichtern den Aufbau des so wichtigen gegenseitigen Vertrauens zwischen Kundinnen und Kunden und Bank. Andererseits macht sich der Fachkräftemangel bei uns noch stärker bemerkbar. Der Pool an einheimischen Bankfachleuten ist klein – und für gut ausgebildete Fachkräfte aus den Städten ist es ein grosser Schritt, dauerhaft in die Region zu ziehen.

Das ist eine Besonderheit des Saanenlands: dass es authentisch geblieben ist, aber prominente Leute aus der ganzen Welt anzieht.

Peter Kübli

Das Saanenland ist äusserst divers – die Gesellschaft reicht von Persönlichkeiten aus aller Welt bis zum Kleinstkunden aus der Region. Wie bewältigt die Bank diesen Spagat?

Peter Kübli: Diesen Spagat muss man hier immer machen, auch privat. Das ist eine Besonderheit des Saanenlands: dass es authentisch geblieben ist, aber prominente Leute aus der ganzen Welt anzieht.

Max Staub: Mit den Prominenten kommt man eher selten persönlich in Berührung. Die sehr vermögenden Leute haben ihre eigenen Family Offices und grossen Hausbanken. Die ganz grossen Geschäfte, welche allenfalls nur von kurzfristiger Natur sind und die Grenze unserer Möglichkeiten übersteigen, passen nicht zu uns. Trotzdem sind wir stolz darauf, dass immer wieder auch sehr vermögende Gäste im kleineren Rahmen den Kontakt zu unserer Bank suchen.

Victor Steimle: Es ist unser Ziel, nebst dem starken Zinsengeschäft das Standbein des Kommissionsgeschäftes zu stärken, auch wenn wir uns bewusst sind, dass die ganz grossen Vermögen nicht bei uns verwaltet werden.

Viele Banken streben ins Private Banking. Auch die Saanen Bank?

Victor Steimle: Wir sind in den letzten Jahren im Anlagegeschäft mit der Vermögensverwaltung kontinuierlich gewachsen, die gemachten Investitionen zahlen sich aus.

Welches waren die grossen Herausforderungen in den letzten Jahrzehnten?

Peter Kübli: Fraglos die Auseinandersetzung, die der Finanzplatz Schweiz mit den US-Steuerbehörden hatte.

Victor Steimle: In dieser Zeit wurden Banken auch auf eine Weise angegriffen, die für unsere Mitarbeitenden sehr unangenehm war. Alle Banken wurden in denselben Topf geworfen.

Peter Kübli: Darüber hinaus war und ist die Saanen

Bank mit Herausforderungen konfrontiert, die jede Branche hat: Fachkräftemangel, Digitalisierung, zunehmende Regulierungsdichte.

Gibt es Pläne, das geografische Einzugsgebiet der Bank zu vergrössern?

Max Staub: Als vor rund 15 Jahren die Obersimmentalische Volksbank ihre Eigenständigkeit aufgeben wollte, diskutierten wir über die Ausweitung des Geschäftsgebietes, was aber verworfen wurde.

Victor Steimle: Es ist wichtig, sich bewusst zu sein, dass nur nachhaltiges Wachstum die Bank stärkt. Solches Wachstum wird in der Region erzeugt. Es gibt genügend Beispiele von Unternehmen, die nach kurzfristigem starkem Wachstum gestrebt haben, ihre Wurzeln verlassen haben – und heute nicht mehr existieren.

Wie wird sich die Saanen Bank entwickeln?

Peter Kübli: Die Saanen Bank ist sehr gut aufgestellt. Die Verankerung in der Region muss stark bleiben. Es wird weiterhin wichtig sein, einen guten Weg zwischen digitaler und analoger Welt zu finden. Ein grosser Teil der Bevölkerung im Saanenland ist analog aufgewachsen; auch Menschen, die noch immer keinen Computer haben, benötigen Zugriff auf Bankdienstleistungen. Gleichzeitig muss die Saanen Bank für die junge Generation attraktiv bleiben.

Max Staub: Ich bin überzeugt: Die Saanen Bank hat eine schöne Zukunft vor sich, weil sie in der Region so gut verankert ist.

Victor Steimle: Im Moment können wir aus der Position der Stärke operieren. Es macht mich sehr stolz, wenn ich an der Generalversammlung eine solide, gesunde Bank mit einem starken Team und guten Ergebnissen vertreten kann. Wir sehen die wirtschaftliche Bedeutung und Verantwortung unserer Bank für die Region. Und wir werden alles daran setzen, den hohen Erwartungen der Kunden und Aktionäre auch zukünftig zu entsprechen. Für uns steht im Zentrum: Wir wollen eine eigenständige und die führende Bank vor Ort für die Einheimischen und die Gäste bleiben. ●

MAX STAUB, Jahrgang 1942, war Inhaber der Schreinerei Staub und eines Möbelgeschäfts in Gstaad. Er wohnt in Saanen. Im Verwaltungsrat der Saanen Bank sass er von 1987 bis 2012, ab 2004 als Präsident.

PETER KÜBLI, Jahrgang 1952, ist Ingenieur HTL sowie Mitinhaber und ehemaliger Geschäftsführer der Rütli-Garage. Er wohnt in Saanen. Dem Verwaltungsrat der Saanen Bank gehörte er von 2007 bis 2017 an, ab 2012 als Präsident.

VICTOR STEIMLE, Jahrgang 1957, ist Betriebsökonom FH und war Mitgründer und Partner der Treuhandfirma T&R Oberland AG. Er wohnt in Schönried und wurde 2004 Mitglied des Verwaltungsrats der Saanen Bank, den er seit 2017 präsidiert.

«DIE BANK WUCHS MIR ANS HERZ»

BARBARA MATTI WAR DIE ERSTE FRAU IM VERWALTUNGSRAT DER SAANEN BANK. NACH IHRER WAHL GAB ES AN DEN ABENDESSEN IM ANSCHLUSS AN DIE VR-SITZUNGEN KEIN DESSERT MEHR.

Einheimisch – das muss im Saanenland nicht bedeuten, dass man hier geboren wurde und aufwuchs. Sondern, dass man die Region liebt und sich dafür engagiert. Insofern ist Barbara Matti eine Saanerin durch und durch. Zur Welt kam sie in Burgdorf, absolvierte die Ausbildungsjahre in Bern, reiste viel und arbeitete danach als Sekundarschullehrerin. An einer kantonalen Veranstaltung der Berner Jägerschaft lernte sie ihren Mann kennen, einen Chaletbauunternehmer aus alteingesessener Saaner-Familie. «Ein halbes Jahr später heirateten wir», erzählt sie. Barbara Matti zog ins Saanenland und kümmerte sich fortan mit ihrem Ehemann um die exklusive Kundschaft des Familienunternehmens. «Mit ein bisschen Engagement wird man im Saanenland auch als 'Furtharige' sofort integriert», sagt sie. «Hier herrscht viel Offenheit – das ist wohl der welsche Einfluss.»

Mit der Saanen Bank kam Barbara Matti sofort in Berührung. «Vor 50 Jahren schenkte mir mein Schwiegervater fünf Aktien der Saanen Bank – darauf war ich sehr stolz», erinnert sie sich. Die Saanen Bank sei ihre Hausbank geworden und habe sie und ihre Familie durch viele Lebensabschnitte begleitet. Als gut vernetzte Networkerin mit Sinn für unternehmerische Fragen hat man Barbara Matti für einen Sitz im Verwaltungsrat der Bank angefragt. Und tatsächlich: An der Generalversammlung 1993 wurde sie gewählt – als erste Frau in der langen Geschichte der Bank. «Das beeindruckte mich allerdings nicht so», sagt sie. «Ich war zu dieser Zeit bereits lange Jahre Jugendrichterin im Nebenamt, was damals eine von Männern geprägte Institution war, und bei mir daheim lebten auch nur Männer, wir haben zwei Söhne.» Im Gegensatz zu heute war der Verwaltungsrat zu dieser Zeit noch weniger strukturiert, eine detaillierte Einführung in das neue Amt hatte es nach der Wahl nicht gegeben. «Es hiess sozusagen: arrange-toi! Um über das nötige Fach-Know-how zu verfügen, bildete ich mich darauf im Bankenbusiness weiter.»

Der Einzug der ersten Frau hatte einen Einfluss auf die zwischenmenschlichen Komponenten im Verwaltungsrat. Zum einen hätten die sonst «unter sich» tagenden Herren Kollegen rasch gemerkt, dass die Zeit der anrühigen

Witze vorüber war. «Sie erzählten einander immer noch Witze, aber keine grusigen mehr», meint Barbara Matti lachend. Zum anderen wurde ihr die offenbar typisch weibliche Aufgabe übertragen, sich jeweils ums Abendessen zu kümmern, das nach jeder Sitzung im Restaurant anstand. Die Schleckmäuler unter den Verwaltungsräten hätten wohl besser jemand anderen beauftragt – denn Barbara Matti strich sogleich das bis dahin obligate Dessert. «Wir bekommen eine gute Vorspeise, einen guten Hauptgang, ein Dessert braucht es da nicht», war sie überzeugt. «Wir müssen das Budget der Bank schonen.»



Wir fanden für jede Herausforderung eine Lösung.

«Wir hatten es untereinander sehr nett, aber es waren anspruchsvolle Zeiten», erinnert sie sich. «Wir fanden für jede Herausforderung eine Lösung. Natürlich kam es vor, dass nicht alle gleicher Meinung waren, dann diskutierte man ein Thema aus und suchte eine Einigung. Das verlief immer sehr kollegial.» Und beim anschliessenden Essen – ohne Dessert – sei es dann ohnehin nicht mehr um Bankbelange gegangen. Die Bank sei während ihrer Zeit im Verwaltungsrat enorm gewachsen, habe einen «Höllengump» gemacht. «Die Bank wuchs mir ans Herz», sagt Barbara Matti. «Nach 20 Jahren im Gremium fand ich aber, ich müsse nun jüngeren Kräften Platz machen.» Was ihr an der Saanen Bank vor allem gefällt? Dass sie sich so stark für die Region engagiert. «Kulturell, sportlich, bei Anlässen – und das auch mal diskret. Sie ist einfach überall dabei. Es ist eindeutig: Die Saanen Bank ist die Bank der Leute hier.» ●

DAS GRÖSSTE KAPITAL DER BANK: DIE MITARBEITENDEN

DAS BANKGESCHÄFT IST EIN «PEOPLE BUSINESS» – ES GEHT UM VERTRAUEN UND PERSÖNLICHE BEDÜRFNISSE, UM INDIVIDUELLE BERATUNG UND DAS KOMPETENTE ERLEDIGEN VON AUFGABEN. DER ENTSCHIEDENDE FAKTOR FÜR DIE SO ERFOLGREICHE GESCHICHTE DER SAANEN BANK IST DESHALB, DASS ES STETS GELUNGEN IST, DIE RICHTIGEN LEUTE ZU BESCHÄFTIGEN. DIE MITGLIEDER DER GESCHÄFTSLEITUNG DER SAANEN BANK ÜBER DEREN GRÖSSTES KAPITAL: DIE MITARBEITENDEN.

