

Unser Jahr 2021



Bernerland | Bank



«Besonnen und
mit Weitblick
steuern wir in die
Zukunft.»

Michèle Etienne,
Verwaltungsratspräsidentin

Unser Geschäftsjahr 2021 – Nähe und Stabilität in turbulenten Zeiten

*Liebe Aktionärin, Lieber Aktionär
Liebe Kundin, Lieber Kunde*

Wir übertreiben nicht: Das Jahr 2021 war aufgrund der Corona-Pandemie eine turbulente Berg- und Talfahrt. Im Sommer und Herbst hat die vergleichsweise entspannte Lage es den meisten von uns ermöglicht, das Wiederaufleben des gesellschaftlichen und kulturellen Lebens zu geniessen. Gegen Ende Jahr hat die Entwicklung der Corona-Pandemie erneut für Verunsicherung gesorgt. Die wirtschaftliche Erholung folgte einem ähnlichen Muster: Im zweiten und dritten Quartal nahm die Schweizer Wirtschaft an Fahrt auf, was sich insbesondere in einer starken Aktienmarktentwicklung widerspiegelte.

Die Dienstleistungen der Bernerland Bank waren während dieser anspruchsvollen Zeit sehr gefragt. Wir haben das Kundengeschäft ausgebaut, woraus sich für unsere Bank ein erfolgreiches Geschäftsjahr ergab. Der erzielte Jahresgewinn von CHF 4,05 Mio. liegt um CHF 0,1 Mio. über dem Vorjahr. Dies ermöglicht weiterhin eine Dividende von CHF 10.50 je Aktie.

Kommentar zur Erfolgsrechnung

Der Geschäftsertrag der Bernerland Bank reduzierte sich gegenüber 2020 lediglich um CHF –0,1 Mio. auf CHF 22,3 Mio. Zu dieser Stabilität hat unter anderem der höhere Erfolg im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft von +12% beigetragen. Die allgemeine Markt- und Tiefzinssituation hat sich weiter negativ auf unser Kerngeschäft ausgewirkt, was den Rückgang von –3% beim Zinserfolg begründet.

Der Geschäftsaufwand hat sich um +3% auf CHF 14,3 Mio. erhöht. Nach Abschreibungen haben wir einen Geschäftserfolg von CHF 6,1 Mio. erwirtschaftet.

Kommentar zum Kundengeschäft

Das Volumen an Ausleihungen, Kundengeldern und Wertschriftenanlagen hat im Vergleich zum Vorjahr um +4% auf CHF 2,95 Mia. zugenommen. Insbesondere die Vermögensverwaltungsmandate und Kundendepots sind mit CHF +58,7 Mio. (+23%) stark gewachsen, da einerseits die Anlegerinnen und Anleger investiert haben und sich andererseits die Börse sehr positiv entwickelt hat. Die Ausleihungen verzeichnen mit CHF +33,7 Mio. den höchsten Zuwachs der letzten Jahre, und auch die Kundengelder haben mit CHF +18,4 Mio. zugenommen.

Im vergangenen Jahr haben wir das digitale Banking weiter ausgebaut. Unser Kundenportal ermöglicht es den Kundinnen und Kunden, noch direkter mit der Bernerland Bank zu interagieren. Dabei können sie unter anderem Nachrichten und Dokumente sicher austauschen, persönliche Daten ändern oder neue Produkte und Dienstleistungen bestellen. Ausserdem haben wir mit unserer Online-Hypothek eine ausgereifte Self-Service-Lösung für Finanzierungen eingeführt. Damit werten wir unser Vertriebsnetz massgeblich auf und schöpfen das Potenzial in unserem Marktgebiet besser aus.

Lokal begeistern

Die weltweiten Logistikketten sind durch die Pandemie ins Stocken geraten. Bei vielen Produkten haben sich Lieferengpässe ergeben und die Preise sind gestiegen. In der Schweiz hat sich daraus ein Trend in der Nachfrage nach lokalen Produkten und Dienstleistungen entwickelt, was vielen Anbieterinnen und Anbietern mit regionalem Fokus ungeahnte Umsatzsteigerungen beschert hat.

