

Basler Kantonalbank
Postfach
4002 Basel

Telefon 061 266 33 33
www.bkb.ch/kontakt
www.bkb.ch



Schneller und flexibler Jahresmagazin 2018

604.017.1.2.02.19 Gedruckt auf 100% Recyclingpapier

Basler Kantonalbank Jahresmagazin 2018



Inhalt

Schwieriges Umfeld gemeistert

Vorwort Seite 4

Wir sind auf Kurs

Strategie Seite 6

Stabil aufgestellt und auf Wachstum eingerichtet

Geschäftsentwicklung Seite 12

Nachhaltigkeit ist unser Kerngeschäft

Nachhaltigkeit Seite 16

Auch 2018 viel Neues

Meilensteine Seite 20

Win-win

Mitarbeitende Seite 24

Emissionsfrei, flexibel und schnell unterwegs

Engagement für Basel Seite 32

Raus aus der Komfortzone

Geschäftsleitung Seite 38

Alles bleibt anders

Ausblick Seite 40



Online-Jahresbericht
unter:
www.gb.bkb.ch



Online-Nachhaltigkeits-
bericht unter:
www.bkb.ch/nachhaltigkeit

Highlights 2018

103,1 Mio. CHF Jahresgewinn

Die BKB trotz dem schwierigen Marktumfeld. Der Gewinn liegt leicht über dem Vorjahresniveau.

Übernahmeangebot für Bank Cler vollzogen

Das Angebot der BKB ist auf grosses Interesse gestossen und konnte mit einer Beteiligungsquote von über 98 Prozent vollzogen werden.

77,0 Mio. CHF

beträgt die Gesamtablieferung an den Kanton Basel-Stadt.

AA+

Die Ratinggesellschaft Standard & Poor's erhöht die Bonität der BKB auf «AA+» und bestätigt deren solide Kapitalisierung.

Green Bond

Die BKB begleitet die erste Green-Bond-Ausgabe des Kantons Basel-Stadt.

Einigung mit US-Behörden

Die BKB verpflichtet sich zur Zahlung von 60,4 Mio. USD. Hierfür hatte die Bank im Dezember 2013 eine Rückstellung von 100 Mio. CHF gebildet.

Filialumbauten abgeschlossen

Die persönliche Beratung bleibt trotz der fortschreitenden Digitalisierung des Bankengeschäfts wichtig.

Nachhaltig gut aufgestellt

Liebe Leserinnen, liebe Leser

2018 war für die Banken ein herausforderndes Jahr. Das anhaltende Negativzinsumfeld hat nicht nur der Basler Kantonalbank zu schaffen gemacht. Schliesslich haben auch fallende Kurse an den Aktienmärkten in der zweiten Jahreshälfte auf die Stimmung gedrückt. Wir sind deshalb sehr zufrieden, dass wir ein gutes operatives Ergebnis gemäss unseren Erwartungen erwirtschaften konnten. Der Jahresgewinn liegt mit 103,1 Millionen Franken leicht über dem Vorjahr.

Übernahme der Bank Cler

Ein prägendes Ereignis für uns war der erfolgreiche Vollzug des Übernahmeangebots für die Bank Cler. Mit der Bank Cler sind wir schon länger verbunden. Seit 1999 halten wir eine Mehrheitsbeteiligung an der früheren Bank Coop. Im Juni 2018 haben wir den verbleibenden Publikumsaktionären ein Kaufangebot unterbreitet, das wir mit einer Beteiligungsquote von über 98 Prozent vollziehen konnten. Mit der Dekotierung der Aktien der Bank Cler wird die Übernahme voraussichtlich im ersten Quartal 2019 abgeschlossen. Die Bank Cler bleibt auch nach der Übernahme eine eigenständige Bank mit eigenem Marktauftritt, eigenen Geschäftsstellen und eigenem Kundenstamm.

Neue CEO an der Spitze der BKB

Ein anderes bedeutendes Ereignis war der Führungswechsel an der Spitze der Bank. 2018 hat Guy Lachappelle seine Funktion als CEO der BKB abgegeben. Deshalb hat der Bankrat im September Simone Westerfeld zur CEO und Vorsitzenden der Konzernleitung ad interim ernannt. Wir danken Guy Lachappelle für seinen unermüdlischen Einsatz.

Während fünf Jahren an der Spitze der Bank, hat er die Reputation der BKB erfolgreich wiederhergestellt und ein solides Fundament für eine erfolgreiche Zukunft gelegt.

Umsetzung der neuen Strategie hat begonnen

Mit der Strategie 2018 bis 2021 haben wir uns ambitionöse Ziele gesetzt – sowohl was das Wachstum des Kundengeschäfts als auch das Vorantreiben der digitalen Transformation angeht. Dank der Übernahme der Bank Cler können wir Synergiepotenziale nun konsequent ausnutzen, die Investitionskraft bündeln und künftige Wachstumschancen entschieden ergreifen. Eine Schlüsselrolle spielt auch die Keen Innovation AG, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der BKB. Dieses unabhängige Innovationslabor soll neue digitale Produkte und Lösungen sowie zukunftsfähige Geschäftsmodelle für beide Konzernbanken identifizieren und entwickeln. Es wird von Thomas Leber geleitet und hat am 1. Januar 2019 den Betrieb aufgenommen.

Neues Führungsverständnis für das digitale Zeitalter

Digitalisierung bedeutet auch, unter Zeitdruck Entscheidungen mit weitreichenden Konsequenzen zu treffen. Wir möchten unsere Führungskräfte in dieser herausfordernden Zeit optimal unterstützen. Zu diesem Zweck haben wir eine Digitalmission entwickelt, die uns als Leitbild für alle Aktivitäten im Zusammenhang mit der digitalen Transformation dienen soll. Auf Basis dieser Digitalmission sind wir nun daran, das Kultur- und Führungsverständnis der BKB im digitalen Zeitalter zu erarbeiten und umzusetzen.

Fortschritte im Bereich der Nachhaltigkeit

Ein integraler Bestandteil unserer Konzernstrategie ist die Förderung der Nachhaltigkeit. Deshalb engagieren wir uns seit vielen Jahren für den Umwelt- und Klimaschutz. 2018 haben wir für unseren Betrieb von Swiss Climate zum ersten Mal die Auszeichnung «Certified CO₂ Neutral» erhalten. Damit bescheinigen uns unabhängige Experten, dass wir unsere CO₂-Emissionen kompensieren und klimaneutral

«Dank dem vollzogenen Übernahmeangebot für die Bank Cler können wir die Investitionskraft bündeln und künftige Wachstumschancen entschieden ergreifen.»



agieren. Unsere Nachhaltigkeitsstrategie geht jedoch weiter. So sieht sie vor, dass wir vermehrt Finanzprodukte und Dienstleistungen anbieten, die neben einem ökonomischen Nutzen auch einen sozialen und ökologischen Mehrwert bieten. Speziell freut uns deshalb, dass wir die erste Green-Bond-Emission des Kantons Basel-Stadt begleiten und unser umfassendes Wissen über die Transparenzkriterien von nachhaltigen Anlagen einbringen durften.

Unser jüngstes Nachhaltigkeitsengagement kommt übrigens allen Baslerinnen und Baslern zugute: Gemeinsam mit der BLT Baselland Transport AG und der EBM Energie AG unterstützen wir das Bikesharing-Start-up Pick-e-Bike. Mit 300 E-Bikes und bald 60 E-Scootern in der Stadt Basel und in zehn Gemeinden der Agglomeration ist die Basler Bevölkerung nicht nur einfach und schnell, sondern auch nachhaltig mobil.