Gegenwärtig sind rund 50 Mitarbeitende für die Saanen Bank tätig; dieser Bestand wird sich aufgrund der zunehmenden Komplexität des Geschäfts, aber auch wegen des anhaltenden Wachstums der Bank weiter vergrössern. Offene Positionen zu besetzen, ist angesichts des Fachkräftemangels und des kleinen Pools an Stellensuchenden im Saanenland aber eine grosse Herausforderung.

In den letzten Jahren wurden mehrere langjährige Mitarbeitende der Saanen Bank pensioniert, 2024 tritt auch Urs Zumbrunnen, Leiter Firmenkunden & Kredite und Ihr Stellvertreter, nach über 40 Dienstjahren in den Ruhestand. Gibt es in der Saanen Bank einen Generationenwechsel?

Jürg von Allmen, Vorsitzender der Geschäftsleitung:

In gewissem Sinn tatsächlich. Ich bin stolz darauf, dass wir weiterhin über viele langjährige Mitarbeitende verfügen. Und es macht Freude, dass wir auf allen Stufen auch junge Kolleginnen und Kollegen haben, die gut ausgebildet sind und engagiert mithelfen, unsere Bank vorwärtszubringen. Gleichzeitig brauchen wir auch neue Leute, die von aussen zu unserer Bank stossen und neue Perspektiven einbringen. Jemanden wie Urs Zumbrunnen kann man nicht einfach ersetzen, er hat mit seiner Persönlichkeit die Bank geprägt. Aber man kann gute und neue Lösungen für jene Tätigkeitsbereiche finden, welche Urs Zumbrunnen abgedeckt hat. Mit Nadja Müller haben wir eine Nachfolgerin gefunden, die äusserst kompetent und erfahren ist und gut zu unserer Bank passt. Wir haben ein starkes Team und sind breit aufgestellt, um den anstehenden Herausforderungen begegnen zu können. Doch wir müssen dieses Team dringend vergrössern und die Aufgaben auf mehr Schultern verteilen.

In den letzten 40 Jahren hat sich das Geschäftsvolumen der Saanen Bank mehr als verzehnfacht. Welche Rolle haben dabei die Mitarbeitenden gespielt?

Urs Zumbrunnen, Leiter Firmenkunden & Kredite:

Die entscheidende. Auch wenn heute die meisten Prozesse digitalisiert sind, bleibt das Bankgeschäft ein «People Business». Man hat bei vielen Banken gesehen, was passiert, wenn dem menschlichen Faktor zu wenig Gewicht beigemessen wird. Die ganz grossen Stärken der Saanen Bank sind die kompetente und kundenorientierte Beratung sowie das schnelle und pflichtbewusste Verarbeiten von Aufträgen. Dank kurzer Entscheidungswege und einem gut organisierten Team sind wir den Mitbewerbern oft eine Nasenlänge voraus. Gerade in unserem Kerngeschäft mit Hypotheken ist Schnelligkeit oft entscheidend. Die Kundenberaterinnen und -berater werden optimal vom Kreditzentrum unterstützt, und sie können so im direkten Kontakt mit den Kundinnen und Kunden rasch Lösungen erarbeiten. Das wird von der Kundschaft honoriert – und von den Notariaten, Treuhand- sowie Immobilienbüros in der Region sehr geschätzt.



Die aktuelle Geschäftsleitung (v.l.n.r.): Dominique Huwiler, Jürg von Allmen, Urs Zumbrunnen, Adrian Di Camillo

Die Saanen Bank hat in letzter Zeit massgeblich ins Anlagegeschäft investiert. Verfügt sie über eine ausreichende Grösse, um in diesem Bereich die nötige Professionalität zu gewährleisten?

Dominique Huwiler, Leiter Anlagekunden: Wir bauen unsere Expertise im Anlagegeschäft seit vielen Jahren schrittweise und kontinuierlich auf und haben sie bereits gewinnbringend für unsere Kundschaft eingesetzt. In den letzten Monaten haben wir unser Team im Anlage- und Vorsorgebereich, und damit verbunden auch im Portfoliomanagement, nochmals verstärkt. Dank dieser Professionalisierung und der gezielten Zusammenarbeit mit externen Partnerinnen und Partnern erhalten unsere Anlagekundinnen und -kunden eine kompetente und bedürfnisgerechte Beratung. Dies mit dem Angebot einer Vermögensverwaltung, das jenem weit grösserer Mitbewerber absolut ebenbürtig ist.

Die regulativen Vorgaben an Finanzinstitute sind in den letzten Jahren immer strenger geworden und generieren immer mehr Aufwand. Kann eine Regionalbank wie die Saanen Bank der zunehmenden Komplexität noch gerecht werden?

Adrian Di Camillo, Leiter Fachzentrum: Compliance-Themen sind für Banken sehr wichtig, wie zahlreiche Ereignisse auf dem Finanzplatz in den letzten Jahren zeigten. Das Regulativ entwickelt sich ständig weiter – das verlangt von uns, dass wir damit Schritt halten und uns ebenfalls weiterentwickeln. Entscheidend ist also auch hier der Faktor Mensch. Wir konnten unser

Team in den letzten Jahren mit bereits bestens qualifizierten Fachspezialisten verstärken. Und wir bilden uns laufend weiter. Unser seit jeher sehr gutes Kosten-Ertrags-Verhältnis ermöglicht uns, weiter in unsere Mitarbeitenden zu investieren. Es freut mich übrigens speziell, dass gerade auch Quereinsteigende Freude am Bankgeschäft bekommen und sich in spezifischen Kursen dieser komplexen und anspruchsvollen Welt annähern.

Wie werden Digitalisierung und künstliche Intelligenz die Job-Profile der Mitarbeitenden beeinflussen?

Jürg von Allmen: Ich sehe die Digitalisierung und die künstliche Intelligenz als Chancen – denn ich bin überzeugt, dass wir dadurch von mühsamen, aber aufwendigen administrativen Arbeiten zukünftig entlastet werden. Unsere Arbeit wird attraktiver und effizienter. Wir werden insgesamt sicher wieder mehr Zeit für den persönlichen Kontakt mit den Kundinnen und Kunden haben. Auch in den rückwärtigen Bereichen wird es niemandem langweilig werden, was sich ganz sicher nicht ändern wird. Es braucht weiterhin alle – über alle Hierarchien hinweg leistet jede und jeder von uns einen wichtigen Beitrag an den Erfolg der Saanen Bank. Es klingt abgedroschen, ist bei einem so überschaubaren Team aber die schlichte Wahrheit: Nur gemeinsam sind wir erfolgreich – nur dank einem guten Zusammenspiel aller Mitarbeitenden werden wir auch den künftigen Herausforderungen gerecht und die Erfolgsgeschichte der Bank weiterschreiben können. ●

DIE MENSCHEN DAHINTER

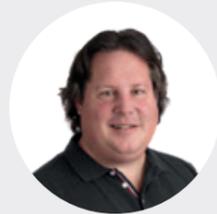
AUF UNS KÖNNEN SIE ZÄHLEN



Hannes Anthamatten



Michal Bart



Bernhard Baumann



Gianluca Biggi



Elija Nydegger



Martina Perreten



Daniel Perreten



Pascal Portmann



Heidi Reichen



Nadja Müller



Sara Nava



Mandy Neitzel



Steffen Nischan



Brigitte Brand



Andrey Chernov



Adrian Di Camillo



Beat Egger



Sibylle Fahrner



Ingrid Reichenbach



Kevin Reichenbach



Nils Reichenbach



Helen Reuteler



Barbara Rieder



Luna Femia



Marisa Fernandes



Valérie Fetscherin



Adam Fodor



Adrian Friedli



Simon Rösti



Janine Schmid



Rolf Schmid



Remo Schranz



Nayah Tallafarro



Ezio Giudici



Erika Habegger



Melisa Hasanica



Claudia Heimberg



Dominique Huwiler



Linda Teuscher



Ursula van den Elshout



Jürg von Allmen



Martin von Känel



Carla Walker



Ariane Jungi



Barbara Kernén



Angela Kobel



Dora Moser



Corinna Müller



Oliver Waser



Beat Welten



Madeleine Zahler



Urs Zumbrunnen

KIRSCH UND DUZIS

STELLT MAN DIE HEUTIGE BANKLEHRE DER AUSBILDUNG VOR 40 JAHREN GEGENÜBER, KANN MAN NUR ZU EINEM SCHLUSS KOMMEN: KEIN VERGLEICH!

Nayah Tallafarro, 16, Carla Walker, 16, und Nils Reichenbach, 17, sind die jüngsten Mitarbeitenden der Saanen Bank. Sie sind im 1. oder 2. Lehrjahr und haben ihre beruflichen Lebenswege noch vor sich. Der Start war bisher vielversprechend. «Ich bin sehr froh, dass ich meine Lehre bei der Saanen Bank machen darf», sagt Nils Reichenbach. «Sie ist abwechslungsreich, fordernd und spannend!» Ähnlich sieht es Carla Walker: «Es wird wohl noch strenger werden, aber ich werde sicherlich viel lernen, das mir später etwas bringen wird», ist sie überzeugt. Nayah Tallafarro schätzt zudem die geregelten Arbeitszeiten. «Nicht wie zum Beispiel im Hotel mit Schichtbetrieb und Wochenendarbeit», sagt sie.

ES MENSCHELTE

Keine Wochenendarbeit – das war nicht immer so! «In meinem Lehrvertrag stand damals: Alle 14 Tage Samstagsarbeit von 7.45 bis 11 Uhr», erinnert sich Adrian Friedli. Der 41-jährige Leiter der Filiale Gstaad begann seine Ausbildung bei der Saanen Bank 1998. «Sie war meine Sparkässeli-Bank, als ich klein war, meine Eltern hatten sich wie viele im Saanenland für diese Bank entschieden – ich kannte sie von klein auf», sagt er. Dass der Samstagsdienst für einen jungen Menschen, der auch gern in den Ausgang geht, seine Tücken haben kann, merkte das heutige Direktionsmitglied der Saanen Bank sehr schnell. Nach zwei Samstagen hintereinander, an denen er verschlafen hatte, wurde er ins Gebet genommen. «Da lernte ich meine Ausbilderin richtig kennen», sagt er mit einem Schmunzeln. Doch man vertrug sich schnell wieder – bei einem Kirsch. «Meine Lehre bei der Saanen Bank war eben eine sehr menschliche Angelegenheit», sagt Adrian Friedli.