«Der Trend zum Lokalen entspricht der Tradition und Stärke unserer Bank.»

Diese örtliche Kundennähe, gepaart mit einer tiefen Verwurzelung in unseren Stammgebieten Emmental und Oberaargau, ist auch für die Bernerland Bank zentral. Wir verstehen es als unsere wichtigste Aufgabe, unseren Kundinnen und Kunden aus dem Privat- und KMU-Bereich als persönliche Finanzberaterin zur Seite zu stehen und diese unmittelbar zu

Michèle Etienne
Verwaltungsratspräsidentin



begeistern. Deshalb sind wir auch genau dort präsent, wo die Kundinnen und Kunden uns brauchen. Zugleich wächst das Bedürfnis, unsere Dienstleistungen auch orts- und zeitunabhängig zu beziehen. Diesem Wunsch kommen wir mit unserem Kundenportal und der Online-Hypothek nach.

Womit die Bernerland Bank noch begeistern möchte, erfahren Sie von Verwaltungsratspräsidentin Michèle Etienne und Geschäftsführer Michael Elsaesser im Video.



bernerlandbank.ch/begeistern

Michael Elsaesser
Geschäftsführer





Seit der Gründung der Bernerland Bank stehen wir
auf einem stabilen Fundament.

Auch im 2021 stärken wir das Eigenkapital
mit Reserven im Umfang von CHF +3,3 Mio.



2021 haben wir die Zunahme an Ausleihungen
gegenüber dem Vorjahr mit CHF +33,7 Mio.

mehr als verdoppelt.

Die Anzahl Vermögensverwaltungsmandate
ist im Vergleich mit 2020 um 32% gestiegen.



Der Trend zum bargeldlosen
Bezahlen hält an. Unsere Kundinnen
und Kunden haben die
**Debitkarte +15% häufiger
eingesetzt**

als 2020. Dagegen sind Bargeldbezüge
am Schalter um -15% zurückgegangen.



Ausblick

Als Finanzpartnerin beraten wir unsere Kundinnen und Kunden persönlich und bieten ihnen bedürfnisgerechte Dienstleistungen an. Mit diesem Selbstverständnis haben unsere Führungsgremien die Strategie der Bernerland Bank überarbeitet. Wichtige Eckpfeiler darin sind der weitere Ausbau unseres digitalen Angebots sowie die Ergänzung unserer Beratungsservices mit KMU-spezifischen Dienstleistungen.

Die Umsetzung dieser Strategie wird unser Geschäft in den nächsten Jahren prägen. In einem ersten Schritt haben wir unsere Organisation angepasst und auf die Strategie ausgerichtet. Seit dem 1. Januar 2022 ist der Vertrieb in die Bereiche Privatkunden und KMU aufgeteilt. In der Folge bestimmt

Remo Fricker neu als Mitglied der Geschäftsleitung die Geschicke unserer Bank mit. Er trägt die Verantwortung für den Bereich Services, während Michael Elsaesser neben seiner Funktion als Geschäftsführer den Vertrieb KMU leitet.

Die Corona-Pandemie wird uns voraussichtlich auch im laufenden Jahr beschäftigen. Wir gehen aber davon aus, dass sich die Schweizer Wirtschaft nach 2021 weiter erholt. Das Zinsniveau dürfte im Verlauf des Jahres volatil bleiben. In diesem unsicheren Umfeld können unsere Kundinnen und Kunden umso mehr auf die vertrauensvolle und zuverlässige Zusammenarbeit mit uns bauen. Wir beraten und begleiten sie kompetent in allen Finanzfragen: Denn das ist unsere Passion.



«Das
Freiheitsgefühl ist
einzigartig.»

Roland Friedli

Begeisterung pur beim Ballonfahren

Für ein paar Stunden abschalten und den Alltag vergessen. Das macht Roland Friedli am liebsten als Ballonpilot in der Luft. «Das Freiheitsgefühl ist einzigartig», schwärmt der 53-jährige Oberaargauer. «Da oben ist eine andere Welt. Ich kann dem Alltag entfliehen, mich mit der Natur auseinandersetzen und die Ruhe geniessen.»