Ein Dank gebührt unseren Mitarbeitenden

An dieser Stelle möchten wir unseren Mitarbeitenden einen herzlichen Dank aussprechen. Sie tragen jeden Tag mit Herzblut dazu bei, dass unsere Bank einhält, was sie Ihnen, liebe Leserin und lieber Leser, verspricht: eine Bank von Basel für Basel zu sein – sicher, nahe und engagiert.

Simone Westerfeld
CEO a.i.

Adrian Bult
Bankratspräsident

Strategie



Trends, die den Markt bewegen

Die Strategie der BKB richtet sich nach den Megatrends und antizipiert künftiges Kundenverhalten. Für den besten Bankenservice in Basel – heute und morgen.

Privatkonto 4.0

Es entstehen ganz neue Geschäftsmodelle rund um das Konto. Banken etablieren Schnittstellen zu Drittanbietern.

Robo goes Retail

Künstliche Intelligenz wird im Anlagegeschäft vermehrt eingesetzt.

42%

Fast die Hälfte der europäischen Bankkunden hat bereits Geldgeschäfte getätigt, die nicht über ihre Bank liefen. Neue Marktteilnehmer attackieren die heutigen Banken mit neuen Produkten.

61%

Die Mehrheit der europäischen Smartphone-Besitzer nutzt ihr Gerät auch für Banking.

Blockchain-Technologie fordert heraus

Kryptowährungen sind in aller Munde und ziehen Gelder an.

Ziele, die wir mit der Strategie verfolgen

Unsere Strategie ist nicht Selbstzweck oder Papiertiger. Vielmehr bildet sie den Leitfaden zur Erreichung von ambitionierten Zielen.



Wachstum

Wertorientiert wachsen

Wir generieren wertorientiertes Wachstum und haben unsere Risiken jederzeit im Griff.

Nachhaltiger werden

Wir entwickeln uns nachhaltig und bieten ein komplettes Spektrum von nachhaltigen Bankprodukten an.

Kunden

Kunden begeistern

Wir begeistern unsere Kunden, indem wir sie in allen Lebenssituationen und auf allen Kanälen kompetent begleiten.

Neue Kunden gewinnen

Wir gewinnen neue Kunden dazu. Auch weil wir dank dem digitalen Kanal über Basel hinaus attraktiv sind.

Mitarbeitende

Mitarbeitende motivieren

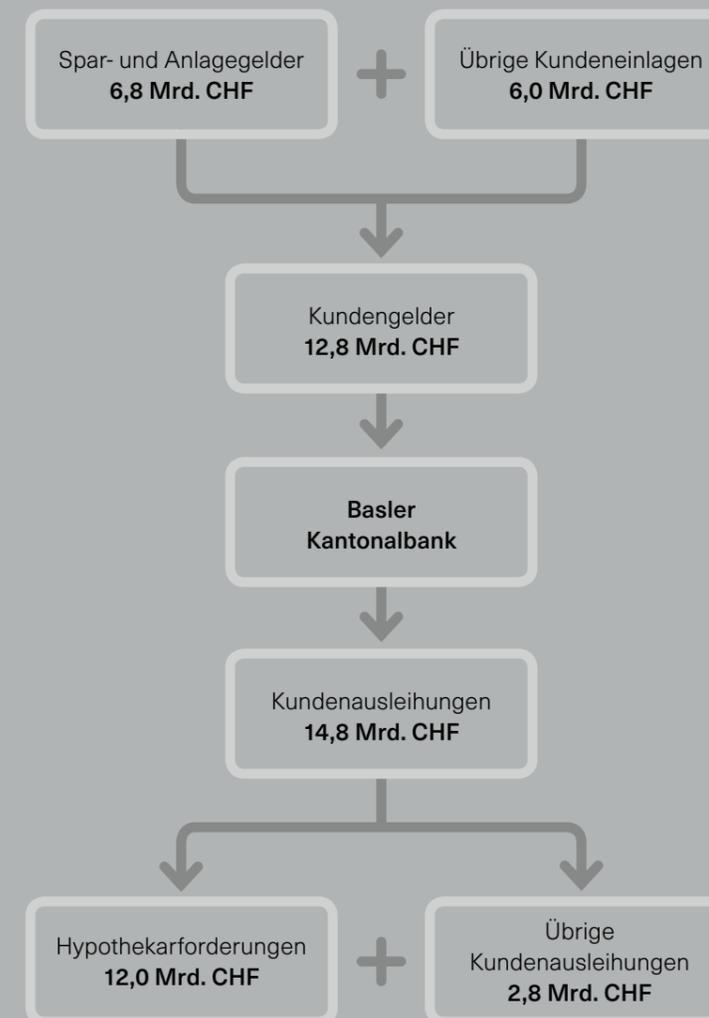
Wir befähigen und fördern unsere Mitarbeitenden und vermitteln ihnen das Rüstzeug für das digitale Zeitalter.

Chancengleichheit

Wir nutzen neue Arbeitsformen und fördern damit auch die Gleichberechtigung und die Chancengleichheit.

Die Pfeiler unseres Geschäfts

Vertrauen ist unser wichtigstes Gut. Denn das Geld, das uns die Kunden anvertrauen, bildet die Basis unseres Geschäfts.



Hypothekarforderungen

Das wachsende Hypothekengeschäft beläuft sich auf 81% der Kundenausleihungen.

Übrige

Kundenausleihungen

Die Kundenausleihungen umfassen in erster Linie die Finanzierung von Geschäftskunden.

Führungsverständnis – digital und persönlich

Die Digitalmission der Basler Kantonalbank stellt konsequent alle Initiativen im Bereich der digitalen Transformation auf eine gemeinsame Basis. Aufgrund der Wichtigkeit dieses Leitbildes wurde aus der Digitalmission die Mission der BKB.

Mission

2018 hat die Geschäftsleitung gemeinsam mit den Führungskräften die Mission definiert und kommuniziert.

Führungsleitsätze

Die BKB hat 2018 neue Führungsleitsätze erarbeitet, die das Führungsverständnis im digitalen Zeitalter festlegen.



Befähigung und Motivation

Die Geschäftsleitung trägt die Mission gemeinsam mit den Führungskräften in die Organisation und wendet sie zusammen mit den Führungsleitsätzen an. Alle Teams erarbeiten ihren Beitrag zum Erreichen der Mission. Damit wird sichergestellt, dass alle Mitarbeitenden für die Zukunft gerüstet und motiviert sind.

Strategieumsetzung auf Kurs

Die BKB ist mit ihrer Strategie 2018 bis 2021 dank erfolgreichen Initiativen im vergangenen Jahr auf sehr gutem Weg.

Kunden begeistern

Neues Feedbackmanagement, Implementierung einer neuen Steuerungsgrösse für das Kundenzufriedenheitsmanagement. Damit ist die Basis gelegt für den Ausbau und die Neugestaltung der digitalen Vertriebswege.

2018

2019

2020

2021

Neue Kundengruppen erschliessen

Innovative BKB HomeScan App als erstes rein mobiles Angebot lanciert. Projekte für neue Produkte und Services für Geschäftskunden gestartet.

Innovationskraft stärken

Etablierung von «Design Challenges», einem internen Innovationsprozess für alle Mitarbeitenden. Tochtergesellschaft Keen Innovation AG gegründet.

Effizienz steigern

Lean-Management-Programm gestartet und priorisierte Prozesse optimiert. Die Digitalisierung wird weiter vorangetrieben.

Nachhaltigkeit fördern

Weitere betriebliche Verbesserungen erreicht, weitere nachhaltige Anlageprodukte lanciert.

Zufriedenstellendes Ergebnis

Die BKB stellt mit der Strategie 2018 bis 2021 den Kunden in den Mittelpunkt und die Weichen auf Wachstum.

