



Die SLF in Zahlen		Veränderung	
in Mio. CHF	31.12.2021	in Mio. CHF	in %
Bilanzsumme	1 759,1	+44,6	+2,6
Ausleihungen	1 458,3	+35,1	+2,5
davon Hypotheken	1 310,4	+40,8	+3,2
Kundengelder	1 353,9	+51,4	+3,9
anrechenbare eigene Mittel	153,7	+5,9	+4,0
Bruttoerfolg	19,962	+0,306	+1,6
Geschäftsaufwand	10,704	+0,167	+1,6
Geschäftserfolg	6,658	+0,091	+1,4
Jahresgewinn	3,701	+0,048	+1,3
Personal (Stelleneinheiten)	61,1	+3,7	+6,4
Personal (beschäftigte Personen)	72	+4	+5,9

TABELLE: SPAR- UND LEIHKASSE FRUTIGEN AG

Guter Geschäftsgang, anstehender Direktorenwechsel

WIRTSCHAFT Die Spar- und Leihkasse Frutigen AG (SLF) hat ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2021 hinter sich. Die Bank nahm erneut mehr Kundengelder an und legte auch bei den Ausleihungen zu. Der Geschäftserfolg stieg moderat an. Am 1. April übernimmt Stephan Bärtschi die Leitung.

«Die Dienstleistungen der SLF waren auch im vergangenen Jahr stark gefragt», teilt die Bank mit. Das Ausleihungsvolumen sei um rund 35 Millionen Franken erhöht worden. Insgesamt habe man fast 500 Projekte bewilligt. Dies habe für Neubauten oder Sanierungen im Geschäftsgebiet gesorgt und die Standortattraktivität weiter gefördert. «Die Kunden vertrauen der Bank 51 Millionen Franken mehr an Kontenguthaben an als im Vorjahr», so die SLF. Unter dem Strich sei die Bilanzsumme um 2,6 Prozent auf 1,76 Milliarden Franken gewachsen.

Solide Ertragslage

Der Netto-Erfolg aus dem Zinsengeschäft erzielte im vergangenen Jahr ein Wachstum von 1,4 Prozent. Die wichtigste Einnahmequelle der SLF erwirtschaftete 17,363 Millionen Franken – trotz einer vorsorglichen Wertberichtigungsbildung im Umfang von 524 000 Franken für all-

fällige coronabedingte Ausfälle. Die Firmenkunden konnten sich auch im vergangenen Jahr gut durch die Pandemie arbeiten. Teils halfen auch die staatlichen Hilfsprogramme. Die Bank verzeichnete keine pandemiebedingten Verluste.

Im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft wurden laut SLF ebenfalls erfreuliche Zahlen erzielt. Vor allem die hohe Nachfrage nach Vermögensverwaltungen sei massgebend gewesen. Das nach wie vor tiefe Zinsumfeld habe die Attraktivität dieser Produkte weiter gesteigert.

Der Bruttoerfolg, der die gesamten Erträge aus allen Geschäftssparten umfasst, legte insgesamt um 1,6 Prozent zu.

Die Kosten im Griff

Der Geschäftsaufwand stieg erwartungsgemäss an, wurde aber deutlich unter den budgetierten Ausgaben gehalten. So blieb das Kosten-/Ertragsverhältnis bei 53,6 Prozent. Das lokale Gastgewerbe wurde erneut mit den traditionellen Aktionärs Gutscheinen unterstützt. Insgesamt stellte die Bank 3680 Gutscheine aus, was einem Gesamtwert von 184 000 Franken entspricht.

Die anrechenbaren eigenen Mittel wurden um weitere 5,9 Millionen Franken gestärkt. So erhöhte sich der Substanzwert und infolgedessen auch die Sicherheit und Stabilität der SLF weiter.

Der Verwaltungsrat beantragt an der kommenden Generalversammlung eine unveränderte Dividende (16 Prozent). Dank des guten Jahresergebnisses werde wiederum ein Betrag von 150 000 Franken zur Unterstützung lokaler Organisationen aus den Bereichen Kultur, Sport und Gesellschaft bereitgestellt. Aufgrund der Corona-Pandemie finde der Anlass erneut ohne Anwesenheit der AktionärInnen statt.

Neues Gesicht an der Spitze

Im neuen Geschäftsjahr geht die SLF AG von einer konstant guten Geschäftsentwicklung aus. Das Jahr 2022 bringe neben den Zahlen auch andere wichtige Veränderungen mit sich. «Einerseits geht der bisherige Direktor Daniel Schreier am 30. April in den Ruhestand. Nachfolger wird mit Stephan Bärtschi ein SLF-Eigengewächs, das bereits die Lehre bei der Frutigkasse absolviert hat», schreibt die Bank.