Wir Lernenden werden von allen Seiten unterstützt.

Carla Walker, 16, 1. Lehrjahr

FAMILIÄR UND UNTERSTÜTZEND

Dies gilt heute immer noch. «Wir haben ein mega-familiäres Verhältnis», freut sich Carla Walker, «und wir Lernenden werden von allen Seiten unterstützt.» Nils Reichenbach streicht auch die kurzen Wege heraus. Wann immer man jemanden brauche, sei man sofort im richtigen Büro. Zum angenehmen Arbeitsklima trägt auch die Du-Kultur bei der Saanen Bank bei – bis hinauf zu Jürg von Allmen, dem Vorsitzenden der Geschäftsleitung.



v.l.n.r.: Nayah Tallafarro (1. Lehrjahr), Nils Reichenbach (2. Lehrjahr), Carla Walker (1. Lehrjahr)

«Da fühlt man sich als Lernender ernst genommen», findet Nils Reichenbach. Ausserdem, da sind sich die drei Frischlinge einig, könne man auch bei einem Du-Verhältnis respektvoll miteinander umgehen.

AB ZUM GERANIEN GIESSEN

Als Simon Graa 1976 seine Lehre begann, fand er die Atmosphäre bei der Saanen Bank ebenfalls sehr cool und familiär. «Man war aber nur innerhalb der Abteilung per Du», erinnert er sich, «der Chef wurde natürlich gesiezt.» Andere Zeiten, andere Umgangsformen! In seinen über 40 Dienstjahren bei der Saanen Bank – Simon Graa wurde 2020 pensioniert – erlebte er hautnah, wie drastisch sich die Banklehre im Lauf der Zeit veränderte. Zu seiner Zeit war es noch gang und gäbe, dass Lehrlinge, wie sie damals noch hiessen, jene Aufgaben zugeteilt bekamen, die sonst niemand so gern erledigte: Geranien giessen, Znüni einkaufen und Kaffee und Tee auftischen. «Heute wäre das undenkbar», sagt er mit einem Lachen. Er fügt aber sogleich an, dass man als Lehrling auch von Anfang an in den normalen Bankentag integriert war und Verantwortung übernehmen durfte oder musste. Weltpenschutz gab es keinen.

EIN RAUER WIND

Was das bedeutete, erfuhr der stellvertretende Bankleiter Urs Zumbrunnen am eigenen Leib. Er stiess zwei Jahre nach Simon Graa als Lehrling zur Saanen Bank und hatte wenig Hoffnung, dass er seine Ausbildung dort würde beenden können. «Am ersten Tag wurde mir gezeigt, wie ich die Post machen muss», erinnert sich der 63-Jährige. «Danach legte ich den ganzen Stapel von Briefen, die abgeschickt werden sollten, pflichtschuldigst in unser Postfach. Ich dachte, das sei so abgemacht und die Post hole das dann ab.» Doch dem war nicht so, es handelte sich um das Posteingangsfach. Am nächsten Tag brüllte der Chef durch die Gänge, wer für die Post und damit für die angerichtete Verspätung der Zustellung verantwortlich gewesen sei. «Ich meldete mich», so Urs Zumbrunnen, «und wurde nach allen Regeln der Kunst zusammengefaltet.»



Die Lernenden werden heute viel besser betreut als früher.

Simon Graa, 63, Lehre 1976–1979

MEHR WISSEN ALS FRÜHER

Doch wenn Urs Zumbrunnen und Simon Graa unisono sagen, dass die Banklehre von heute mit jener von damals nicht mehr zu vergleichen ist, meinen sie mehr als nur den Umgangston. «Die Lernenden werden heute viel besser betreut als früher», findet Simon Graa, «alles ist strukturierter, und sie werden eng begleitet.» Wer zu seiner und Urs Zumbrunnens Lehrzeit zu den Besten gehören wollte, brauchte viel Eigeninitiative. Urs Zumbrunnen: «Ich sammelte Infobroschüren bei den anderen Banken, beschaffte mir ein Büchlein mit Aufgaben für Banklehrlinge; entweder bemühte man sich selbst oder man liess es bleiben. Den Chef interessierte nur das Zeugnis, das er unterschreiben musste.» Es ist also kein Wunder, dass Simon Graa den heutigen Lernenden attestiert, sie seien am Ende ihrer Ausbildung für gewöhnlich reifer und würden über ein umfassenderes Fachwissen verfügen als zu seiner Zeit.

PROFESSIONALISIERT UND VEREINHEITLICHT

Woran liegt das? Der Gstaader Filialleiter Adrian Friedli hat während seiner Zeit bei der Saanen Bank so manchen Lernenden ausgebildet und ist seit 15 Jahren auch Prüfungsexperte. Er sieht zwei Hauptgründe für die qualitative Verbesserung der Banklehre. Zum einen werde die Branche an sich immer stärker reguliert. «Man stelle sich nur vor», gibt er ein Beispiel, «dass man früher völlig legal eine Kundenbeziehung eröffnen durfte mit dem Verweis: Ausweis nicht nötig, ist mein Nachbar.» Die steigenden Anforderungen der Branche zogen schliesslich eine stetige Professionalisierung der Ausbildung nach sich. Am Anfang waren die Lehrpersonen in der Berufsschule im Ebnit allesamt nebenberuflich tätig und für die Branchenkunde war der Leiter der Filiale in Gstaad zuständig. «Zu meiner Zeit», erinnert sich Adrian Friedli, «deckten die Regionalbanken den gesamten Branchenteil ab und betrieben jeweils eigene Ausbildungsakademien.» 2003 gründeten die fünf grössten Banken der Schweiz zusammen mit der Schweizerischen Bankiervereinigung dann das Center for Young Professionals in Banking (CYP), das zusammen mit der Wirtschaftsschule Thun für die Grund- und Weiterbildung im Bankenbereich zuständig ist. «Ein wichtiger Faktor ist auch, dass die Banken selbst heute deutlich höhere Anforderungen bei der Ausbildung von Lernenden erfüllen müssen als früher», so Friedli.

GEKOMMEN, UM ZU BLEIBEN?

Simon Graa, Urs Zumbrunnen und Adrian Friedli sind der Saanen Bank – mit einigen Unterbrüchen – treu geblieben. Simon Graa und Urs Zumbrunnen brachten es auf je rund vier SB-Jahrzehnte, Adrian Friedli ist alles in allem auch schon über zwei Jahrzehnte dabei. Ob Nayah Tallaferro, Carla Walker und Niels Reichenbach diesen Beispielen folgen werden, ist zumindest fraglich. «Ein solches Berufsmodell gibt es heute praktisch nicht mehr», sagt Urs Zumbrunnen. Heute wechseln junge Menschen viel eher den Beruf, die Branche, das Land. Aber wer weiss, vielleicht bekommt ja einer oder eine von ihnen einmal «Heimweh nach dä Bärge», und dann wird die Saanen Bank bestimmt nicht abgeneigt sein, sie wieder in ihre Reihen aufzunehmen, um die Tradition jahrzehntelanger Mitarbeitenden aufrechtzuerhalten. ●



Urs Zumbrunnen, Simon Graa und Adrian Friedli sind der Saanen Bank – mit einigen Unterbrüchen – treu geblieben.

VON DER BUCHUNGSMASCHINE ZUM E-BANKING

BEI DER SAANEN BANK FUNKTIONIERT HEUTE DAS ALLERMEISTE DIGITALISIERT UND AUTOMATISIERT. EIN BLICK ZURÜCK IN GAR NICHT SO LANG ZURÜCKLIEGENDE ZEITEN, IN DENEN DAS SPARBUCH NOCH DIE REGEL WAR.

Als die Saanen Bank 1874 gegründet wurde, war das Bankwesen noch ein händisches Geschäft. Das «next big thing» technischer Entwicklung war die Schreibmaschine. Von Computern, Internet und E-Banking konnte man damals noch nicht einmal träumen.

BUCHUNGSMASCHINE IST STATE OF THE ART

An diesem Zustand hatte sich im Grossen und Ganzen auch noch nichts geändert, als der stellvertretende Bankleiter Urs Zumbrunnen 1978 seine Lehre bei der Saanen Bank begann. Das höchste der technischen Gefühle sei damals die Buchungsmaschine gewesen, welche die Bank 1965 angeschafft hatte. «Hob jemand am Schalter einen Betrag ab, musste die Person eine Quittung unterschreiben», erklärt Urs Zumbrunnen. Diese Quittung ging an den Hauptsitz nach Saanen, wo für alle Kundinnen und Kunden ein Kontoblatt mit Magnetstreifen geführt wurde. «Die Quittung wurde dann mit der Buchungsmaschine verarbeitet und so verbucht. Danach wurden die Quittung und das Kontoblatt abgelegt.» Der Vorgang klingt kompliziert und langsam. Doch darf man nicht vergessen, dass die Bankenwelt zu jener Zeit im Vergleich zu heute deutlich entschleunigter war. «Eigentliche Konti gab es bei der Saanen Bank damals vielleicht 100», erinnert sich Urs Zumbrunnen. «Sie waren für jene, die täglich Transaktionen tätigten.» Die grosse Mehrheit der Kundinnen und Kunden erledigte ihre Bankgeschäfte mit dem klassischen Sparbuch. «Man hatte damals halt nicht täglich mit der Bank zu tun», so Zumbrunnen, «Buchungen kamen für die meisten vielleicht zwei- bis zehnmal im Jahr vor.»

RIESIGE KISTEN

Als Rolf Schmid, Leiter Zahlungsverkehr und IT, 1985 als Lehrling zur Saanen Bank stiess, war die Technik bereits etwas weiter fortgeschritten. «In einem Serverraum stand damals eine riesige NCR-Kiste, auf der Daten gespeichert wurden», sagt er. An den Schaltern gab es seit Anfang der 1980er-Jahre Bildschirme, an denen die Mitarbeitenden die Buchungen erfassen konnten. «Im Grund waren das nicht mehr als Röhrenbildschirme mit integrierter Tastatur», so Schmid. Später folgten nach Schreibmaschinen mit Display und Mini-Speicher die ersten Personal Computer mit Textverarbeitungs- und Tabellenkalkulationsprogrammen. Bald darauf erfolgte im Zahlungsverkehr ein radikaler Wandel von der manuellen Abwicklung von Zahlungsaufträgen zur elektronischen und verschlüsselten Übermittlung der Clearing-Zahlungen an die anderen Banken. Mit der raschen Verbreitung des Internets etablierte sich auch eine erste E-Banking-Version bei unseren Kunden sehr schnell.

