



Mit gutem Beispiel voran.
Geschäfts- und
Nachhaltigkeitsbericht
2009

Vorbilder

Vereine prägen das gesellschaftliche Leben im Baselbiet. Man trifft sich für den Austausch, die Ausübung gemeinsamer Aktivitäten oder einfach aus Freundschaft. Vereine stiften Sinn, vermitteln Werte, geben Halt. Wer einen Verein leitet, nimmt mit dem Amt auch eine Vorbildfunktion ein. Zum dritten und letzten Mal in Folge präsentieren wir Vereine des Basellands. Dieses Jahr hat der Kolumnist Max Küng zehn Vereinspräsidentinnen und -präsidenten besucht und in seiner gewohnt urchigen Art porträtiert.

Auf einen Blick

Kennzahlen

	2009 CHF Mio.	2008 CHF Mio.	2007 CHF Mio.	2006 CHF Mio.	2005 CHF Mio.
Bilanz					
Bilanzsumme ²⁾	17 239,5	16 887,8	15 739,0	14 973,0	14 903,9
Hypothekarforderungen	13 226,6	12 711,8	12 368,8	12 084,9	11 833,5
Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform	7 640,4	6 593,1	5 789,8	6 195,1	6 353,7
Erfolgsrechnung					
Betriebsertrag ²⁾	368,7	335,8	349,5	340,9	340,3
Bruttogewinn ^{1) 2)}	207,3	184,8	199,1	193,4	194,7
Jahresgewinn	106,3	96,1	98,9	94,8	90,8
Ausschüttungen auf Zertifikatskapital	18,8	17,1	24,0	22,4	20,8
Ausschüttungen an den Kanton	40,0	34,0	34,0	32,0	29,0
Weitere Angaben					
Personalbestand (Personen)	689	675	669	661	650
Personalbestand (Vollpensen)	620	609	603	598	588
Anzahl Niederlassungen	27	27	31	31	31
Assets under Management	12 511	11 450	12 640	12 141	11 703
Durchschnittliche Zinsmarge	1,521%	1,355%	1,498%	1,531%	1,629%
Return on Equity ^{2) 4)}	14,96%	11,75%	12,52%	13,28%	14,07%
Cost-Income-Ratio ^{1) 2)}	43,79%	44,96%	43,03%	43,25%	42,80%
Kantonalbank-Zertifikat					
Jahresschlusskurs (in CHF)	1 036,00	975,00	973,00	1 004,00	1 011,00
Nominalwert (in CHF)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Dividende je Zertifikat (in CHF)	33,00	30,00	30,00	28,00	26,00
Börsenkapitalisierung ³⁾	2 248,1	2 115,8	2 335,2	2 409,6	2 426,4

¹⁾ 2008/2009: Kennzahl bereinigt um Aufwand Rückstellung Sanierung Pensionskasse (FER 16)

²⁾ 2008: Restatement gemäss «true and fair»-Prinzip

³⁾ Zertifikats- und Dotationskapital, Berechnung siehe Seite 55

⁴⁾ 2008: Kennzahl bereinigt um IT-Rückstellung Migration

Inhalt

SEITE 2–11

Highlights	2
Vorwort	5
In Kürze	10

SEITE 15–29

Jahresbericht	15
Marktentwicklung und Anlagekunden	16
E-Business und IT	19
Produkte	26
Kundenbefragung	28

SEITE 33–35

Mitarbeitende	33
---------------	----

SEITE 39–49

Nachhaltigkeitsbericht	39
Die nachhaltige Verpflichtung	40
Betriebsökologie	46

SEITE 53–71

Corporate Governance	53
----------------------	----

SEITE 75–116

Finanzteil	75
Jahresrechnung	76
Organe, Stiftungen	110

Highlights 2009

REKORDERGEBNIS

207.3 Mio.

Mit einem um Sonderfaktoren bereinigten Bruttogewinn von CHF 207,3 Mio. hat die Basellandschaftliche Kantonalbank das beste Ergebnis ihrer Geschichte erreicht.

BESTNOTEN

Kundenzufriedenheit

Die Kundinnen und Kunden geben der Basellandschaftlichen Kantonalbank höchste Noten. Die Bewertungen für die Kundenzufriedenheit liegen in der neusten Kundenbefragung mit 4.6 auf einer Skala von 1 bis 5 noch einmal höher als vor zwei Jahren.

HYPOTHEKENWACHSTUM

+500 Mio.