Andererseits wird das bereits länger geplante Neubauprojekt der Bankliegenschaft Reichenbach nun in Angriff genommen. Auf dem bisherigen Areal entstehen bis Ende 2023 die Bankagentur, acht Mietwohnungen in den oberen Geschossen sowie ein Gewerberaum, für den die Mietverhandlungen weit fortgeschritten sind.

PRESSEDIENST SLF AG

LESERBRIEFE ZUM VERKAUF DES SCHULHAUSES LADHOLZ

Ausverkauf der Heimat?

Vor bald einem Jahr wurde bekannt, dass unser Schulhaus trotz anfänglich anderer Versprechen veräussert werden soll. Nach Ausschreibung im letzten Frühsommer gab es verschiedene Interessenten, darunter auch Einheimische, junge Familien mit Kindern, hier im Tal aufgewachsen. Sie arbeiten hier, bezahlen in ihrer Heimatgemeinde Steuern und kennen die Umgebung. Sie würden gerne etwas Eigenes verwirklichen, würden es zu schätzen wissen, den Platz im Ladholt übernehmen zu können, was auch der Bevölkerung grösstenteils entsprechen würde.

Nun, unsere Gemeinde Frutigen hat Vorbildfunktion, sie kennt ja die Lex Furgler (Anmerkung der Redaktion: Vorgängerin der Lex Koller), bestens. Dass nun unsere Gemeinde den Höchstbietenden ins Boot holt, ohne das andere zu beachten, finde ich sehr schade. Meine Frage: Wollen wir wirklich Auswärtigen die Zustimmung geben, obwohl einheimische Familien auch hoffen? Für uns ist das fragwürdig. Deshalb stimmen wir Nein zum Verkauf des Schulhauses Ladholt.

EMMA UND CHRISTIAN MAURER, ROHRBACH, UND TURNERFRAUEN LADHOLZ

Ist das familienfreundlich?

Die Gemeinde Frutigen bewirbt sich selbst immer wieder als sehr familienfreundliche Wohngemeinde. Das wird im Dorfbezirk auch sehr gut umgesetzt. Wenn sich allerdings eine Familie mit Kindern im ländlichen Gebiet von Frutigen niederlassen möchte, wird es schwierig. Zum Verkauf stehen nur selten Objekte, da die meisten in Landwirtschaftsbetrieben integriert sind. Bauwürdige Häuser können oft durch Auflagen von Heimatschutz nur unter erschwerten Bedingungen renoviert werden. Manche Objekte stehen auch in einer Gefahrenzone.

Da sollte man doch meinen, dass die «familienfreundliche» Gemeinde die zu veräusserten Objekte in erster Linie an Familien mit Kindern im Schulalter oder jünger verkaufen möchte. Dass dann finanzkräftige Käufer einheimischen, jungen Familien vorgezogen werden, stimmt einen als Bürger doch sehr nachdenklich. Immer wird die Abwanderung der jungen Bevölkerung aus dem ländlichen Raum von der Politik beklagt und bedauert. Aber ausgerechnet eine betroffene Gemeinde möchte einer oder mehreren Familien das Wurzelnschlagen im Berggebiet verwehren.

Deshalb stimmen wir am 13. Februar Nein zu dieser Vorlage, und geben der Gemeinde die Möglichkeit, eine familiäre Käuferschaft zu wählen. Auf dass bald wieder Kinderlachen das ehemalige Schulhaus erfüllt!

BEATRICE WYSSEN-TREUTHARDT, RIED

STELLUNGNAHME DER GEMEINDE

Verhandlungen sind absolut korrekt verlaufen

Der Gemeinderat beschloss im Sommer 2021, die Liegenschaft «ehemaliges Schulhaus Ladholt» öffentlich zum Verkauf auszuschreiben. Das Schulhaus wurde seit längerer Zeit nicht mehr zu Unterrichtszwecken genutzt und die Wohnung steht seit dem 31. August 2021 leer.

Auf die Ausschreibung gingen drei Angebote ein: Eines (das höchste) von einem Bewerber mit Wohnsitz in Frutigen und zwei von Bewerbern wohnhaft in Adelboden. Der Gemeinderat beschloss am 26. August 2021, bei allen Bewerbern eine zweite Angebotsrunde durchzuführen. Weil das höchste Angebot auch nach dieser zweiten Runde über 100 000 höher als das nächstfolgende war, entschied der Gemeinderat am 16. September 2021, der Gemeindeversammlung vom 7. Dezember 2021 einen Verkauf an den Höchstbietenden (Herrn Gerwin Spölggen, Frutigen) zu beantragen. Herr Spölggen ist deutscher Staatsangehöriger, besitzt den Niederlassungsausweis C und ist seit 2015 in der Gemeinde Frutigen wohnhaft.