«Ich bin in die IT irgendwie reingerutscht», sagt Rolf Schmid. «Eine richtige IT-Ausbildung machte ich nie, ich lernte vieles nach dem Motto 'learning by doing' und besuchte einige Kurse.» Heute ist vor allem zur Effizienzsteigerung der Geschäftsprozesse die Digitalisierung nicht mehr aufzuhalten.



Beat Egger und Rolf Schmid vor dem Netzwerk-Rack

VIELES AUSGELAGERT

Heute gibt es keine «riesigen Kisten» mehr bei der Saanen Bank, auch nicht hinter verschlossenen Türen. Die eigenen Server von früher sind Geschichte, die IT wurde an die Swisscom ausgelagert. Dementsprechend kommt die Saanen Bank – anders als andere Finanzinstitute – mit einer minimalen IT-Abteilung aus; neben Rolf Schmid ist noch Beat Egger, seit rund drei Jahren bei der Bank, für Zahlungsverkehr und IT zuständig. «Wir sind so etwas wie die schnelle Eingreiftruppe für kleinere Probleme», sagt er. Kabel wechseln, ein Laptop aufsetzen, den Usern unter die Arme greifen. «Manchmal löst die Frage, ob schon ein Neustart durchgeführt wurde, bereits das eine oder andere Problem», so Beat Egger. «Oder dann kann ein Blick unter den Schreibtisch zeigen, dass eine Steckerleiste nicht eingeschaltet ist und das fragliche Gerät deshalb keinen Mucks macht.» Grössere Supportanliegen, die Cybersicherheit und die Sicherung der Daten müssen über die Swisscom abgewickelt werden, auch, um die Integrität des Gesamtsystems zu gewährleisten. Dennoch haben Rolf Schmid und Beat Egger in naher Zukunft noch ein Grossprojekt vor sich: «Wir werden ein neues E-Banking einführen, das besser zu den veränderten Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden passt», verrät Beat Egger. «Das wird spannend!» ●

Wir sind so etwas wie die schnelle Eingreiftruppe für kleinere Probleme.

Beat Egger



Gstaad Züglete

SPONSORING: FÜRS SAANENLAND!

DIE ENGE VERBUNDENHEIT DER SAANEN BANK MIT DER TALSCHAFT ZEIGT SICH BESONDERS GUT BEI DEN SPONSORING-AKTIVITÄTEN: UNTERSTÜTZT WIRD ALLES, WAS ZUR ATTRAKTIVITÄT DER REGION BEITRÄGT – VON DER VIEHSCHAU BIS ZUM KLASSIKFESTIVAL.

Die Saanen Bank profitiert stark von der positiven Entwicklung der Region: Wenn die Tourismusbranche und das Gewerbe prosperieren, laufen auch die Geschäfte der Regionalbank gut. «Wir sind uns natürlich bewusst, dass wir unseren Erfolg letztlich den engagierten Menschen im Saanenland verdanken», sagt Jürg von Allmen. «Deshalb wollen wir der Region auch etwas zurückgeben.» Damit spricht der Vorsitzende der Geschäftsleitung der Saanen Bank das Sponsoring an, welches das Unternehmen schon sehr lang betreibt. Natürlich sei Eigenwerbung stets auch ein Aspekt bei Sponsoringaktivitäten, aber sie sei für die Bank letztlich nicht die Hauptsache. «Wir wollen, dass die Region attraktiv bleibt.» Ein vielfältiges kulturelles Angebot, Sportveranstaltungen oder gelungene gesellschaftliche Anlässe tragen dazu bei, dass die Menschen gern im Saanenland leben und arbeiten – in Zeiten des viel diskutierten Fachkräftemangels ein nicht zu unterschätzender Faktor.

QUERBEET

Welche Art von Aktivitäten unterstützt die Saanen Bank? Einfacher ist es zu sagen, was sie nicht unterstützt: politische Veranstaltungen und Einzelpersonen. Parteien können also nicht hoffen, dass ihr Gesprächsanlass von der Saanen Bank einen Zustupf erhält; die Bank ist politisch neutral. Und dem zweifachen Riesenslalom-Weltmeister Mike von Grünigen, einem der grössten Sportstars aus dem Saanenland, wurde ebenfalls nie finanziell unter die Arme gegriffen. Denn der Saanen Bank geht es beim Sponsoring um die Breite. «Wir unterstützen jährlich über 100 Vereine, Sportarten und Veranstaltungen, und das wirklich querbeet», sagt Jürg von Allmen. Zuständig dafür ist Corinna Müller. Die Leiterin Marketing ist seit zehn Jahren bei der Saanen Bank tätig. «Die Vielfalt macht die Region aus», ist sie überzeugt, «und wir wollen dazu beitragen, diese Vielfalt zu erhalten.» Schülerskirennen erhalten ebenso Beiträge wie die Hornberg Viehversteigerung oder das Freilichttheater Saanenland.

NICHT NUR GELDBEITRÄGE

Wie viel die Sponsoringmassnahmen jährlich kosten, lässt sich nicht genau beziffern, weil die Saanen Bank nicht nur Geld vergibt. Sie verfügt über ein gut gefülltes Lager mit Zelten, Liegestühlen, Bistrotischen und so weiter, die begehrt sind. «Oft drucken wir auch Plakate oder Flyer für Veranstaltungen – und helfen gar bei deren Gestaltung», sagt Corinna Müller. Hinzu kommen Preise, welche die Saanen Bank auf Anfrage zur Verfügung stellt. Dabei handelt es sich aber nicht nur um die üblichen Kugelschreiber mit Logoaufdruck, «sondern um wirklich praktische Sachen», wie Corinna Müller versichert, «Stirnlampen zum Beispiel oder aussergewöhnliche Trinkflaschen». Sicher sei: Die Saanen Bank investiere weit mehr in Sponsoring als andere Regionalbanken ihrer Grösse, sagt Jürg von Allmen.

**Deshalb wollen wir
der Region auch
etwas zurückgeben.**

Jürg von Allmen

BREITE KOMMT GUT AN

Es ist klar, dass die Grosszügigkeit der Saanen Bank Begehrlichkeiten weckt. Die grosse Herausforderung liegt für Corinna Müller denn auch darin, stets fair zu sein. «Eigentlich wollen wir alle unterstützen, die etwas für die Region machen – die Frage ist aber immer: Welcher Betrag ist möglich?» Die Sponsoringanfragen kämen jeweils von Leuten mit riesiger Leidenschaft für ihren Anlass, sagt Jürg von Allmen – da müsse man manchmal schon sehr gut argumentieren, warum nur eine beschränkte Unterstützung möglich sei. «Es gibt nichts Schöneres, als Geld verteilen zu können, und nichts Verflucherteres!», meint er lachend. Generell gibt es aber kaum Situationen, in denen die Sponsoringabteilung Groll auf sich zieht. «Es kommt gut an, dass wir so viel machen», sagt Corinna Müller.

NICHT EINFACH NOCH EIN LOGO

Auf besonders viel Sympathie stossen auch die Engagements der Saanen Bank im Rahmen grosser Anlässe. Die Bank ist Gold Supporter von Gstaad Saanenland Tourismus und zahlt damit in einen Topf ein, aus dem die Tourismusorganisation Beiträge spricht. Alle grossen Firmen der Talschaft sind dabei. Statt einfach ein weiterer Name auf der langen Liste der Sponsoren zu sein, denkt sich die Saanen Bank bei solchen Veranstaltungen gern etwas Besonderes aus. Ein gutes Beispiel dafür ist das Saanen-Bank-Zügli am Swatch Beach Pro Gstaad, einem der beliebtesten Beachvolleyball-Turniere der Welt, das jeweils im Juli in Gstaad stattfindet. Das Zügli bringt die Besuchenden vom Bahnhof zum Center Court oder zu den Side Courts oder dient einfach als Rundkurs – und ist laut Jürg von Allmen «der Renner bei Kindern».

AUSGEWÄHLTE SPONSORINGAKTIVITÄTEN DER SAANEN BANK 2024

2. BIS 4. MAI

3. BIS 7. JULI

12. JULI BIS 31. AUGUST

13. BIS 21. JULI

3. BIS 30. AUGUST

10. AUGUST

31. AUGUST

6. BIS 8. SEPTEMBER

14. SEPTEMBER

26. BIS 27. OKTOBER

16. NOVEMBER

MAD MUNI

SWATCH BEACH PRO GSTAAD

68. GSTAAD MENUHIN FESTIVAL & ACADEMY

EFG SWISS OPEN GSTAAD

FREILICHTTHEATER «DER CHRÜZWÄG VOM CASTELLAN»

GLACIER & KIDS RUN

GSTAAD ZÜGLETE

35. COUNTRY NIGHT GSTAAD

ALPKÄSE- UND GLOCKENMARKT

SCHWEIZER MEISTERSCHAFT GERÄTETURNEN TURNER

8. UNIHOCKEY SAANEN BANK CUP



Jürg von Allmen und Corinna Müller im Marketingkeller

TRADITIONEN SCHAFFEN

Einen ähnlichen Weg hat die Saanen Bank beim weltberühmten Menuhin-Festival eingeschlagen. «Wenn du da auf die Liste der Sponsoren kommst, fällst du kaum noch auf», sagt Corinna Müller. Aber: Das Festival hat einen Gönnerverein, der ausnahmslos aus Menschen mit einem engen Bezug zur Region besteht. Einmal jährlich treffen die Mitglieder einander zum Nachtessen im Gstaad Palace und die Saanen Bank überreicht dort allen Anwesenden ein Geschenk – als Dank für das Engagement für die Region. «Das machen wir schon seit 20 Jahren», sagt Jürg von Allmen. «Da ist eine richtige Tradition entstanden, und die Leute sind jeweils sehr gespannt, was sie dieses Jahr bekommen.» Das Sponsoringgeld werde ausschliesslich in der Region ausgegeben, sagt Jürg von Allmen. Corinna Müller hängt gleich ein Beispiel an: «Bei unserem Jassturnier gibt es Gutscheine für ein Geschäft oder ein Restaurant aus der Region zu gewinnen – im Gesamtwert von 6'500 Franken. Wenn ich im Herbst zum Telefonhörer greife und Gutscheine bestelle, dann wissen die Partner bereits: «Es ist wieder Jasszeit.» ●



Banked Slalom Gstaad



Mad Muni Festival in Saanen



Saanen Bank Golfturnier

AUCH KÜNFTIG DIE BANK FÜRS SAANENLAND

DIE ERFOLGREICHE GESCHICHTE DER SAANEN BANK
GIBT IHR DEN WEG FÜR DIE ZUKUNFT VOR:
SIE SETZT WEITERHIN ALLES DARAN, DASS
DAS SAANENLAND PROSPERIEREN KANN.
DENN ES IST IHRE HEIMAT. UND BLEIBT ES.