Der Hypothekarbestand der Basellandschaftlichen Kantonalbank ist auf über CHF 13 Mia. angewachsen. Das sind über CHF 500 Mio. mehr als im Vorjahr.

WAHL

Daniel Brändlin

Der Bankrat der Basellandschaftlichen Kantonalbank hat Daniel Brändlin zum neuen Leiter Firmenkunden und zum Mitglied der Geschäftsleitung gewählt. Daniel Brändlin wird Nachfolger von Lukas Spiess, der mit Erreichen des 64. Altersjahres am 30. September 2010 in Pension geht.

STATUS BESTÄTIGT

AAA

Die internationale Ratingagentur Standard & Poor's (S&P) hat im Rahmen ihrer jährlichen Überprüfung das AAA-Rating für die Basellandschaftliche Kantonalbank bestätigt. AAA ist die Bestnote für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit. Den Ausblick beurteilt S&P wie bisher mit dem Prädikat «stabil». Das Ratingverfahren von Standard & Poor's wurde für die Basellandschaftliche Kantonalbank im Jahr 2001 erstmals durchgeführt. Seither ist sie ohne Unterbruch mit AAA bewertet worden.

VERABSCHIEDUNG

Nachhaltigkeitsleitbild

Der Bankrat hat das Nachhaltigkeitsleitbild der Basellandschaftlichen Kantonalbank verabschiedet. Das Leitbild setzt Leitplanken für die Geschäftspolitik der Bank in den Bereichen Ökonomie, Ökologie und Soziales.

NEUKUNDEN

12 700

Der Zuwachs an Neukunden hält an. 12 700 neue Beziehungen wurden im Berichtsjahr eröffnet.

AUSGEZEICHNETER GESCHÄFTSBERICHT

2. Platz

Der Geschäftsbericht 2008 der Basellandschaftlichen Kantonalbank hat im Rating der «Bilanz» bei der Gestaltung den 2. Platz belegt, in der Gesamtbewertung gehört er zu den besten 20. Beurteilt wurden 240 Geschäftsberichte der grössten Schweizer Unternehmen.

START

STEP

Die Basellandschaftliche Kantonalbank wird auf Anfang des 4. Quartals 2010 auf die IT-Plattform Avaloq wechseln. Das Migrationsprojekt STEP wurde im Frühjahr 2009 gestartet.

WILHELM HANSEN Bankpräsident

DR. BEAT OBERLIN Präsident der Geschäftsleitung



Stärken stärken

Das Berichtsjahr war wie schon das Vorjahr geprägt von der Finanzkrise, die sich zur Wirtschaftskrise ausgeweitet hatte. Zu Beginn des Jahres verschlechterte sich die konjunkturelle Lage weiter. Der Auftragsbestand der Unternehmen lag auf dem tiefsten Niveau seit Jahrzehnten, und in der Industrie gab es kaum Lichtblicke. Die Stimmung blieb in den ersten Monaten gedrückt; immerhin führten die massiven Stimulierungspakete zu einer Beruhigung. Es blieb eine spürbare Unsicherheit bei der Kundschaft bestehen, und die Regulatoren reagierten auf die Krise mit nochmals verschärften Bestimmungen für die Finanzbranche.

In diesem Umfeld hat sich unser gelebtes Kantonalbankenmodell ausgezeichnet bewährt. Die nachhaltige und berechenbare Geschäftspolitik, die auf Sicherheit und langfristiges Wachstum ausgerichtet ist, zahlte sich aus. Die Kundenzufriedenheit erreichte neue Höchstwerte, die Basellandschaftliche Kantonalbank gewann weitere Kunden, und der Neugeldzufluss hielt an. 2009 wurde so zum operativ erfolgreichsten Jahr in der Geschichte der Bank. An diesem Erfolg haben auch die Stakeholder Anteil: Die KBZ-Inhaber erhalten eine höhere Dividende, der Kanton profitiert von höheren Ausschüttungen, und im Hinblick auf eine Sanierung der Pensionskasse wurden weitere 60 Millionen Franken zurückgestellt.

Geforderte Mitarbeitende

Unsere Mitarbeitenden waren in diesem Jahr der Verunsicherung besonders gefordert. Sie hatten deutlich mehr Kundenfragen zu beantworten, und die Beratung wurde anspruchsvoller. Im Namen des Bankrats und der Geschäftsleitung danken wir allen Mitarbeitenden für die ausgezeichnete Arbeit und den hohen Einsatz, den sie geleistet haben. Und wir sind uns bewusst, dass unsere Mitarbeitenden mit der Migration der IT-Plattform im laufenden Geschäftsjahr zusätzliche Herausforderungen zu bewältigen haben.