Wie ist das operative Ergebnis 2018 ausgefallen?

Christoph Auchli: Wir haben in Anbetracht des herausfordernden Marktumfeldes und unter Berücksichtigung des ausserordentlich hohen Handelsergebnisses im Vorjahr nun im Geschäftsjahr 2018 insgesamt ein zufriedenstellendes Ergebnis erreicht, welches im Rahmen der Erwartungen liegt.

Was war 2018 die grösste Herausforderung für das Geschäft der BKB?

Einerseits die Unsicherheit am Markt aufgrund politischer Entwicklungen und andererseits das anhaltende Negativzinsumfeld. Der Druck auf die Margen ist sehr hoch.

Für den Vergleich mit den US-Behörden hat die BKB 60,4 Millionen US-Dollar bezahlt. Hat dies einen Einfluss auf das Ergebnis?

Für die Lösung der Steuerangelegenheit hatten wir 2013 eine Rückstellung von 100 Millionen Franken gebildet. Nach dem Vergleich konnten wir nicht mehr benötigte Rückstellungen im Umfang von 33 Millionen Franken auflösen. Der Geschäftserfolg hat sich um diesen Betrag erhöht.

Wie hat sich das Zinsgeschäft entwickelt?

Trotz des anhaltenden Negativzinsumfelds und dem Druck auf die Margen konnte die BKB den Zinserfolg leicht verbessern.



Anhaltender Gegenwind aus dem Umfeld 2018

Diese Faktoren haben im vergangenen Jahr das Resultat der BKB massgeblich beeinflusst.

Regulierungen

Die Umsetzung von Regulierungsmassnahmen verlangt nach neuen Systemen und bindet auch personelle Ressourcen.

Rückläufige Volumen an den Börsen

Die Aktienkurse sind 2018 gefallen, die Handelsvolumen haben stark abgenommen. Ein Ende des Trends ist noch nicht in Sicht.

Anhaltend negatives Zinsumfeld

Die Zinsen verharren weiterhin auf historisch tiefem Niveau.

Politische Unsicherheiten

Der drohende Handelskrieg zwischen den USA und China sowie die politische Lage in Europa (Italien, Brexit) schaffen ein Klima der Unsicherheit.

Wirtschaftswachstum

Die Schweizer Wirtschaft ist 2018 über den Erwartungen gewachsen.





Christoph Auchli,
Leiter Bereich Finanzen und Risiko a.i.:
«Im Hypothekengeschäft vermeiden wir
konsequent zu hohe Risiken.»

Dazu beigetragen hat das erfreuliche Wachstum bei den Kundenausleihungen. Zudem konnten wir uns aufgrund unseres hervorragenden Ratings mit zwei neuen Anleihen kostengünstig refinanzieren.

Wie sieht es im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft aus?

Das turbulente Börsenumfeld mit fallenden Kursen und die Unsicherheit an den Finanzmärkten hatten zur Folge, dass unsere Kunden weniger Transaktionen mit Wertschriften getätigt haben. Zudem haben wir 2018 ein für unsere Kunden vorteilhafteres Tarifmodell in der Vermögensverwaltung eingeführt. Das Ergebnis liegt daher erwartungsgemäss leicht unter dem Vorjahr.

Wie lief es im Handel?

Das Handelsgeschäft ist erfahrungsgemäss sehr volatil. Das ausserordentlich gute Ergebnis aus dem Vorjahr konnten wir 2018 erwartungsgemäss nicht wiederholen. Dank der Diversifikation unserer Ertragspfeiler können wir einen solchen Rückgang jedoch etwas dämpfen.

Wie will die BKB ihre Ertragspfeiler nachhaltig stärken?

Der Schlüssel dazu ist unsere Wachstumsstrategie. Im Retailgeschäft wollen wir neue Kunden gewinnen und bestehende Kunden noch bedürfnisgerechter beraten. Das Geschäft mit institutionellen Kunden soll weiter wachsen und das Handelsgeschäft ausgebaut werden, indem wir zum Beispiel unsere Kunden vermehrt bei Emissionen von Anleihen unterstützen.

Sie geben die Negativzinsen an Geschäftskunden und ausgewählte Privatkunden weiter. Wann zahlen die Kleinsparer?

Wir geben Negativzinsen auch weiterhin nicht an die Kleinsparer weiter. Allerdings beobachten wir die Situation aufmerksam und bieten den Kunden alternative Anlagemöglichkeiten.

Wie lief es im Hypothekengeschäft?

Hier verzeichnen wir ein starkes Wachstum, sowohl mit Hypotheken für Privatkunden als auch für institutionelle Kunden. Wir agieren in diesem Geschäft allerdings sehr umsichtig und risikobewusst. Unsere strikte Kreditvergabepolitik ist unverändert und konsequent vorsichtig.

Wie hat sich die Kostenseite im Vergleich mit dem Vorjahr entwickelt?

Die Kosten haben wir im Griff. Auch ohne den Sondereffekt mit der Stärkung der Pensionskasse im Vorjahr sind sowohl die Personal- als auch die Sachkosten 2018 tiefer ausgefallen.

Wofür wird die BKB im Jahr 2019 am meisten Geld ausgeben?

Die Digitalisierung wird der grösste Kostenfaktor bleiben. Wir treiben die Automatisierung und Optimierung unserer Prozesse voran und bedienen unsere Kunden mit neuen digitalen Produkten und Dienstleistungen.

Wie haben sich die Spar- und Anlagegelder entwickelt?

Wir verzeichnen hier ein moderates Wachstum. Unsere Kunden nutzen jedoch intensiv unsere alternativen Anlagelösungen.

Wie steht es um die Sicherheit der Bank?

Wir sind sehr solide kapitalisiert und eine rundum sichere Bank. Die BKB weist eine überdurchschnittliche Gesamtkapitalquote von 17,6 Prozent und eine komfortable Leverage Ratio von 8,8 Prozent auf.

Warum hat Standard & Poor's 2018 das Rating für die BKB erhöht?

Ausschlaggebend waren die finanzielle und wirtschaftliche Situation des Kantons Basel-Stadt, unsere signifikanten Fortschritte im Risikomanagement sowie unsere sehr solide Eigenkapital- und Liquiditätsbasis. Das hervorragende Rating AA+ wird uns bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie unterstützen.

Wie partizipieren die PS-Inhaber am Ergebnis?

Die Inhaber von BKB-Partizipationsscheinen profitieren auch 2018 von einer konstanten Dividende (CHF 3.10) sowie einer attraktiven Dividendenrendite von 4,3 Prozent.

Was erwartet die BKB im Jahr 2019?

Die Negativzinsen, der Druck auf die Margen sowie die Einflüsse der politischen Entwicklungen auf die Finanzmärkte werden uns auch 2019 beschäftigen. Wir konzentrieren uns jedoch auf unsere Wachstumsstrategie und erwarten ein ähnliches Ergebnis.

Kennzahlen 2018

Die BKB ist in einem sehr guten Zustand. So gut, dass sie in einem schwierigen Umfeld ein gutes Resultat erwirtschaften konnte.

Ertragsbasis

51,1 % Zinsengeschäft
18,4 % Kommissions- und
Dienstleistungsgeschäft
13,3 % Handelsgeschäft
17,2 % Übriger ordentlicher Erfolg

-2,5 % Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Leichter Rückgang des Erfolgs von 69,7 (2017) auf 68,0 Mio. CHF.

+0,5 % Jahresgewinn

Leichte Steigerung von 102,6 (2017) auf 103,1 Mio. CHF.