In den letzten zehn Jahren ist die Zahl der Banken in der Schweiz stetig zurückgegangen: Insgesamt sind 73 Finanzinstitute vom Markt verschwunden. Stark betroffen ist der Sektor der Regionalbanken und Sparkassen; unter anderem deshalb, weil die Digitalisierung und die zunehmende Regulierungsdichte das Geschäft gerade für kleine Anbieter immer anspruchsvoller machen und so den Konzentrationsprozess beschleunigen.

Noch viel massiver als jener bei den Instituten ist der Rückgang bei der Anzahl Filialen. Innerhalb eines Jahrzehnts verschwanden 25 Prozent aller Bankniederlassungen in der Schweiz. Das hat vor allem damit zu tun, dass die Kundinnen und Kunden immer mehr selber online erledigen und immer seltener einen Schalter aufsuchen.

Vor diesem Hintergrund präsentiert sich die Saanen Bank schon fast etwas aus der Zeit gefallen: Sie steht als relativ kleine Bank kerngesund da, wächst kontinuierlich, erneuert aus Überzeugung alle fünf Standorte und blickt mit grosser Zuversicht in die Zukunft.

Diese erfreuliche Situation hat entscheidend mit der 150-jährigen Geschichte des Unternehmens zu tun. Ins Leben gerufen wurde die Saanen Bank 1874, um «die arme und arbeitende Klasse namentlich zu Ersparnissen anzuregen und ihnen Anlass zu geben, ihr Ersparnis auf leichtem Wege an Zins zu legen», wie es in einem Gründungsdokument heisst. Dem Saanenland ging es damals nicht gut, und die Saanen Bank sollte für wirtschaftliche Stabilität und im besten Fall für einen gewissen Aufschwung sorgen.

Auch wenn sich seit 1874 fast alles geändert hat, ist der Fokus der Saanen Bank derselbe geblieben: Sie ist für das Saanenland da. Und zwar nur für das Saanenland

– die Gemeinden Saanen, Gsteig und Lauenen einschliesslich der zehn Bäuerten der Gemeinde Saanen: Abländschen, Bissen, Ebnit, Gruben, Grund, Gstaad, Kalberhöni, Saanenmöser, Schönried und Turbach. Hier leben gerade einmal rund 9000 Menschen. Man kennt einander, und das macht es einfacher, einander dort zu unterstützen, wo es notwendig ist. Die Bewohnerinnen und Bewohner der wunderschönen Talschaft vertrauen ihrer Bank, weil sie wissen: Hier kennt man mich, hier versteht man meine Situation.

Natürlich hat die Saanen Bank stark von der Entwicklung der Region profitiert. In einem wirtschaftlich derart blühenden Umfeld ist es einfacher, Erfolge zu erzielen, als in einem strukturschwachen Gebiet. Die Saanen Bank hat sich vom allgemeinen Aufschwung aber nie blenden lassen und ist einem einfachen Prinzip gefolgt: «Schuster, bleib bei deinen Leisten!» Pläne einer geografischen Ausweitung des Tätigkeitsgebiets wurden stets verworfen. Es wurden keine finanziellen Abenteuer unternommen, und die Saanen Bank hat sich auch nie als Vorreiterin des Bankengeschäfts verstanden und Geld in teure Experimente gesteckt.

Das bedeutet keineswegs, die Saanen Bank habe sich dem Fortschritt entzogen. Auch im Saanenland werden heute die meisten Bankgeschäfte online abgewickelt. Der Einsatz von Bargeld ist auch hier deutlich rückläufig, Schalterbesuche nehmen ab. Auf all diese Entwicklungen hat die Saanen Bank reagiert. Aber eben umsichtig und unaufgeregt – und immer so, wie es den Ansprüchen der Kundschaft entspricht.

Darüber wachen nicht nur die Mitarbeitenden, die Geschäftsleitung und der Verwaltungsrat, sondern auch die rund 2000 Aktionäre der Bank. Die meisten Menschen, die für die Saanen Bank tätig oder an ihr



Schön, gibt es das Saanenland!
Schön, gibt es die Saanen Bank!

Wintermorgen im Rohr

finanziell beteiligt sind, stammen von hier oder haben einen engen Bezug zur Talschaft. Die Kundschaft besteht aus Einheimischen und Gästen. Die Bank will ihre Kundinnen und Kunden persönlich kennen. Das unterscheidet die Saanen Bank von anderen Finanzinstituten, und deshalb ist sie auch die erste Bank auf dem Platz geblieben. Sie ist für die Menschen im Saanenland da.

Dieser entscheidende Grundsatz wird auch künftig beibehalten. Das bedeutet zum Beispiel, dass die fünf Filialen in Saanen, Gstaad, Schönried, Lauenen und Gsteig weiterhin gepflegt werden: Die Erneuerung aller Standorte und die langen Öffnungszeiten sind ein klares Bekenntnis dazu. Auch die sieben Bancomaten – neben jenen beim Hauptsitz und den Filialen je einer im Ebnit und in Saanenmöser – werden weiterhin unterhalten, weil sie einem Bedürfnis der Bevölkerung entsprechen. Die Saanen Bank will als umfassende Finanzdienstleisterin die finanzielle Grundversorgung für die Einheimischen und die Gäste sicherstellen. Das heisst auch, dass Beratung und persönlicher Kontakt

weiterhin grossgeschrieben werden. Oder mehr noch: Beratung wird, in Zeiten zunehmender Komplexität, immer wichtiger und von der Saanen Bank immer stärker in den Fokus gerückt.

Generell setzt die Bank alles daran, die Komplexität gering zu halten. Sie bietet transparente Konditionen und ein übersichtliches Angebot an attraktiven Konten. Die Zinsen sind fair, weil die Saanen Bank nicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung setzt, sondern auf langfristige Kundenbeziehungen. Die Gebühren sind tief; wer mittels E-Banking alles selbst erledigt, verfügt praktisch über ein Gratiskonto mit guter Verzinsung.

Der Weg der Saanen Bank ist also klar vorgezeichnet: von den Bedürfnissen der Hiesigen. Sie ist die Bank fürs Saanenland und will das auch bleiben. Denn die 150-jährige Geschichte hat gezeigt, dass das Bekenntnis zur Region und zu ihren Menschen eine einmalige Stärke ist. Alles ändert sich, aber das Gute wird beibehalten. ●



Die Gründungs-Aktien Nr. 1 und 2 aus dem Jahr 1874

AUS DER GESCHICHTE DER SAANEN BANK

GEGRÜNDET ALS ERSPARNISKASSE SAANEN, DANN ALS SPAR- & LEIHKASSE SAANEN BIS ZUR HEUTIGEN SAANEN BANK BLIEB EINES ÜBER DIE 150 JAHRE GLEICH: DIE NÄHE ZU DEN KUNDEN UND DAMIT VERBUNDEN DIE LIEBE ZUM SAANENLAND.

Als die Saanen Bank gegründet wurde, befand sich das Saanenland in tiefer wirtschaftlicher Depression; es gehörte zu den ärmsten Gebieten im Kanton Bern. Pfarrer Gottlieb Joss rief darum mit einigen Mitstreitern die Gemeinnützige Gesellschaft ins Leben – mit dem Ziel, eine Ersparniskasse zu etablieren «zum Zwecke, die arme und arbeitende Klasse namentlich zu Ersparnissen anzuregen und ihnen Anlass zu geben, ihr Ersparnes auf leichtem Wege an Zins zu legen».

Als erster Jahresgewinn konnte ein Betrag von 265.30 Franken ausgewiesen werden.

Die Gründung der Bank wurde am 17. Juli 1874 von 26 Männern beschlossen. Am 1. Oktober des Jahres wurde die Bank im Haus von Kassier Carl Reichenbach in Gstaad eröffnet. Als erster Jahresgewinn konnte ein Betrag von 265.30 Franken ausgewiesen werden. 117 Spareinleger, die 5 Prozent Zins erhielten, und 47 Darlehensschuldner führten zu einer Bilanz von

22'000 Franken. Der Verwaltungsrat verzichtete auf eine Besoldung und gab 284 Aktien à 20 Franken aus.

Die ersten Jahre waren aber schwierig. Aufgrund gegenseitiger Bürgschaftsverpflichtungen geriet die Bank in finanzielle Bedrängnis. Lange Zeit konnten keine Dividenden ausgerichtet werden, erst 1894 erzielte die Bank wieder einen Gewinn. Am 31. Dezember 1904 wies sie erstmals eine Bilanzsumme von über 500'000 Franken aus. Anschliessend floss viel Geld in die Sparkasse – vor allem wegen Landverkäufen aufgrund des Eisenbahnbaus. 1914 betrug die Bilanzsumme bereits 1,3 Millionen Franken, und weil im Ersten Weltkrieg viel Geld gehortet wurde, stieg diese bis 1924 auf 3 Millionen Franken.