Die Leichtigkeit des Ballonfahrens basiert allerdings auf einer intensiven Ausbildung. Während dieser hat sich Roland Friedli theoretische Kenntnisse in Luftrecht, Meteorologie und Navigation angeeignet und in insgesamt neun Fächern eine Prüfung abgelegt. Anschliessend hat er bei einem Instruktor gelernt, dieses Wissen in die Praxis umzusetzen. Nach einer erfolgreichen praktischen Prüfung darf Roland Friedli seine Begeisterung nun mit Passagieren teilen.

Der Zeitaufwand für das Hobby in luftiger Höhe und die finanziellen Investitionen sind gross. «Man muss es wirklich wollen, und die Familie muss hinter einem stehen», bekräftigt Roland Friedli deshalb. Beides trifft bei ihm zu. So fährt er gegen dreissig Mal jährlich über Wiesen und Felder, Städte und Seen.

Die Daten und Routen kann er zwar im Vorfeld festlegen, doch zeichnet sich jeweils erst ein paar Tage vor der effektiven Fahrt ab, ob eine Durchführung möglich ist. Und erst einen halben Tag vorher entscheidet der Pilot definitiv, ob und von wo aus er startet. Sicherheit hat immer oberste Priorität.

«Ich muss mich vollständig auf die Natur verlassen», erklärt Roland Friedli. Denn ein Ballon lässt sich nicht steuern; der Wind trägt ihn. Durch Steigen und Sinken nutzt der Pilot die unterschiedlichen Windrichtungen, um die Route zu beeinflussen. Genau das macht für Roland Friedli den speziellen Reiz aus. «Keine Fahrt ist gleich wie die andere, und so entdecke ich immer wieder Neues.»

Das Ballonfieber ist ansteckend. Wie seine Passagiere eine Ballonfahrt wahrnehmen, erzählt Roland Friedli im Video.



bernerlandbank.ch/ballon



Roland Friedli, 53,
begeisterter Ballonpilot und Kunde der Bernerland Bank
Zusammen mit seiner Familie wohnt Roland Friedli in Graben.
Er arbeitet bei der Loosli AG in Wyssachen.

Bilanz per 31.12.2021

in CHF 1'000

	Berichtsjahr	Vorjahr
Aktiven		
Flüssige Mittel	209'376	229'168
Forderungen gegenüber Banken	10'356	8'212
Forderungen gegenüber Kunden	78'958	75'092
Hypothekarforderungen	1'312'467	1'282'651
Finanzanlagen	57'497	51'008
Aktive Rechnungsabgrenzungen	483	403
Beteiligungen	5'914	5'914
Sachanlagen	21'907	22'961
Immaterielle Werte	712	269
Sonstige Aktiven	271	617
Total Aktiven	1'697'941	1'676'295
Total nachrangige Forderungen	550	1'585
• davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	0	0
Passiven		
Verpflichtungen gegenüber Banken	13'653	13'442
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	1'174'734	1'144'569
Kassenobligationen	70'630	82'409
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	276'000	276'000
Passive Rechnungsabgrenzungen	4'801	5'522
Sonstige Passiven	210	202
Rückstellungen	10'393	9'942
Reserven für allgemeine Bankrisiken	36'528	35'120
Gesellschaftskapital	9'310	9'310
Gesetzliche Gewinnreserve	87'793	85'785
Freiwillige Gewinnreserven	10'405	10'405
Eigene Kapitalanteile	-608	-408
Gewinnvortrag	42	57
Gewinn (Periodenerfolg)	4'050	3'940
Total Passiven	1'697'941	1'676'295
Ausserbilanzgeschäfte		
Eventualverpflichtungen	8'790	9'560
Unwiderrufliche Zusagen	11'043	9'179
Einzahlungs- und Nachschussverpflichtungen	4'257	4'257