+0,9 % Zinsengeschäft

Zunahme des Erfolgs aus dem Zinsengeschäft von 187,5 (2017) auf 189,1 Mio. CHF.

-46,2 % Handelsgeschäft

Ein unsicheres Umfeld hat zu einem im Vergleich zum herausragenden 2017 deutlich niedrigeren Transaktionsvolumen geführt. Rückgang des Erfolgs von 91,5 (2017) auf 49,2 Mio. CHF.



+8,3 % Hypothekarvolumen

Auch mit rigorosem Risikomanagement ein Wachstum von 11,1 (2017) auf 12,0 Mrd. CHF.

8,8 % Leverage Ratio

Sehr solide Eigenkapitalbasis.

17,6 % Gesamtkapitalquote

Weiterhin hohe Kapitalquote deutlich über den Mindestanforderungen.

Nachhaltigkeit



Unsere Betriebsökologie ist gut für die Umwelt

Wir haben viele Hausaufgaben gemacht und viele Auszeichnungen erhalten. Doch der Weg ist noch nicht zu Ende.



-8,9 t CO₂-Äquivalente

Die CO₂-Emissionen wurden insgesamt weiter reduziert.

100 % klimaneutral

Mit dem Zertifikat «Certified CO₂ Neutral» bestätigt von Swiss Climate.

-12,4 % Energieverbrauch

Der Verbrauch konnte deutlich reduziert werden und die gesamte Energie stammt aus erneuerbaren Quellen.

-14 % Wasserverbrauch

Die Anstrengungen der letzten Jahre zahlen sich aus.

13,9 t CO₂-Ersparnis

allein durch den Einsatz von Elektro- und Hybridfahrzeugen

Niedriger Papierverbrauch

89 t Papierverbrauch, davon 96,5 % Recyclingpapier.



Nachhaltigkeit mit Geld erschaffen

Mit dem Ausbau der nachhaltigen Anlageprodukte ist die Nachhaltigkeit im Kerngeschäft der BKB angekommen.

36 %
ist das Volumen der nachhaltigen Vermögensverwaltungsmandate gestiegen.

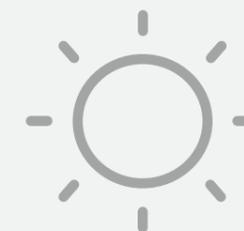
Drei
Risikoprofile von «Einkommen» über «Ausgewogen» bis «Wachstum» für die nachhaltige Anlagelösung der BKB.

Ein Sechstel
Jeder sechste Franken der Neugelder bei der BKB fließt in nachhaltige Anlagen.

Gleich
Die nachhaltige und die konventionelle Anlagelösung der BKB haben 2018 fast gleich performt.

23
nachhaltige Anlagefonds erfüllen neben finanziellen Kriterien auch unsere strengen Anforderungen hinsichtlich Umwelt, Soziales und Corporate Governance.

Green Bond Basel baut nachhaltig

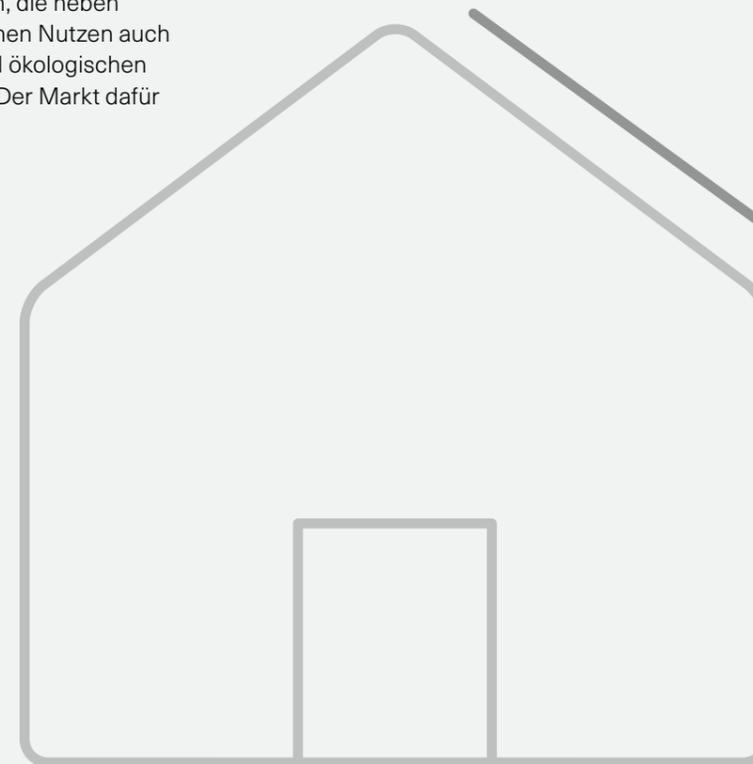


Die BKB hat die Emission des ersten Green Bond des Kantons Basel-Stadt begleitet. Dabei konnte sie unter anderem ihre Kenntnisse zu den speziellen Transparenz-anforderungen von grünen Anleihen einbringen.

Dynamisches Wachstum
Die Emission, welche die BKB begleiten durfte, bekräftigt die Nachhaltigkeitsstrategie der Bank. So sollen künftig vermehrt Finanzprodukte und Dienstleistungen angeboten werden, die neben einem ökonomischen Nutzen auch einen sozialen und ökologischen Mehrwert bieten. Der Markt dafür wächst rasant.

Zurück am Markt
Mit der Emission empfiehlt sich die BKB bei kapitalmarktfähigen Kunden für die Emission von Green Bonds und konventionellen Anleihen.

Erster Anbieter
Basel-Stadt hat als erster Kanton in der Deutschschweiz erfolgreich einen Green Bond herausgegeben.



231 Mio. CHF
Mit dem Geld werden nachhaltige Bauprojekte in Basel finanziert. Die Projekte zeichnen sich durch eine hohe Energieeffizienz, eine ökologische Bauweise und eine gemischte Nutzerstruktur aus.



**Neuer Geschäftsbereich
«Digitale Marktleistungen»**

Mit einer Anpassung ihrer Organisationsstruktur geht die BKB aktiv die Herausforderungen der Digitalisierung an. Der neu gegründete Geschäftsbereich «Digitale Marktleistungen» unter der Leitung von Chief Digital Officer Mariateresa Vacalli wird die koordinierte Digitalisierung und Integration der kundenseitigen Prozesse in der BKB leiten und weiter vorantreiben.



**Innovationslabor wird
eingrichtet**

Die Digitalisierung stellt die Bankenwelt auf den Kopf: Neue Akteure drängen auf den Markt und die Kundenbedürfnisse verändern sich. Gefragt sind innovative Produkte und zukunftsfähige Geschäftsmodelle. Diese zu identifizieren und zu entwickeln, das ist die Aufgabe des externen Innovationslabors Keen Innovation AG. Die hundertprozentige Tochtergesellschaft der BKB hat am 1. Januar 2019 den Betrieb aufgenommen.



Der erste Schritt zum Traum vom Eigenheim ist digital

Die digitale Filiale der Basler Kantonalbank ist 2018 um Funktionen zum Thema Eigenheim reicher geworden. Neu enthält sie einen Hypothekenrechner, eine Entscheidungshilfe zur Frage «Kaufen oder mieten?», eine Immobilienkurzbewertung sowie ein Formular für die Finanzierungsanfrage. Rund 2000 Userinnen und User haben sich neu bei myBKB registriert und damit beigetragen, dass die digitale Filiale 2018 rund eine Million Besucher hatte.