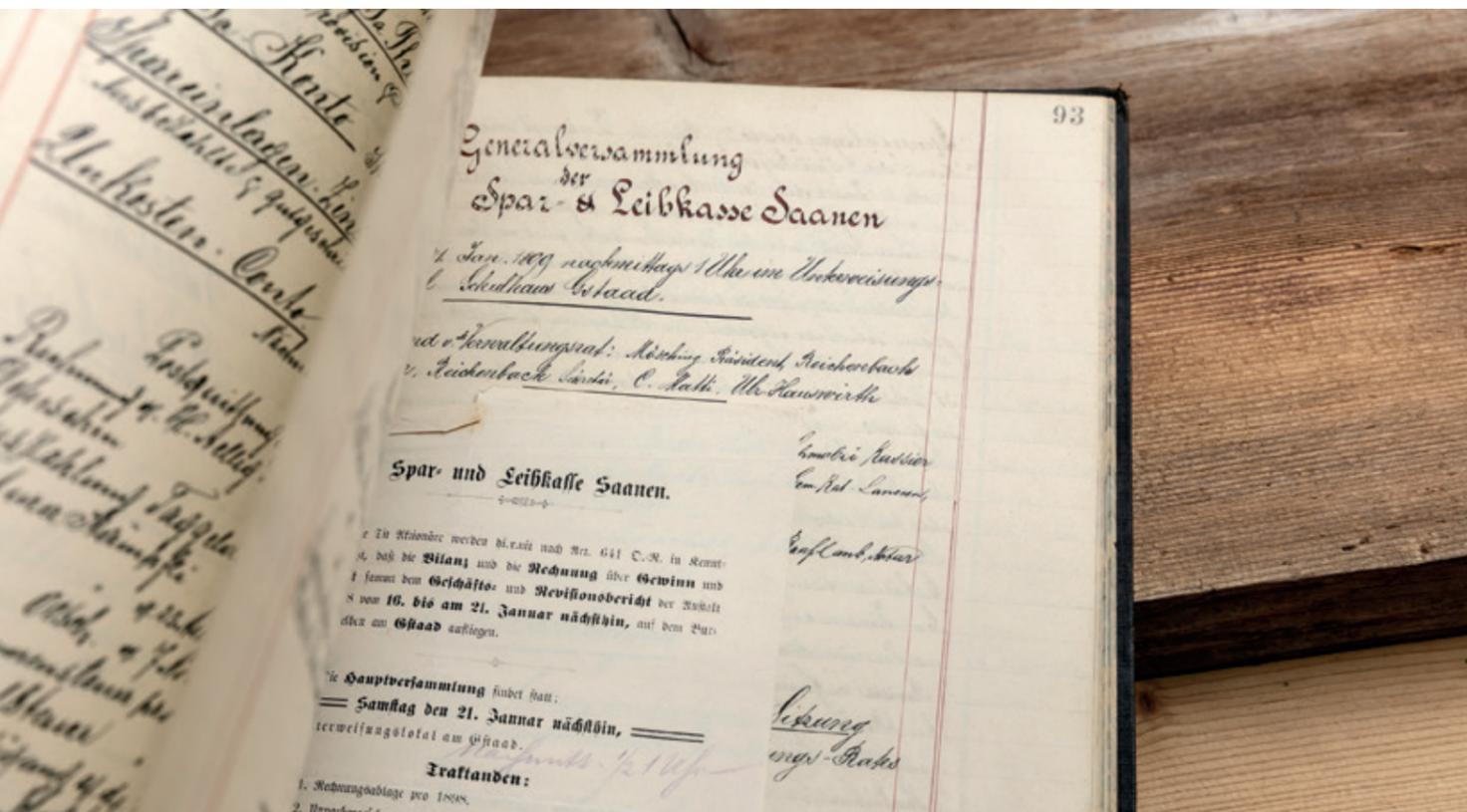
1929 erfolgte der Umzug nach Saanen. 1970 wurde in Gstaad die erste Filiale eröffnet, und 1977 zog der Hauptsitz an den heutigen Standort. Es folgten die Niederlassungen in Schönried, Saanenmöser, Lauenen und Gsteig. Die Niederlassung in Saanenmöser ist inzwischen wieder verschwunden, alle anderen Standorte operierten aber so erfolgreich, dass 2012 erstmals eine Bilanzsumme von über einer Milliarde Franken registriert werden konnte. ●



Aufkleber aus alten Zeiten

Der Aushub 1976 an der Bahnhofstrasse 2





Aus dem Archiv

MEILENSTEINE AUS 150 JAHREN

- | | |
|-------------------------|---|
| Winter 1873/1874 | Der neu gegründete «gemeinnützige Verein» stellt sich die Aufgabe, im hiesigen Amte eine Ersparniskasse zu gründen, zum Zwecke, die arme und arbeitende Klasse namentlich zu Ersparnissen anzuregen und ihnen Anlass zu geben, ihr Ersparnes auf leichtem Wege an Zins zu legen. |
| 17. Juli 1874 | Gründungsversammlung der Ersparniskasse Saanen im Saaner Schulhaus. |
| 1. Oktober 1874 | Eröffnung der Ersparniskasse im Hause von Kassier Carl Reichenbach in Gstaad. |
| 1884 | In acht Sitzungen und drei Generalversammlungen wird die Neugründung der Kasse beraten und am 28. Dezember beschlossen, das Aktienkapital auf Fr. 13'000 zu erhöhen. |
| 1887 | Der in die Geschichte des Saanenlandes eingegangene «Fleuti-Krach» hat auch Auswirkungen auf die Ersparniskasse und so müssen die Statuten an der Generalversammlung vom 11. Dezember erneut genehmigt werden. |
| 1888 | Unter dem Druck einer Krise wurde das Aktienkapital um Fr. 30'000 auf Fr. 43'000 erhöht, wovon die Gemeinde Saanen Fr. 12'000 und die Gemeinden Gsteig und Lauenen je Fr. 4'000 übernahmen. |
| 1894 | Erst in diesem Jahr kann seit langem wieder ein Gewinn ausgewiesen werden. |
| 30. Juni 1898 | Turbulente Generalversammlung, da versucht wird, die Genehmigung der Abschlüsse 1895, 1896 und 1897 zu verweigern, die aber schliesslich mit 104 zu 15 Stimmen doch deutlich erteilt wird. |
| 1. Januar 1899 | Der Sitz der Bank wird von Gstaad ins Ebnet verlegt, das Büro befindet sich ab diesem Datum während über 30 Jahren im Hause des Kassiers Fritz Schmolzi. Die Spar- und Leihkasse wird im Volksmund zur «Ebnetkasse». |
| 1901 | Das Rechnungsjahr 1901 erlaubt erstmals wieder eine Ausrichtung einer Dividende von 3%. |
| 1905 | Der Einladung, dem Revisionsverband bernischer Banken und Sparkassen beizutreten, wird nicht stattgegeben und die Einführung der Kassenscheine wird verschoben. Im gleichen Jahr wird in Bern die Schweizerische Nationalbank gegründet. |
| 1916 | Notar von Grünigen wird damit beauftragt, die nötigen Schritte zu unternehmen, dass die Spar- und Leihkasse Saanen endlich rechtsgültig in das Handelsregister eingetragen wird. |
| 1917 | Durch die Eröffnung einer Filiale der Spar- und Leihkasse Thun in Gstaad erteilt die Generalversammlung dem Verwaltungsrat den Auftrag, einen Zusammenschluss mit der SLT zu prüfen. Die drei Gemeinden des Amtes Saanen votieren aber für die Beibehaltung der bisherigen Anstalt. Später sollte es sich erweisen, dass dieser Beschluss mehr als richtig war. |
| 1919 | Mit einem Teil des Reservefonds wird die bisherige Aktie von Fr. 50 auf Fr. 100 erhöht. Von den alten Aktien verbleibt ein Restposten von 11 Stück zu Fr. 20. Erweiterung des Aktienkapitals um Fr. 77'000 auf Fr. 120'000. Gleichzeitig wird das Eröffnen von Krediten neu in die Geschäftstätigkeit aufgenommen. |
| 1925 | Zur Sicherung der Zahlungsbereitschaft beschliesst der Verwaltungsrat, bei der Schweizerischen Nationalbank eine Lombardrechnung in der Höhe von Fr. 150'000 eröffnen zu lassen. |
| 1928 | Die Kantonalbank von Bern eröffnet in Gstaad ein Zweigbüro. |
| 27. April 1929 | Durch die Wahl von Gottlieb Rubin, Saanen, zum neuen Kassier wird der Sitz der Kasse ins Zingre-Haus in Saanen verlegt. |
| 1930 | Die Spar- & Leihkasse Saanen kann vom Verkehrsverein Saanen die Gerbereibesitzung an der Bahnhofstrasse 1 erwerben. Die alten Gebäude werden abgerissen und ein stolzer, ortsfremder Neubau wird errichtet. |
| 1932 | Bezug des Neubaus an der Bahnhofstrasse 1. |
| 1938 | Die 11 alten Aktien zu Fr. 20 werden abgeschrieben. |

MEILENSTEINE AUS 150 JAHREN

25. Februar 1950	Feier zum 75-jährigen Bestehen.
1956	Aktienkapitalerhöhung von Fr. 120'000 auf Fr. 300'000. Dank der anhaltenden Geldflüssigkeit ist dieser Emission ein überaus grosser Erfolg beschieden. Von den 1800 zur Verfügung stehenden Aktien werden nicht weniger als 2962 gezeichnet – deshalb müssen die eingegangenen Zeichnungen stark reduziert werden.
5. Februar 1957	An der Verwaltungsratssitzung wird diskutiert und nach Überprüfen der Vor- und Nachteile entschieden, dem Wunsch verschiedener Kunden, in Gstaad eine Filiale zu eröffnen, nicht zu folgen.
1960	Der Verkehrsverein Schönried informiert die Kasse, dass die Kantonalbank von Bern beabsichtigt, auf dem Platz Schönried ein Wechselbüro zu eröffnen. Der Verein ersucht um Stellungnahme, ob allenfalls die Kasse daran interessiert wäre – was verneint wurde.
1961	Die Generalversammlung genehmigt die Gründung einer Personalfürsorge-Stiftung, die mit Fr. 60'000 dotiert wird.
1962	Ob der Kirche in Saanen wird eine Bauparzelle gekauft, auf der 1964 ein Personalhaus bezugsbereit ist.
1965	Anschaffung eines grösseren Buchungsautomaten, der eine weit rationellere Abwicklung der Buchungsvorfälle und Abschlussbuchungen gestattet.
1966	Das Aktienkapital muss in Anpassung an die bankengesetzlichen Vorschriften erneut erhöht werden: von Fr. 300'000 auf Fr. 800'000. An der Generalversammlung wird in einer Konsultativabstimmung die Errichtung einer Filiale in Gstaad abgelehnt. Trotzdem wird die Angelegenheit weiterverfolgt.
1967	Eröffnung Niederlassung Gstaad Schweizerische Kreditanstalt.
3. Mai 1968	Anlässlich einer ausserordentlichen Generalversammlung wird über die Errichtung einer Filiale in Gstaad ein Grundsatzentscheid gefällt: 3422 Aktienstimmen waren dafür, 851 dagegen.
1. Juni 1970	Eröffnung der Filiale Gstaad im Chalet National.
1970	Errichtung Tresoranlage in Saanen.
1971	Anschaffung Computer NCR 399, der «vorzügliche Dienste» leistet.
1971	Gründung Verband schweizerischer Regionalbanken und Sparkassen, Sitz Bern, Beitritt der Spar- & Leihkasse Saanen.
Ende 1973	Aktienkapitalerhöhung um Fr. 600'000 von Fr. 800'000 auf Fr. 1'400'000 zwecks Anpassung der eigenen Mittel an die Vorschriften des eidgenössischen Bankengesetzes. Auch diese Emission ist wieder ein voller Erfolg.
1. Januar 1974	Einführung Jugendsparheft und Terminsparheft.
1974	Eröffnung Niederlassung Gstaad Schweizerischer Bankverein.
1974	Im Jubiläumsjahr wird ein Neubau mit grosszügigeren Platzverhältnissen ins Auge gefasst, weil auch der vierte Sitz der Bank den damaligen Anforderungen kaum mehr genügt. Besprechungen mit der Kreispostdirektion für eine eventuell gemeinsame Überbauung, da nach Verhandlungen eine Bereitschaft zum Verkauf der Metzgereibesitzung Marti in Saanen und der Gartenparzelle Moor und von Grünigen festgestellt wird.
10. Mai 1974	100-Jahr-Feier in bescheidenem Rahmen.
3. Dezember 1975	Zustimmung an der Generalversammlung zum Projekt Neubau Post und Bank Saanen.
Juli 1976	Beginn Bauarbeiten Neubau Post und Bank Saanen.
19. Dezember 1977	Bank-Eröffnung im Neubau in Saanen.
Juli 1979	Erster Geldautomat.