Aufgrund der angespannten Covid-Situation musste die Gemeindeversammlung abgesetzt werden. Die Regierungsratskollegin erteilte dem Gemeinderat am 9. Dezember 2021 die Bewilligung, die Vorlage am 13. Februar 2022 an die Urne zu bringen. Der Gemeinderat vertritt nach wie vor die Auffassung, dass diese Verhandlungen absolut korrekt verliefen.

GEMEINDE FRUTIGEN

Führungswechsel bei den «Solarholzbauern»

FRUTIGEN Marc Allenbach war 16 Jahre Geschäftsführer und Eigentümer der Allenbach Holzbau und Solartechnik AG. Per Anfang Februar 2022 gibt er die operative Führung des Familienunternehmens in der dritten Generation ab. Doch auch nach dem Wechsel verbleibt der Betrieb vollständig in Familienbesitz: Marc Allenbach wird sich als Verwaltungsratspräsident aktiv in das Unternehmen einbringen. Sein Fokus liegt dabei auf der strategischen Entwicklung der Firma und der Marke «Die Solarholzbauer». Reto Feuz übernimmt die Geschäftsführung und bereitet die Firma für die digitale Zukunft vor.

Wandels und dessen stetiger Transformation zu befassen. Nebenbei habe er sich mit Nachhaltigkeitsthemen, alternativen Energieformen, der Mobilität der Zukunft sowie der demografischen Entwicklung auseinandergesetzt. «Mit seinem Hintergrund in Digitalisierung und Innovation habe ich in Reto Feuz einen idealen Nachfolger gefunden. Er ist nicht

nur ein Top-Fachmann, sondern auch eine bewanderte Führungsperson mit viel Menschenkenntnis.»

Reto Feuz freut sich auf seine neue Aufgabe: «Allenbach Holzbau und Solartechnik ist ein Unternehmen mit langer Tradition, einem tollen Team sowie einer modernen Ausrichtung.» Bei einer neuen Herausforderung liege ihm be-

sonders am Herzen, dass diese zu seinen persönlichen Werten und Vorstellungen passe. Das sei hier eindeutig der Fall. Die Allenbach Holzbau und Solartechnik AG in das digitale Zeitalter zu führen und innovative Vorhaben voranzutreiben, sei eine einmalige Chance.

PRESSEDIENST ALLENBACH SOLARHOLZBAU



Marc Allenbach (r.) gibt die Position des Geschäftsführers an Reto Feuz ab.

BILD: ANDRÉ MAURER

«Top-Fachmann mit Menschenkenntnis» «Wir freuen uns sehr darüber, Reto Feuz als Geschäftsführer im Team zu haben», kommentiert Marc Allenbach den Wechsel. Die letzten Jahre habe Feuz damit verbracht, in Unternehmen verschiedener Branchen Informatikabteilungen aufzubauen, diese weiterzuentwickeln und sich mit den Themen des digitalen

BNI macht 4 Millionen Franken Umsatz

WIRTSCHAFT Das BNI-Unternehmerteam Frutigland in Mülenen ist seit Dezember 2020 Teil des Business Network International. «Unsere 20 Mitglieder haben einander auch im zweiten Pandemiejahr tatkräftig unterstützt und konnten ihre Geschäftsbeziehungen stärken», stellt Karin Allenbach, Ernährungsexpertin und Direktorin der Gruppe, fest. «2021 tauschte unser Team gegenseitig 698 Empfehlungen aus und generierte damit einen Umsatz von 4 035 830 Schweizer Franken.»

Das BNI verfolgt nach eigenen Angaben das Ziel, mehr Umsatz durch neue Kontakte und Geschäftsempfehlungen zu generieren. Das Netzwerk biete Unternehmen zudem noch andere Vorteile wie etwa die Fachgebietsexklusivität innerhalb der einzelnen Gruppen, um Konkurrenz auszuschliessen, die Weitergabe geschäftlichen Know-hows sowie Aus- und Weiterbildungen.

Das Unternehmerteam Frutigland wolle in diesem Jahr gerne wieder offene Fachgebiete besetzen: Grafikdesign, Druckerei, Elektriker. Interessierte UnternehmerInnen seien herzlich eingeladen, an einem Meeting teilzunehmen.

PRESSEDIENST BNI-UNTERNEHMERTTEAM FRUTIGLAND

ZUR PERSON

Der 36-jährige Reto Feuz ist in Muri bei Bern aufgewachsen und wohnt mit seiner Familie in Frutigen. Nach seiner Erstausbildung zum Informatiker studierte er Wirtschaftsinformatik an der Berner Fachhochschule. Anschliessend folgte eine Ausbildung zum Master in Innovation Management. Reto Feuz ist verheiratet, Vater eines Sohns, Naturliebhaber und geniesst gerne ein feines Essen in guter Gesellschaft mit einem guten Glas Wein.