Beratung auf Knopfdruck in der Filiale BKB-Voltacenter

In der Filiale am Vogesenplatz testet die BKB zum ersten Mal das Konzept einer vollständig autonomen Filiale. Sie kommt ohne Mitarbeitende aus, bietet jedoch das gleiche Leistungsspektrum wie eine grössere Filiale. Der Empfang der Kunden erfolgt über einen Bildschirm durch Mitarbeitende der BKB-Filiale Spiegelgasse. Für Beratungen stehen zwei Besprechungszimmer mit Videotechnologie zur Verfügung.

Wandel als Bereicherung

Als moderner Arbeitgeber unterstützt die BKB ihre Mitarbeitenden bei der individuellen Arbeitsgestaltung. So nutzen viele die Möglichkeit, einen Tag ausserhalb des Büros zu arbeiten. Dazu gehören auch Ekaterina Cámara und Manuel Nägeli vom Social-Media-Team: Sie zieht es in die Basler Kaffees, er arbeitet am liebsten zu Hause.

Kurz vor der Mittagszeit herrscht emsiges Treiben im Kaffeehaus Unternehmen Mitte. Das Klappern von Geschirr und das angeregte Schwatzen der Gäste füllt den letzten

Winkel der früheren Schalterhalle der Schweizerischen Volksbank. Mittendrin sitzt eine junge Frau und blickt konzentriert auf den Bildschirm ihres Laptops. Nur ab und zu lässt sie den Blick nach oben schweifen, um danach weiter zu arbeiten.

Ein inspirierendes Umfeld

Die junge Frau ist Ekaterina Cámara. Im Unternehmen Mitte verbringt sie ihren Mobile-Office-Tag. Ekaterina Cámara ist eine der vielen Mitarbeitenden der BKB, die einen Tag pro

Woche an einem Ort ihrer Wahl arbeiten. Die Online-Redaktorin verfasst Blog-Beiträge oder Inhalte für die Website der Bank. Sie ist aber auch für die Betreuung der verschiedenen Social-Media-Kanäle verantwortlich.

1987 in Moskau geboren, zog sie im Alter von drei Jahren mit ihren Eltern nach Berlin. In die Schweiz kam sie zum Studieren. Während des Studiums der Medienwissenschaften und Kunstgeschichte lernte sie ihren Mann kennen – und blieb in Basel hängen. Ins Unternehmen Mitte geht Ekateri-

na Cámara seit Studienzeiten. «Hierher kommen Studenten, Pensionierte, Expats, aber auch Mütter mit ihren Kindern. Das ist ein total interessanter Mix von Menschen. Die einzigartige Stimmung inspiriert mich», sagt sie.

Ein Zeitgewinn und mehr Flexibilität

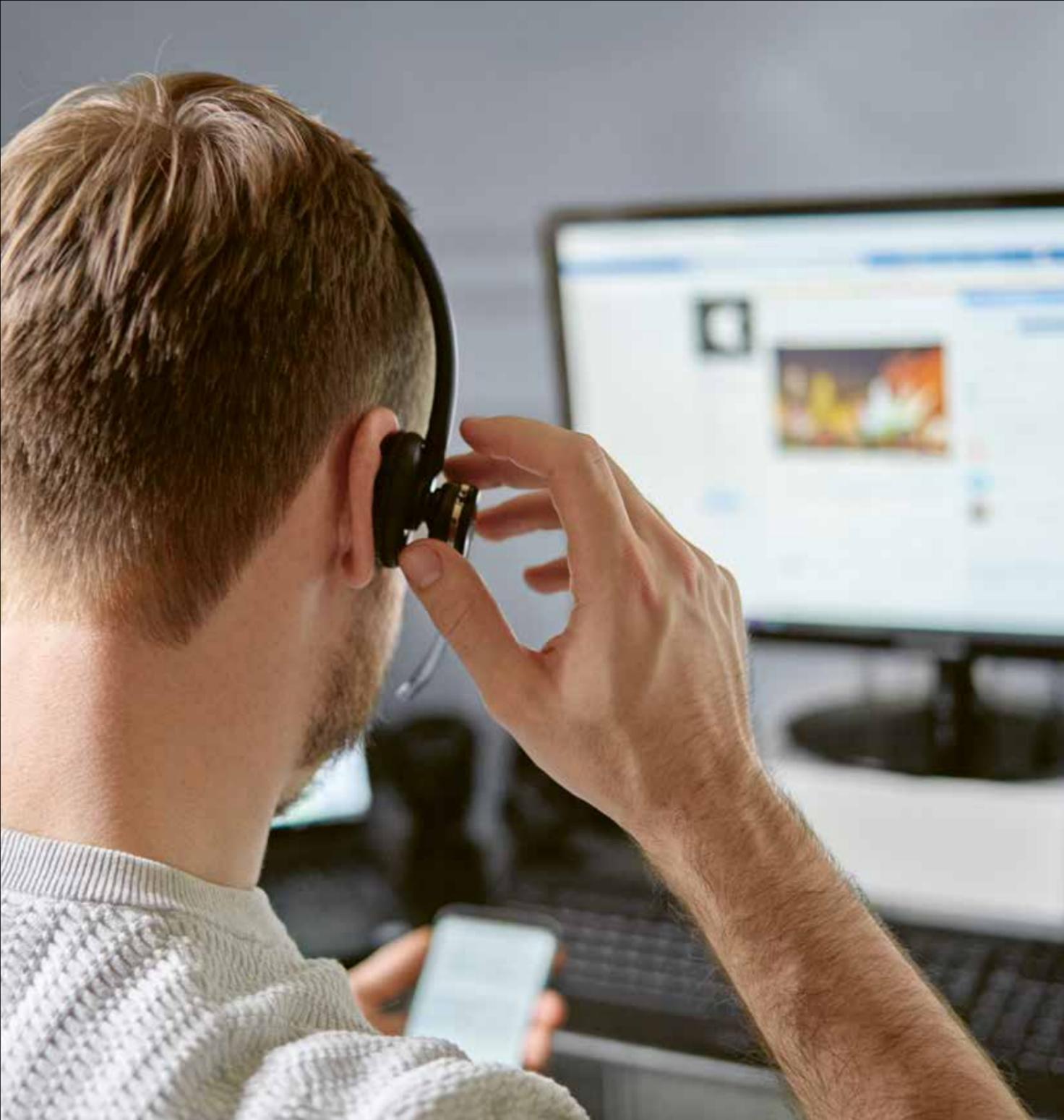
Ganz anders Ekaterina Cámaras Teamkollege Manuel Nägeli. Ihn trifft man an seinem Mobile-Office-Tag eigentlich immer zu Hause im Zürcher Kreis 4. «Ich habe in meiner Wohnung einen professionell eingerichteten Arbeitsplatz





Ekaterina Cámara,
Online-Redaktorin:
«Ausserhalb des Büros arbeite
ich sogar noch konzentrierter.»

Manuel Nägeli,
Social-Media-Manager:
«Mobile Office bedeutet einen
willkommenen Zeitgewinn, weil
ich nicht von Zürich nach Basel
pendeln muss.»



Jeder Mitarbeitende ist anders.
Mobile Office ermöglicht es, sich
gemäss den persönlichen
Vorlieben zu organisieren.

und arbeite am liebsten zu Hause, weil es so schön ruhig ist», sagt der 29-Jährige. Nach der Lehre als Mediamatiker war der Berner zunächst für verschiedene Kommunikationsagenturen tätig, bevor er 2016 als Online-Redaktor und Social-Media-Manager zur BKB stiess. Momentan absolviert der Teamkollege von Ekaterina Cámara an der Hochschule für Wirtschaft in Zürich ein Bachelor-Studium in Unternehmenskommunikation.