Neues GL-Mitglied

Am 30. September 2010 wird Lukas Spiess, der seit 1991 den Geschäftsbereich Firmenkunden leitet, in Pension gehen. Sein Nachfolger wird Daniel Brändlin. Er ist 48 Jahre alt und kennt die KMU-Landschaft der Region aus seiner Tätigkeit als Finanzchef in zwei mittelständischen Unternehmen von innen. Daniel Brändlin ist ausgebildeter Nationalökonom und war während über zehn Jahren im Firmenkundengeschäft der Schweizerischen Bankgesellschaft/UBS tätig.

HÖCHSTE ZUFRIEDENHEIT

4.6

Die Kundinnen und Kunden geben der Basellandschaftlichen Kantonalbank Höchstnoten. Auf einer Skala von 1 (sehr unzufrieden) bis 5 (sehr zufrieden) liegt die Kundenzufriedenheit bei 4.6.

NEUPOSITIONIERUNG

«Mein Sparring Partner»

Die Basellandschaftliche Kantonalbank will für ihre Kundschaft einen echten Mehrwert schaffen. Dies kann sie dann am besten tun, wenn ihre Berater und Beraterinnen den Kunden auf Augenhöhe begegnen – mit Respekt und Know-how. Die Berater werden damit für die Kunden zu Sparring Partnern. Und dieses Verhältnis ist der Kern der Neupositionierung «Mein Sparring Partner».

Hoch zufriedene Kundinnen und Kunden

Die Kundinnen und Kunden geben der Basellandschaftlichen Kantonalbank Höchstnoten. Auf einer Skala von 1 (sehr unzufrieden) bis 5 (sehr zufrieden) liegt die Kundenzufriedenheit bei 4.6. Die Resultate der Kundenumfrage 2009 sind noch leicht besser als die der letzten Befragung vor zwei Jahren. Im Vergleich zu anderen Banken ist die Basellandschaftliche Kantonalbank aus Kundensicht die «bessere Bank». Und sie wird noch authentischer erlebt als bisher.

Kontinuierliche Kreditpolitik

Auch im Wirtschaftsjahr 2009, das in der Schweiz durch eine spürbare Rezession geprägt war, blieb die Kreditpolitik der Basellandschaftlichen Kantonalbank unverändert. Die Bank ist auch in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten eine zuverlässige Partnerin für die Firmen der Region. Die Investitionstätigkeit der KMU ging aufgrund der unsicheren Zukunftsaussichten stark zurück. Auf der anderen Seite beteiligten wir uns selektiv an gesamtschweizerischen Konsortialkrediten, die einzelnen börsenkotierten Firmen eine angemessene Refinanzierung erlauben.

Markenpflege

Die Analyse und die Neupositionierung der Marke Basellandschaftliche Kantonalbank wurden im Berichtsjahr abgeschlossen. Die Kantonalbank bietet als die Universalbank im Kanton eine Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen für Firmen und Private. Diese breite Kompetenz ist verbunden mit einer starken Verankerung im Kanton. Der Name ist Teil der lokalen Identität. Die Basellandschaftliche Kantonalbank ist ein Stück Heimat für viele Kundinnen und Kunden – als engagierte Begleiterin aller Lebensabschnitte, als persönliche Betreuerin unterschiedlicher Bedürfnisse.

Der Anspruch, engagierte Begleiterin der Kundschaft zu sein, mündet in der Positionierung «Mein Sparring Partner». Sie bringt den Mehrwert zum Ausdruck, den die Bank bietet: Sie kennt und bestätigt ihre Partner nicht nur, sondern fordert heraus, inspiriert und motiviert. Kunden und Mitarbeitende erleben, dass sie die richtige Wahl getroffen haben. Diese Gewissheit gibt Sicherheit und Befriedigung, die Freude machen: das gute Gefühl, den richtigen Partner gefunden zu haben.