Die Sparkässeli im Laufe der Zeit



Das erste Aktienbuch 1874

RENDITE UNSERER AKTIEN IN DEN LETZTEN 20 JAHREN

	Rendite in %	Total CHF	Dividende CHF	Kurssteigerung CHF
5 Jahre	55.9	1'593	193	1'400
10 Jahre	82.6	2'065	315	1'750
15 Jahre	103.1	2'372	422	1'950
20 Jahre	354.4	3'721	521	3'200



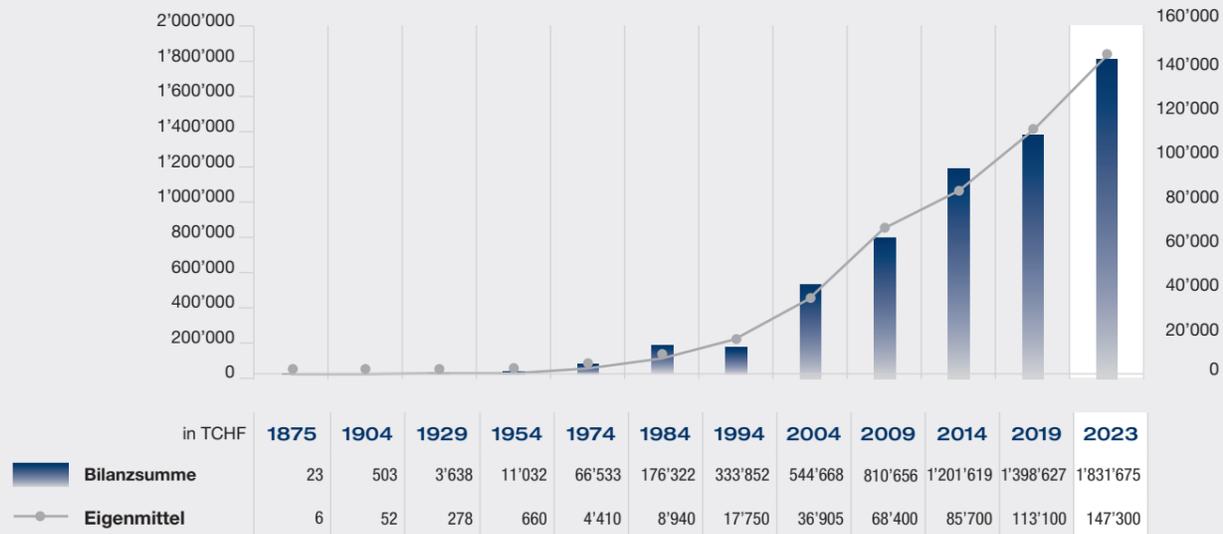
Neues Sitzungszimmer und Büro im Erdgeschoss in Saanen

MEILENSTEINE AUS 150 JAHREN

1981	Eröffnung Zweigstelle Schönried mit der Berner Kantonalbank.
20. März 1982	Änderung Firmenname von Spar- und Leihkasse Saanen auf neu SB SAANEN BANK AG .
Sommer 1982	EDV-Umstellung von NCR 399 Computer auf NCR 9040 Dialogsystem.
1982	Bancomat neu auch in Gstaad.
19. März 1983	Erhöhung Aktienkapital um Fr. 1 Mio. auf neu Fr. 2.4 Mio.
1987	Umbau in Saanen sowie Verlegung der Wertschriftenabteilung in Gstaad.
1. Februar 1988	Eröffnung Agentur Lauenen.
4. Februar 1988	Eröffnung Einnehmerei Saanenmöser.
22. Februar 1988	Eröffnung Zahlstelle Gsteig in der Post.
1991	Zusammenbruch und Schliessung der Spar- und Leihkasse Thun.
3. August 1993	Betriebsaufnahme Agentur Gsteig in Gemeindehaus.
1. September 1994	Gründung Regionalbanken RBA-Holding mit 98 Regionalbanken.
6. Juli 1995	Wiedereröffnung Filiale Gstaad nach 3 Monaten Umbauzeit.
9. September 1995	Umstieg von hauseigener Informatiklösung auf Rechenzentrum Galaxy der RBA-Banken.
1. Oktober 1999	Auslösung der 1-milliardsten Zahlung im SIC. Namens der Telekurs SIC AG wurde der Stiftung Alpenruhe ein Check über Fr. 10'000 überreicht.
2000	Lancierung elektronische Zahlungsverkehrslösung Cashcom.
2000	Erwerb Postwohnung im 1. Stock am Hauptsitz.
10. September 2001	Migration auf EDV-Lösung IBIS (ursprünglich geplant auf Ende 1998).
2005	Abschluss Dienstleistungsvertrag mit Rahn & Bodmer im Anlagengeschäft.
2006	Auslagerung Zahlungsverkehr und Wertschriftenabwicklung an die Dienstleistungspartner RBA-Service AG und Finanz-Logistik AG.
2006 – 2007	Aus- und Umbau Hauptsitz, Umnutzung Wohnungen in Besprechungszimmer und Büroräumlichkeiten (15. September 2007 Tag der offenen Tür).
2007	Generalversammlung wird anstelle im Landhaus erstmals in der Curlinghalle durchgeführt.
2012	EDV-Migration auf die neue Bankensoftware Finnova.
2015	Neue mobile Banking App.
2016	Generalversammlung wird statt in der Curlinghalle erstmals im Festivalzelt durchgeführt.
31. Dezember 2020	Erwerb Posträumlichkeiten Bahnhofstrasse 2, Saanen.
12. Juli 2021	Wiedereröffnung Filiale Lauenen nach Totalumbau.
17. Dezember 2021	Wiedereröffnung Filiale Gsteig nach Totalumbau.
6. Dezember 2022	Wiedereröffnung Filiale Schönried und Büro Gstaad Saanenland Tourismus nach Totalumbau.
21. April 2023	Wiedereröffnung Schalter Hauptsitz Saanen nach Totalumbau.
28. September 2023	Bezug neue Büroräumlichkeiten im ehemaligen Postgebäude am Hauptsitz nach Totalumbau.
Juni 2024	Wiedereröffnung Filiale Gstaad nach Umbau geplant.

ZAHLEN UND FAKTEN

ENTWICKLUNG **BILANZSUMME** UND **EIGENMITTEL** 1875 BIS 2023



ENTWICKLUNG **DIVIDENDE** UND **AKTIENKURS** 1999 BIS 2023



STEUERAUFWAND

31'436'000

IN DEN LETZTEN 25 JAHREN (IN CHF)

AUSGESCHÜTTETE DIVIDENDE

14'520'000

IN DEN LETZTEN 25 JAHREN (IN CHF)
inkl. 2023 (Dividende beantragt)



MITARBEITENDE

401 JAHRE
SUMME DIENSTJAHRE

8.2 JAHRE
Ø-DIENSTALTER

52 MITARBEITENDE
27 WEIBLICH
25 MÄNNLICH
STAND 1.2.24

VOLLZEITSTELLEN

1874:1



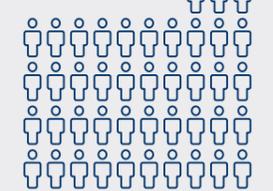
1974:7



1999:22



2023:43



AUSZUBILDENDE

3

80 AUSGEBILDETE LERNENDE
SEIT DER GRÜNDUNG

9 EHEMALIGE LERNENDE
ARBEITEN HEUTE BEI DER BANK

ZAHLUNGSVERKEHR

2'350
VERARBEITETE ZAHLUNGEN
Ø PRO ARBEITSTAG 2023

1'880 (80%)
DAVON ELEKTRONISCH
E-BANKING, LASTSCHRIFTVERFAHREN

AM SCHALTER

170 SCHALTER-TRANSAKTIONEN
Ø PRO ARBEITSTAG 2023

-33% IN DEN LETZTEN 5 JAHREN

GELDAUTOMATEN-STANDORTE

7 2023 SAANEN, GSTAAD, LAUENEN,
GSTEIG, SCHÖNRIED, SAANENMÖSER, EBNIT

2 2018 SAANEN, GSTAAD

73'000 TRANSAKTIONEN
Ø 200 PRO ARBEITSTAG 2023

HYPOTHEKEN

>1'600
KUND/INNEN MIT HYPOTHEKEN

850'000 CHF Ø-VOLUMEN/KUND*IN

1999 AKTIONÄR/INNEN

1090	SAANENLAND	54.5%
501	ÜBRIGER KANTON BERN	25.1%
323	ÜBRIGE SCHWEIZ	16.2%
85	AUSLAND	4.2%

KONTI

20'000



NAMEN IM LAUFE DER ZEIT

11 VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENTEN UND 7 VERWALTER/DIREKTOREN
IN 150 JAHREN. AUCH BEI DIESEN GREMIEN ZEIGT SICH
DIE TREUE GEGENÜBER DER SAANEN BANK.