Nägeli's Leben spielt sich ausserhalb der Arbeit grösstenteils in Zürich ab. Der Mobile-Office-Tag ist für ihn deshalb ein Zeitgewinn. «Weil ich an diesem Tag nicht nach Basel pendle, spare ich über zwei Stunden», sagt er. Die Arbeit in den eigenen vier Wänden sei am Anfang gewöhnungsbedürftig gewesen. Aber inzwischen kann sich Nägeli gut organisieren und klare Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben ziehen. Das Mobile Office sei ein willkommener Wechsel des Umfeldes und ermögliche ihm, den Tag nach seinem persönlichen Rhythmus zu organisieren. «Oft fange ich schon um sieben Uhr morgens an und mache dann eine lange Mittagspause, die ich für den Sport oder ein Mittagessen mit Freunden nutze», sagt er.

Mobile Office wird von einem modernen Arbeitgeber erwartet

Für Ekaterina Cámara ist ihr Kaffeehaus-Tag vor allem ein Kreativitäts-Booster: «Ich setze diesen Tag bewusst zum konzentrierten Schreiben ein und organisiere meine Arbeit so, dass ich ihn optimal nutzen kann.» Die Arbeit in einem Basler Kaffeehaus heisst für sie auch, Freiraum zu gewinnen. «Durch das räumliche Wegsein habe ich mehr Platz zum Denken und kann auch einmal die Perspektive wechseln.

Oft überlege ich mir dann, wie sich die Abläufe bei der Arbeit noch verbessern lassen», so Cámara.

Nägeli ist überzeugt, dass Mobile Office für einen fortschrittlichen Arbeitgeber heute ganz einfach dazugehört. «Die Idee, dass man seine Arbeit nur am regulären Arbeitsplatz erledigen kann, ist nicht mehr zeitgemäss», sagt er. Jede Person funktioniert anders und habe andere Orte, an denen sie produktiv arbeiten könne. Mobile Office mache es möglich, sich entsprechend den individuellen Präferenzen zu organisieren.

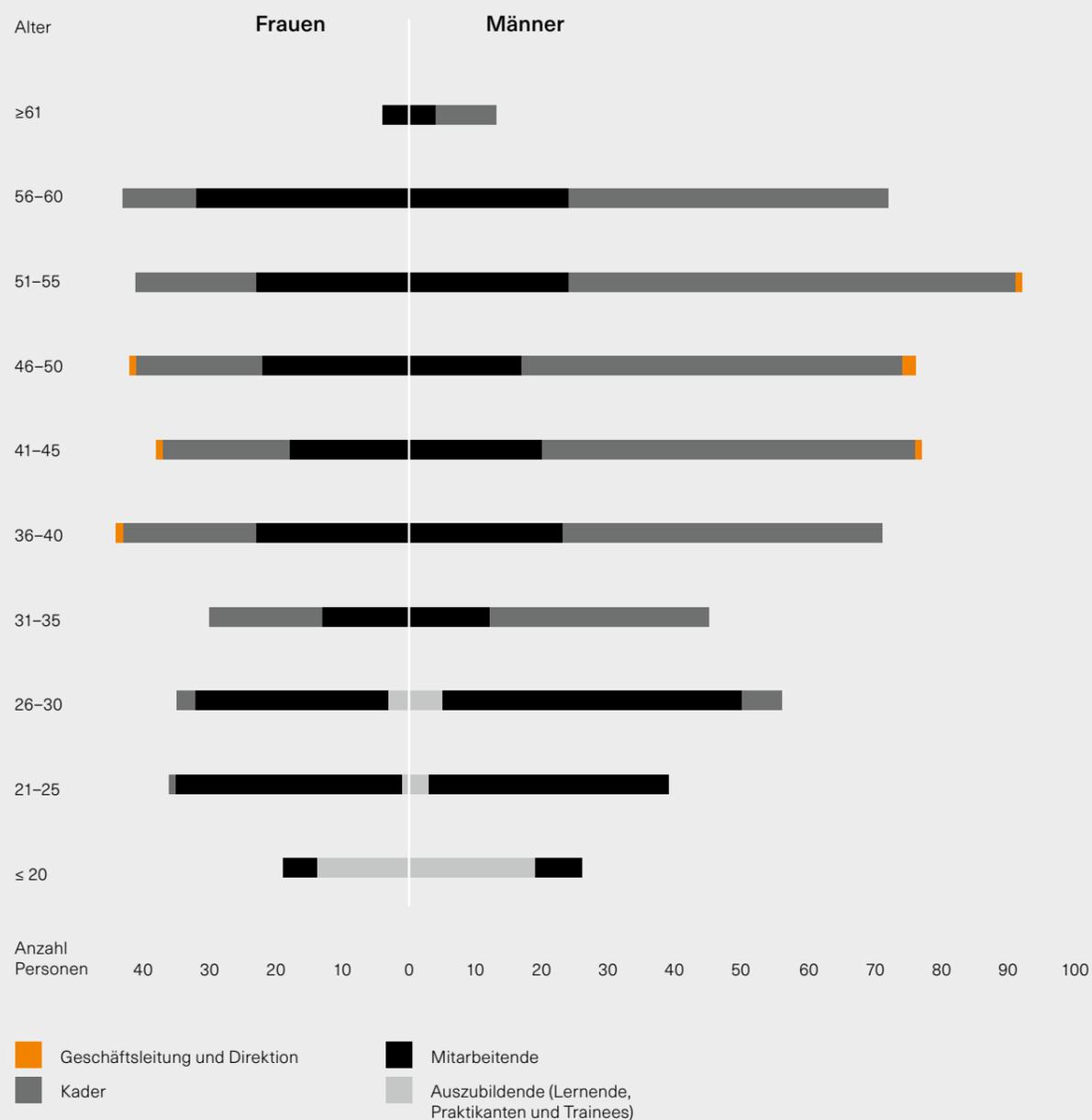
Damit die Arbeit ausserhalb des Büros funktioniert, braucht es auch den regelmässigen Kontakt mit den Kollegen. «Man muss sich gut kennen und im Kalender sollte der Mobile-Office-Tag klar ersichtlich sein», sagt Cámara. Mit Vorurteilen habe man heute glücklicherweise kaum noch zu kämpfen: «Die Kollegen wissen, dass man nicht mit Chips vor dem Fernseher sitzt», scherzt sie. Für Nägeli ist Mobile Office vor allem eine Frage der Unternehmenskultur: «Das ganze System muss das Mobile Office unterstützen. Die Technik muss bereit sein und das Vertrauen unter den Kollegen muss stimmen, damit es funktionieren kann.»

Ein Gewinn für den Einzelnen und das Team

Sind die Voraussetzungen gegeben, profitieren jedoch alle. «Für mich ist mein Kaffeehaus-Tag der produktivste Tag überhaupt. Ich arbeite oft sogar länger, als wenn ich im Büro bin», sagt Cámara. «Mobile Office steigert die Motivation des Einzelnen und trägt damit zu einer besseren Atmosphäre im Team bei. Wenn man von einer Win-win-Situation sprechen kann, dann hier», ist auch Nägeli überzeugt.

Chancengleichheit hat eine Chance

Die BKB bietet Chancengleichheit für alle Mitarbeitenden. Viele der 332 Mitarbeiterinnen der insgesamt 899 Angestellten wissen diese Chance zu nutzen.



Arbeiten bei der BKB

In der Strategie 2018 bis 2021 bilden die Mitarbeitenden einen Schwerpunkt. Erste Erfolge der Anstrengungen sind bereits heute sichtbar.