Erfolgsrechnung 2021

in CHF 1'000

	Berichtsjahr	Vorjahr
Erfolg aus dem Zinsengeschäft		
Zins- und Diskontertrag	18'752	19'681
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	89	133
Zinsaufwand	-1'431	-1'738
Brutto-Erfolg Zinsengeschäft	17'410	18'076
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	83	9
Subtotal Netto-Erfolg Zinsengeschäft	17'493	18'085
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft		
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	1'302	1'035
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	256	241
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	1'632	1'599
Kommissionsaufwand	-93	-114
Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	3'097	2'761
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	311	197
Übriger ordentlicher Erfolg		
Erfolg aus Veräusserung Finanzanlagen	115	0
Beteiligungsertrag	909	858
Liegenschaftenerfolg	382	371
Anderer ordentlicher Ertrag	24	115
Subtotal übriger ordentlicher Erfolg	1'430	1'344
Geschäftsertrag	22'331	22'387
Geschäftsaufwand		
Personalaufwand	-7'956	-7'795
Sachaufwand	-6'356	-6'129
Subtotal Geschäftsaufwand	-14'312	-13'924
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-1'852	-2'021
Veränderungen von Rückstellungen und übrigen Wertberichtigungen sowie Verluste	-38	-37
Geschäftserfolg	6'129	6'405
Ausserordentlicher Ertrag	52	22
Ausserordentlicher Aufwand	-126	20
Veränderung von Reserven für allgemeine Bankrisiken	-1'408	-1'245
Steuern	-597	-1'262
Gewinn (Periodenerfolg)	4'050	3'940

Gewinnverwendung

in CHF 1'000

	Berichtsjahr	Vorjahr
Gewinn (Periodenerfolg)	4'050	3'940
Gewinnvortrag	42	57
Bilanzgewinn	4'092	3'997
Gewinnverwendung		
• Zuweisung an gesetzliche Gewinnreserve	-2'100	-2'000
• Ausschüttungen aus dem Bilanzgewinn	-1'955	-1'955
Vortrag neu	37	42

Verwaltungsrat

			Amts-dauer bis
Michèle Etienne, Schüpfen	Präsidentin	Dr. rer. pol., Mitinhaberin Innopool AG, Schüpfen	2023
Felix Schönle, Rothrist	Vizepräsident	Firmeninhaber, Wernli AG Verbandstoffe, Vordemwald	2022
Walter Gerber, Langnau	Mitglied	Dr. iur., Unternehmensleiter GLB, Langnau	2025
Peter Ritter, Utzenstorf	Mitglied	Gesellschafter und Geschäftsführer Peter Ritter Beratungen GmbH, Utzenstorf	2024
Jacqueline Scheuner, Kirchberg	Mitglied	Geschäftsführerin und Teilhaberin Careerplus Group, Bern	2025
Renato Stalder, Rüttenen	Mitglied	CEO KLARA Business AG, Luzern	2023

Der Verwaltungsrat erfüllt als Gremium die Anforderungen gemäss dem Rundschreiben «Corporate Governance – Banken» der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA.

Geschäftsleitung

Michael Elsaesser, Kirchberg	Geschäftsführer Leiter KMU-Kunden	lic. oec. HSG Chartered Financial Analyst (CFA)
Bettina Wüest, Kaltacker	Mitglied Geschäftsleitung Leiterin Fachzentrum	Betriebsökonomin HWV
Alexander Bläsi, Lyssach	Mitglied Geschäftsleitung Leiter Privatkunden	Betriebsökonom FH
Remo Fricker, Lützelflüh	Mitglied Geschäftsleitung Leiter Services	Experte in Rechnungslegung und Controlling

Revisionsstelle

PricewaterhouseCoopers AG, Bern

Interne Revision

Mazars AG, Bern

Geschäftspartner

Zähringer Privatbank AG

Die Zähringer Privatbank AG ist eine unabhängige und eigentümergeführte Vermögensverwaltungsbank. Mit zeitgemässen Lösungen und einer fokussierten Strategie hat sie sich erfolgreich im Schweizer Markt etabliert. Die Zusammenarbeit mit der Zähringer Privatbank und das Anwenden ihrer Anlagemethoden erlauben es uns, ein qualifiziertes Private Banking anzubieten.