VR-PRÄSIDENTEN

1874–1895	Johann Jakob Schwenter, Gemeindegutsverwalter
1895–1898	Gottfried Mösching, Amtsrichter, Ebnit
1899–1932	Albert Würsten, Tierarzt, Ebnit
1932–1959	Fritz Reichenbach, Handelsmann, Gstaad
1959–1980	Erich von Grünigen, Saanen
1957–1987	Samuel Würsten, Saanen
1987–1998	Fritz Graa, Gsteig
1998–2004	Adolf Hauswirth-Bernhard, Saanen
2004–2012	Max Staub, Saanen
2012–2017	Peter Kübli, Ingenieur HTL, Gstaad
2017–aktuell	Victor Steimle, Betriebsökonom HWV, Saanen

VR-MITGLIEDER

1874–1916	Carl Reichenbach, Gstaad	1958–1959	Albert Marti, Grund
1874–1898	Joseph Hauswirth, Feutersoey	1959–1987	Carl Reichenbach, Gstaad
1874–1887	Gottfried Fleuti, Saanen	1959–1979	Alfred Hehlen, Saanenmöser
1874–1887	Samuel Würsten, Saanen	1965–1965	Arthur Perreten-Aellen, Lauenen
1874–1884	Bendicht von Siebenthal, Gruben	1966–1981	Walter Annen-Brand, Lauenen
1874–1877	J. Schopfer, Lauenen	1971–1998	Fritz Graa, Gsteig
1877–1898	Ulrich Hauswirth, Lauenen	1971–1988	Franz Reinhard-Kübli, Gstaad
1885–1888	Gabriel von Grünigen, Gruben	1980–2004	Adolf Hauswirth-Bernhard, Saanen
1887–1898	Armin Reichenbach, Gstaad	1980–1993	Gottlieb Gyger-Schläppi, Schönried
1888–1898	Abraham Raaflaub, Saanen	1984–2004	Ernst Reichenbach-Trachsel, Lauenen
1889–1898	Christian Matti-Matti, Saanen	1987–2007	Daniel Lörtscher-Spiess, Gstaad
1899–1937	Christian Schopfer, Lauenen	1987–1991	Erwin Teuscher-Raaflaub, Saanen
1899–1936	Emanuel Reuteler, Gruben	1988–2012	Max Staub, Saanen
1899–1928	Gottfried Hauswirth, Feutersoey	1992–1995	Hans Zingre, Landwirt und Kaufmann, Gstaad
1899–1916	Gabriel Burri, Saanen	1993–2013	Barbara Matti-Lüthi, Sek.-Lehrerin, Gstaad
1899–1910	Manfred Aellen, Gstaad	1996–2000	Bruno Kernen-Innecco, Hotelier, Schönried
1911–1924	Fritz Kübli-Raaflaub, Gruben	1998–2018	Ulrich Haldi-von Siebenthal, Landwirt, Feutersoey
1916–1944	Emil Hauswirth-Schwizgebel, Saanen	2000–2004	Richard Schäfer, dipl. Wirtschaftsprüfer, Schönried
1916–1931	Fritz Reichenbach, Gstaad	2004–aktuell	Victor Steimle, Betriebsökonom HWV, Saanen
1924–1951	Emil Haldi, Saanen	2004–2020	Peter Weissen, Bauingenieur HTL, Lauenen
1928–1937	Christian Linder, Feutersoey	2004–2016	Bruno von Allmen, Architekt HTL, Gstaad
1932–1957	Arnold von Grünigen, Saanen	2007–2017	Peter Kübli, Ingenieur HTL, Gstaad
1937–1957	Albert Bach-Reuteler, Ebnit	2012–aktuell	Marianne Kropf, eidg. dipl. Apothekerin, Gstaad
1938–1971	Gottfried Hauswirth, Feutersoey	2013–aktuell	Daniel Matti, lic.oec. HSG, Schönried
1938–1964	Ernst Bach, Lauenen	2016–aktuell	Michael Teuscher, Regierungstatthalter, Saanen
1945–1958	Erich von Grünigen, Saanen	2018–aktuell	Regula van der Velde, dipl. Wirtschaftsprüferin, Spiez
1951–1969	Armin Hauswirth, Gstaad	2018–aktuell	Erich von Siebenthal, Landwirt und Nationalrat, Gstaad
1957–1987	Samuel Würsten, Saanen	2020–aktuell	Louis Lanz, eidg. dipl. Elektroinstallateur, Saanenmöser



Der aktuelle Verwaltungsrat der Saanen Bank (v.l.n.r.): Erich von Siebenthal, Regula van der Velde, Daniel Matti (Vize-Präsident), Victor Steimle (Präsident), Michael Teuscher, Marianne Kropf, Louis Lanz

VERWALTER/KASSIERE/DIREKTOREN

1874–1898	Leutnant Carl Reichenbach, Gstaad (nebenamtlich)
1899–1928	Fritz Schmolzi, Ebnit (nebenamtlich)
1929–1966	Gottlieb Rubin, Saanen
1966–1982	Franz Zumbrunnen, Saanen
1982–2006	Andreas Zumbrunnen, Saanen
2007–2008	Toni Dinkel (6 Monate)
2008–aktuell	Jürg von Allmen, Spiez

GESCHÄFTSLEITUNG (seit 2008)

2008–aktuell	Jürg von Allmen
2008–aktuell	Urs Zumbrunnen
2008–2018	Simon Graa
2008–2012	Toni Knecht
2008–2008	Matthias Liechti
2013–2015	Stephan Hebeisen
2016–aktuell	Dominique Huwiler
2022–aktuell	Adrian Di Camillo
2024–aktuell	Nadja Müller

PENSIONIERTE MITARBEITENDE

(mit Jahr der Pensionierung und Dienstjahren)

2005	Mario Paroni	32 Dienstjahre
2017	Theres Baumgartner	34 Dienstjahre
2018	Wilhelm Zwahlen	27 Dienstjahre
2018	Beat Zwahlen	40 Dienstjahre
2018	Ruedi Hauswirth	19 Dienstjahre
2020	Simon Graa	41 Dienstjahre
2020	Ursula Baumer	31 Dienstjahre
2020	Elisabeth Brand	29 Dienstjahre
2021	Christine Tschanz	38 Dienstjahre
2023	Jean-François Linder	19 Dienstjahre
2023	Kathrin Hauswirth	22 Dienstjahre

TERMINE IM JUBILÄUMSJAHR



Abendstimmung bei den Gastlosen

Während dem Jubiläumsjahr zeigt sich die Saanen Bank mehr als gewöhnlich direkt bei der Bevölkerung. Nachfolgend die wichtigsten Termine im 2024. Wir freuen uns auf Sie!

FREITAG, 12. APRIL	149. GENERALVERSAMMLUNG
MITTWOCH, 3. BIS SONNTAG, 7. JULI	SAANEN BANK ZÜGLI AM BEACH
MITTWOCH, 17. JULI	GROSSE GEBURTSTAGSFEIER
SAMSTAG, 20. JULI	STAND AM SOMMERFEST SAANEN
DONNERSTAG, 1. AUGUST	STAND AM 1. AUGUST-MARKT LAUENEN
DONNERSTAG, 1. AUGUST	STAND AM 1. AUGUST-MARKT SAANENMÖSER
SAMSTAG, 31. AUGUST	STAND AN DER GSTAAD ZÜGLETE
SAMSTAG, 28. SEPTEMBER	STAND AM GSTEIG-MÄRIT
DONNERSTAG, 31. OKTOBER, BIS SONNTAG, 3. NOVEMBER	GSTAADER MESSE

Verteilt auf das Jubiläumsjahr gibt es diverse kleinere und grössere Wettbewerbe.

«Man wird immer freundlich bedient, auch wenn man nur ein „kleiner“ Kunde (kein Millionär) ist.»

Eine Kundin aus Schönried

Die Saanen Bank ist unsere lokale Bank, auf welche wir stolz sind. Seit einer gefühlten Ewigkeit sind wir mit dem Institut als Festival auf persönlicher Ebene und für unsere täglichen Bank-Geschäfte eng verbunden. Nicht vergessen haben wir die Jahre, wo uns die Saanen Bank in schwierigen Zeiten loyal zur Seite gestanden ist. Zum Beispiel in den Anfangs-Jahren unseres Festival-Zeltes – mit der damaligen Alpengala aus Wengen – wie auch Ende der 90er Jahre mit finanziellen Engpässen nach dem Abgang von Yehudi Menuhin. Immer wieder durften wir uns sicher sein, dass der Verwaltungsrat der Bank die Bedeutung unseres Gstaad Menuhin Festivals wertschätzt. Dafür bedanken wir uns herzlich, im Namen des Verwaltungsrats, des Teams und nicht zuletzt der Festivalfreunde, welche sich alljährlich über eine kleine «Überraschung» im Rahmen des traditionellen Dinners erfreuen dürfen. Hans-Ueli Tschanz, für den Verwaltungsrat Gstaad Menuhin Festival & Academy AG

«Die Saanen Bank hat es erst möglich gemacht, dass wir bereits in der 3. Generation am heutigen Standort erfolgreich unser Holzbauunternehmen führen können.»

Sandro Reuteler, Geschäftsführer & Inhaber Arnold Reuteler Holzbau AG

Wir danken unseren Kundinnen und Kunden, Aktionärinnen und Aktionären, allen Mitarbeitenden sowie der ganzen Bevölkerung des Saanenlandes ganz herzlich für die schöne Zusammenarbeit und das Vertrauen in den letzten 150 Jahren. Mit viel Motivation und Zuversicht schreiben wir das nächste Kapitel unserer Geschichte.

IMPRESSUM

Texte
Textbüro Marius Leutenegger

Quellen:
Buch «Spar- und Leihkasse Saanen 1874–1974»
Geschäftsberichte

Konzept, Satz und Gestaltung
impulse communication GmbH, Schönried | impulse-communication.ch

Fotos
Erik Brühlmann (Seite 5 & 6)
Anna-Lena Winterberger (alle übrigen Portrait- und Gruppenbilder sowie Seite 18, 26, 28, 31)
Corinna Müller (Seite 20)
Guido van Meel, Banked Slalom Gstaad (Seite 23)
Michel Varrin, Mad Muni Festival (Seite 23)
Adrian Ruch, Golfturnier (Seite 23)
Pia Ulrich (Seite 25)
zvg (Seite 27)
Phil Wenger (Seite 32)
Müller Marketing + Druck AG (Seite 38)

Auflage
7500 Ex.

Druck
Egger Druck AG Frutigen | egger-ag.ch

© Februar 2024 SB Saanen Bank AG | saanenbank.ch