335 Teilzeitstellen

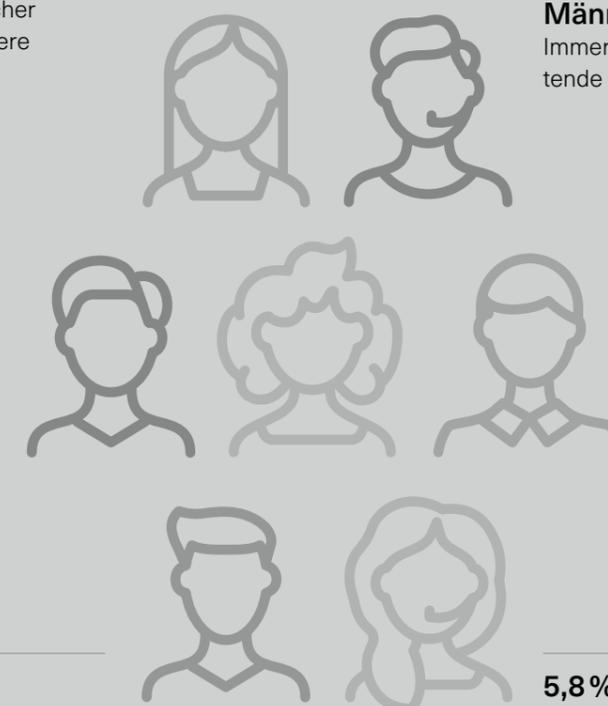
Viele Mitarbeitende nehmen die Chance wahr, alternative Arbeitsmodelle zu leben.

25,4 % Teilzeitquote Männer

Immer mehr männliche Mitarbeitende arbeiten mit Teilzeitpensum.

18 Nationalitäten

Menschen unterschiedlicher Herkunft sorgen für bessere Ergebnisse.



45 Auszubildende

Die BKB nimmt ihre Verantwortung für den Wirtschaftsraum Basel wahr.

5,8 % Fluktuationsrate

Die Fluktuationsrate bleibt auf einem tiefen Niveau.

<5 % Lohnunterschied

Chancengleichheit ist nicht eine Frage des Könnens, sondern alleine eine Frage des Wollens.



Pick dir Mobilität

Schnell, günstig und nachhaltig: Schon über 12 000 Basler und Baslerinnen nutzen Pick-e-Bike. Die Basler Kantonbank ist zu einem Drittel am innovativen Sharing-Dienst für E-Bikes und E-Scooter beteiligt und unterstreicht damit ihr Engagement für die Region.

Tobi Gerber ist wieder mal spät dran. In 30 Minuten hat der selbstständige Grafiker einen Termin bei einem Kunden in Kleinbasel. Zu Hause bereitet er noch rasch einen Espresso zu. Dann packt er seine Umhängetasche und hastet aus dem Haus. Heute hat er Pech: Die Tramlinie 16 fährt ihm beim Hinterausgang des Bahnhofs SBB vor der Nase weg. Zum Glück hat er Pick-e-Bike auf seinem Smartphone installiert. Er öffnet die App und lokalisiert blitzschnell ein freies E-Bike, nur ein paar Schritte entfernt in der Güterstrasse. Mit wenigen Klicks reserviert er das Zweirad und schaltet es für die Fahrt frei.

Tobi Gerber ist einer von über 12 000 Nutzern und Nutzerinnen von Pick-e-Bike. «Ich finde Bike Sharing eine rundum tolle Sache», sagt er. Freunde hätten ihm die App empfohlen und der Dienst habe ihm – einem notorischen Spätauf-

steher – schon ein paarmal aus der Patsche geholfen. «Weil die E-Bikes nicht an fixe Orte gebunden sind, kann ich fast überall schnell eines finden und es irgendwo innerhalb der Pick-e-Bike-Zone wieder abstellen. Das ist praktisch und spart Zeit», erklärt er. Gerber setzt sich den Helm auf, schwingt sich in den Sattel und fährt los. Über die Wettsteinbrücke erreicht er sein Ziel an der Clarastrasse in weniger als zehn Minuten. Er parkiert das E-Bike auf einem Veloparkplatz, schliesst die Fahrt in der App ab – und spaziert gerade noch rechtzeitig bei seinem Kunden durch die Tür.

Einfach, schnell und erst noch günstig

Pick-e-Bike wurde im Mai 2018 lanciert. Die Flotte umfasst 300 E-Bikes und bald 60 E-Scooter. Der sogenannte Free-Floating-Dienst ermöglicht es, die Zweiräder irgendwo innerhalb der definierten Zone auszuleihen und wieder zurückzugeben. Dass sie nicht an fixe Orte gebunden sind, macht die Benutzung sehr einfach und unkompliziert. Der Zugang erfolgt bequem über eine Smartphone-App. Sie zeigt an, wo sich freie Pick-e-Bikes befinden. Mit wenigen Klicks kann das gewünschte Zweirad reserviert und freigeschaltet werden. Abgerechnet wird im transparenten Minu-

Dank dem Free-Floating-System findet man fast überall ein freies E-Bike oder einen freien E-Scooter.





tentarif – 25 Rappen für ein E-Bike und 35 Rappen für einen E-Scooter. Bei der erstmaligen und kostenlosen Registrierung müssen die Identitätskarte, eine Kreditkarte und der Fahrausweis hinterlegt werden.

Inzwischen hat Tobi Gerber das Gespräch mit seinem Kunden beendet. Weil das Wetter trocken ist, nimmt er den Rückweg zu Fuss in Angriff. «Mit Pick-e-Bike zahle ich nur die effektiv gefahrenen Minuten. Es gibt keine versteckten Gebühren oder Abonnementkosten. Ich schätze diese Freiheit, meine Mobilität zu organisieren, wie ich es möchte», erklärt er.

Ein Engagement der BKB für Basel

Hinter Pick-e-Bike stehen drei in der Region Basel verankerte Traditionsunternehmen: Die BLT Baselland Transport AG, die EBM Energie AG und die Basler Kantonalbank sind zu je einem Drittel am Bike-Sharing-Dienst beteiligt. Als Bindeglied zwischen der Bank und dem Start-up agiert Samuel Maier, Marketingspezialist bei der BKB: «Pick-e-Bike steht für eine moderne und umweltschonende Art der Fortbewegung und vereint aktuelle Trends wie Sharing Economy, Elektromobilität, Digitalisierung und Nachhaltigkeit auf eine intelligente Art», fasst er die Gründe für das Engagement zusammen. Das Konzept habe die BKB auf der

Für den Arbeitsweg oder in der Freizeit: Pick-e-Bike kommt bei der Basler Bevölkerung gut an.



Pick-e-Bike trifft den Nerv der Zeit. Es steht für eine moderne und umweltfreundliche Mobilität und eignet sich hervorragend zum Kombinieren mit anderen Verkehrsmitteln.

ganzen Linie überzeugt. Zum einen sei das Free-Floating-System sehr benutzerfreundlich. Dazu komme, dass alles mit einer App funktioniere. Künftig will die Bank Pick-e-Bike mit anderen Produkten verbinden. Denkbar ist etwa, dass die Bankkunden Rabatte oder Gratisminuten für die Benutzung der E-Bikes erhalten.

Das erste Jahr war vielversprechend

Ein knappes Jahr nach der Lancierung fällt die Bilanz positiv aus. Das Sharing-System kommt gut an bei der Bevölkerung der Region: «Über 12 000 Kunden haben fast 130 000 Fahrten absolviert und eine Strecke von 160 000 Kilometern zurückgelegt», fasst Maier zusammen. Die durchschnittliche Leihdauer beträgt 9,5 Minuten. Die Nutzer setzen das E-Bike primär für kurze Strecken ein. Pick-e-Bike versteht sich denn auch nicht als Ersatz für den öffentlichen Verkehr, sondern als sinnvolle Ergänzung. Ein Stab von Mitarbeitenden kümmert sich darum, dass die Akkus

immer geladen sind und dass die Zweiräder möglichst flächendeckend in der Pick-e-Bike-Zone verteilt sind.