Entris Banking AG

Entris Banking ist eine Tochtergesellschaft der Entris Holding, an der wir beteiligt sind. Entris ist unsere Partnerin für Dienstleistungen in den Bereichen Zahlen, Anlegen und Vorsorgen.

Esprit Netzwerk AG

Die Esprit Netzwerk AG beschafft, bündelt und betreibt für uns Informatik-Dienstleistungen.

Equilas AG

Equilas AG ist ein agiles und unabhängiges Unternehmen. Wir beziehen massgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Rechtsberatung, Compliance, Personal und Rechnungswesen.

Swisscom (Schweiz) AG

Swisscom ist eine führende Outsourcing-Partnerin von Schweizer Banken. Für uns übernimmt sie Aufgaben in der Abwicklung des Wertschriftengeschäfts.

Finanz-Logistik AG

Die Finanz-Logistik AG ist Expertin für Backoffice-Prozesse von Banken. Sie wickelt für uns den Zahlungsverkehr ab.



Von Kindesbeinen an im Bann der Greifvögel

Das unscheinbare Einfamilienhaus von Marc Pellet ist ein wahres Tierparadies. Über zwanzig Vogelnistkästen locken Spatzen, Meisen, Stare, Falken und Schleiereulen an. Futter- und Wasserstellen werden von Igel, Füchsen, Iltissen und einem Paar Rotmilane besucht. «Alle Tiere sollen genug Nahrung haben. Dafür bin ich bereit, etwas zu tun», erklärt der 54-Jährige seinen Eifer.

Diese Naturverbundenheit hat Marc Pellet von seinem Vater. Ihm verdankt er einen Schlüsselmoment in seinem Leben: «Als ich sechs Jahre alt war, hat mir mein Daddy ein Buch über die einheimische Vogelwelt geschenkt. Ich habe dieses Wissen geradewegs aufgesogen», erzählt er. Seither bestimmen die gefiederten Freunde Marc Pellets Leben. Schon als Kind hat er Jungvögel aufgezogen und verletzte Tiere in eine Auffangstation gebracht. Später eignete er sich im Selbststudium alles Wissenswerte zur europäischen Vogelwelt, zur Lebensweise der Tiere und zu deren Federn an. In der Zwischenzeit ist Marc Pellet privater Eulenhalter und Mitglied in einem Show-Falkner-Team.

Seine Passion macht der Hobby-Ornithologe auch in seinem Wohnbereich sichtbar: «Mein Haus ist ein Vogelmuseum.» Vogelpräparate und -figuren zieren freie Flächen – Zeichnun-

gen und Fotos Wände, Geschirr und Kissen. Das i-Tüpfelchen ist das «Vogelzimmer»: Hier tummeln sich Figürchen, ausgestopfte Modelle von gefährdeten oder vom Aussterben bedrohten Vogelarten sowie sage und schreibe über 10'000 Federn, die Marc Pellet in den vergangenen Jahrzehnten gesammelt hat. «Meine Gäste kommen jeweils aus dem Staunen nicht mehr heraus und vergessen dabei die Zeit.»

Marc Pellets ganzer Stolz sind jedoch seine quicklebendigen Eulen. Die Schnee- und Waldohreulen, Malaien- und Sprenkelkäuze teilen sich paarweise eine Voliere. Drei von ihnen hat er von Hand aufgezogen. «Damit lebe ich meinen Traum», schwärmt er. Ein Traum, den er fast schon begraben hatte. Doch vor zwei Jahren erhielt er unerwartet die Chance, ein eigenes Haus zu erwerben mit ausreichend Pachtland, um die Volieren in den vorgegebenen Grössen bauen zu können.

«Eulen haben
die Gabe, Menschen zu
entschleunigen.»