Ein weiterer Ausbau ist bereits geplant

Der Sommer 2018 war aufgrund des anhaltend guten Wetters hervorragend für Pick-e-Bike. Nun müssen Samuel Maier und die Beteiligten sorgfältig analysieren, auf welchem Niveau sich die Nutzung einpendelt und wie sich die Nachfrage nach dem Sharing-Dienst entwickelt. Schon heute fassen die Verantwortlichen jedoch einen Ausbau der Flotte ins Auge. Und auch der Geltungsbereich könnte dereinst um neue Gemeinden erweitert werden.

Für Tobi Gerber ist klar, dass er die rassigen E-Bikes auch künftig nutzen wird: «Mit Pick-e-Bike bin ich nicht nur schnell, sondern auch nachhaltig in Basel unterwegs. Diese moderne Art der Mobilität sagt mir zu. Das Angebot ist definitiv ein grosser Gewinn für Basel.»

Engagement für Basel

Jedes Jahr leistet die BKB einen wichtigen Beitrag für eine lebenswerte Stadt. 2018 hat die Bank folgende Institutionen, Anlässe und Projekte unterstützt.

Sport

FC Basel 1893
Basler Stadtlauf
Chrischonalauf
Birslauf
Basler Bruggelauf
Quer durch Basel
Basler Rheinschwimmen
RTV Basel, Nachwuchs
EHC Basel, Nachwuchs

Wirtschaft und Soziales

Basel kauft ein!
Basel geht aus!
Christoph Merian Kantonalbanken
Stiftung
Pro Senectute
Flâneur
Pick-e-Bike
GGG

Musik

Em Bebbi sy Jazz
Collegium Musicum Basel
Offizielles Basler Bryysdrumme und -pfyffe
Bâloise Session
Basel Tattoo

Kunst und Kultur

Museumsnacht Basel
Fondation Beyeler

310 Projekte

wurden durch Vergabungen unterstützt: von Sportturnieren über Quartierfeste bis zu Exkursionen von Schulklassen.

30 BKB Mitarbeitende

haben Bewohnerinnen und Bewohner der fünf Alterszentren des Bürgerspitals Basel am Social Day ins Stadion St. Jakob-Park begleitet, wo sie auf Einladung der Bank unter anderem einen Vortrag der FCB-Legende Alex Frei erleben durften.





Zusammenarbeit

Nur zusammen und nur, wenn wir unseren Mitarbeitenden Freiraum lassen, entstehen neue Lösungen, die erfolgreich sind.

Andreas Ruesch
Leiter Bereich Vertrieb Privatkunden

Performance

Wir haben uns mit unserer Strategie viel vorgenommen. Das heisst, wir müssen schnell, kunden- und risikobewusst und nachhaltig entscheiden.

Luca Pertoldi
Leiter Bereich Vertrieb kommerzielle Kunden

Vertrauen

Gemeinsam schaffen wir innovative Kundenlösungen, die allen Regulatorien entsprechen. Das schafft Vertrauen.

Regula Berger
Leiterin Bereich Legal und Compliance



Vorbild

Wir müssen Neues versuchen, mutig vorangehen. Das bedeutet, Vertrauen in uns und unsere Mitarbeitenden zu haben.

Simone Westerfeld
CEO a.i.

Innovation

Innovation ist nur mit einer offenen Kommunikations- und Feedback-Kultur möglich. Darauf legen wir in unserem neuen Führungsverständnis viel Wert.

Mariateresa Vacalli
Leiterin Bereich Digitale Marktleistungen

Wertschätzung

Die bereichsübergreifende, wertschätzende Zusammenarbeit ist das zentrale Element für eine erfolgreiche Strategieumsetzung.

Christoph Auchli
Leiter Bereich Finanzen und Risiko a.i.

Inspiration

Als Führungskräfte balancieren wir absolute Verlässlichkeit und das Out-of-the-Box-Denken, damit die Bank zukunftsfähig bleibt.

Dr. Michael Eisenrauch
Leiter Bereich Service Center

Ausblick

Für das Jahr 2019 rechnet die BKB mit einem Resultat analog dem Ergebnis 2018. Folgende Faktoren dürften dabei eine entscheidende Rolle spielen.

Negativzinsumfeld

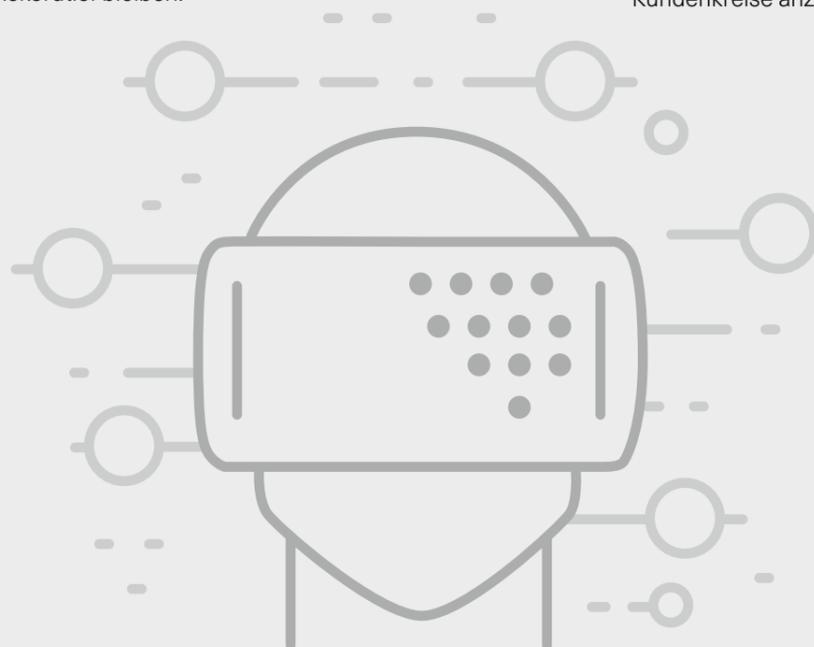
Die US-Zentralbank hat die Zinsen 2018 leicht erhöht. In Europa und in der Schweiz dürften sie vorerst weiter auf dem Rekordtief bleiben.

Wachstumsstrategie

Die BKB rechnet damit, dass die Initiativen zur Gewinnung von neuen Kunden erste Erfolge zeigen werden.

Nachhaltige Anlagelösungen

Nachhaltige Anlagelösungen werden weiter gesucht und neue Kundenkreise anziehen.



Kundenerlebnis

Die BKB will weiter nah am Kunden sein – physisch wie digital. Dazu wird sie innovative Angebote und Kontaktpunkte initiieren und umsetzen.

Digitale Transformation

Die Digitalmission und das neue Führungsverständnis werden bei allen Mitarbeitenden verankert und die digitale Transformation der Bank beschleunigen.

Investitionen

Aufgrund der Strategieumsetzung, der Digitalisierung, der Innovationsentwicklung und der Anstrengungen zur Kundengewinnung werden die Investitionen weiter hoch bleiben.

Impressum

Basler Kantonalbank
CEO Office: Dr. Michael Buess
Projektleitung: Janine Haffter

Aeschenvorstadt 41
Postfach
4002 Basel

Telefon 061 266 33 33
www.bkb.ch/kontakt
www.bkb.ch

Konzept, Text und Gestaltung
ehingerbc AG, Zürich

Fotos
Daniel Infanger, Getty

Copyright
© 2019, Basler Kantonalbank