Marc Pellet

Von da an konnte Marc Pellet nichts mehr aufhalten. Er meldete sich für die fachspezifische, berufsunabhängige Ausbildung für private Greifvogelhaltung an und lernte während 60 Ausbildungs- und weiteren 300 Praktikumsstunden bei einem Falkner, Greifvögel tiergerecht zu halten und schonend mit ihnen umzugehen. Erst danach bewilligte ihm das Amt für Veterinärwesen die private Wildtierhaltung. Der lange Atem zahlte sich aus: «Ich habe meine Berufung gefunden.»

Marc Pellet sieht es als seine Mission, Greife einerseits zu schützen und andererseits den Leuten vorsorglich die Angst vor ihnen zu nehmen. «Man kann zu Eulen ein tiefes Vertrauen aufbauen», erklärt er. Dafür seien aber hunderte Trainingsstunden nötig. «Wenn ich eine Eule von Hand aufziehe, kann ich sie kraulen, mit ihr kuscheln und ihr spielerisch Befehle lehren, sodass sie zum Beispiel auf die Hand aufsteigt», fügt er mit leuchtenden Augen an.

Wichtig im Umgang mit seinen Eulen ist ihm, dass die Tiere aus freiem Willen Entscheidungen treffen können. Sie sollen nicht etwa durch Halten auf der Hand bleiben oder sogar durch Nahrungs-Entzug zufliegen. Genau darin zeigt sich das grosse Vertrauen, auf das Marc Pellet Wert legt. «Um sich auf der gleichen Ebene mit einer Eule zu treffen, ist es entscheidend, ihr jederzeit Respekt und Achtung entgegenzubringen», macht er klar und fügt abschliessend an: «Lehre den Greif begreifen.» Das sei ein Zitat einer weisen Person, die mit dem Adler fliegt.

Wie sich die Begeisterung für seine Eulen bei ihm selbst, aber auch bei seinen Gästen äussert, erzählt Marc Pellet im Video.



bernerlandbank.ch/eulentraum



Marc Pellet, 54,
begeisterter Hobby-Ornithologe und Kunde der Bernerland Bank
hat sich seinen Eulentraum verwirklicht.



«Man kann zu
Eulen ein
tiefes Vertrauen
aufbauen.»

Marc Pellet


Aufmerksam und mutig in die Zukunft

Mit wachem Blick beobachtet sie aufmerksam das Geschehen um sich. Sie nimmt ihr Ziel ins Visier, breitet die Flügel aus und fliegt los. Was für ein Anblick, wenn die volle Pracht ihres Gefieders zur Geltung kommt. Die Malaienkauz-Dame lässt sich nicht beirren und folgt beharrlich ihrem Instinkt. Gleichzeitig hat sie ein feinfühliges Gespür und strahlt eine ansteckende Ruhe aus.

Auch wir bei der Bernerland Bank verfolgen aufmerksam unser Umfeld. Was erwarten unsere Kundinnen und Kunden von uns? Wie begeistern wir unsere Aktionärinnen und Aktionäre?

Welchen Einfluss haben die gesellschaftliche Entwicklung, technologische Fortschritte oder andere Marktteilnehmer auf uns?

Die Antworten darauf zeichnen unseren Weg in die Zukunft vor. Bewährtes behalten wir gerne bei, doch gleichzeitig sind wir mutig und beschreiten neue Pfade. Vielleicht überraschen wir dabei auch einmal, doch handeln wir immer mit Bedacht und nehmen die Signale unserer Umgebung wahr. So – davon sind wir überzeugt – eröffnen sich uns unerwartete Chancen.



**«Wir wollen
Chancen erkennen und
gezielt nutzen.»**

Michèle Etienne,
Verwaltungsratspräsidentin

Hauptsitz

Bernerland Bank AG
Kirchgasse 2
3454 Sumiswald
Telefon 034 432 37 37
Telefax 034 432 37 10

info@bernerlandbank.ch
bernerlandbank.ch

Filialen

Burgdorf
Hasle-Rüegsau
Herzogenbuchsee
Huttwil
Kirchberg
Langenthal
Langnau i. E.
Madiswil
Sumiswald