AAM Privatbank verkauft

Auf den 31. August 2009 verkaufte die Basellandschaftliche Kantonalbank ihre Tochter AAM Privatbank an die Basler Kantonalbank. Im Anlagegeschäft und im Private Banking wollen wir auf unsere eigenen Stärken setzen. Sicher werden wir hier von unserer starken Marke, unserer hohen Beratungsqualität und unserer Kundennähe profitieren. Zusätzlich werden wir neue Felder im Markt bearbeiten, wenn sich die Chance dazu

bietet und sie zu unserer Strategie sowie zu unserem Geschäftsmodell passen. Mit dem Verkauf der AAM Privatbank entfällt auch die Konzernberichterstattung. Der vorliegende Geschäftsbericht basiert auf dem Stammhausabschluss nach dem «true and fair»-Prinzip. Um die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr zu gewährleisten, werden die Vorjahresszahlen entsprechend auf Stammhausebene true and fair dargestellt.

Sourcag gestärkt

Die Basellandschaftliche Kantonbank und die Basler Kantonbank haben ihre Beteiligung an der Sourcag von je 50% auf je 20% reduziert. Die Aktienmehrheit wurde an die Swisscom IT Services verkauft – eine konsequente Umsetzung der Konzentration auf das Kerngeschäft.

Die Sourcag wickelt heute mit ihren 200 Mitarbeitenden für verschiedene Banken den Zahlungsverkehr und das Wertschriftengeschäft ab und erbringt Dienstleistungen im IT-Bereich. Für die Ausdehnung ihres Marktanteils war es aber hinderlich, dass sie den beiden grössten Kunden gehörte. Ein Eigentümer ausserhalb der Bankenwelt, der über ein hohes Know-how in den gewünschten Dienstleistungen verfügt, bietet hier bessere Chancen. Diese Anforderungen erfüllt die Swisscom IT Services mit ihrer Tochter Comit AG optimal. Zusammen mit der BLKB und der BKB kann die «neue» Sourcag ein Know-how anbieten, das auf diesem Markt richtungweisend ist.

Der Blick voraus

Für das Jahr 2010 rechnen wir vorerst mit einer leichten wirtschaftlichen Erholung, gehen aber davon aus, dass das Wirtschaftswachstum gegen Ende 2010 wieder an Kraft verliert, da dann die geld- und fiskalpolitischen Stimuli allmählich auslaufen.

Für unsere Bank gehen wir von einem weiteren nachhaltigen Wachstum aus. Dabei profitieren wir auch davon, dass wir unsere Geschäftstätigkeit in einer wirtschaftlich privilegierten Region mit gesunden KMU und einem guten Industriemix mit einem hohen Anteil an Life-Science-Unternehmen ausüben. Wir sind zuversichtlich, dass wir vor allem im Anlage- und im Firmenkundengeschäft weitere Fortschritte erzielen und damit unsere Position als Nummer 1 in unserem Geschäftsgebiet stärken können.

SOURCAG-BETEILIGUNG

60%

Die Basellandschaftliche Kantonbank und die Basler Kantonbank haben die Mehrheit an der Sourcag an die Swisscom IT Services verkauft.



Wilhelm Hansen
Bankpräsident



Dr. Beat Oberlin
Präsident der Geschäftsleitung



HARMONISCH

BEAT MARTI

Präsident des Musikvereins Arlesheim

Gründungsjahr: 1872, Mitglieder: 38

www.mv-arlesheim.ch

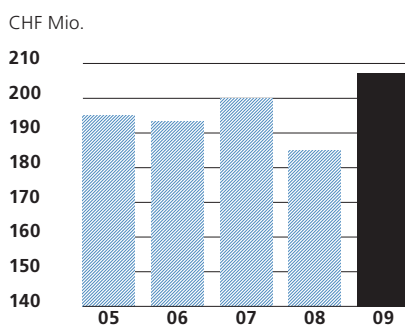
Die Liebe zum Instrument namens Euphonium begann vor über 30 Jahren, damals, als Beat Marti noch in Aarwangen wohnte und das trompetenartige Kornett spielte. Der gelernte Bahnbeamte sattelte gerade auf die aufkommende Informatikbranche um. Er kam zum Modehaus Spengler, zog 50 Kilometer in den Norden, liess sich in Arlesheim nieder und suchte Anschluss bei der dortigen Musikgesellschaft. Nun wurde gerade kein Kornettspieler gesucht, sondern ein Mann fürs Euphonium. Also sattelte er auch instrumententechnisch um – und es begann eine lange und innige Liebe, die bis heute anhält. Euphonium ist das griechische Wort für «wohlklingend», und so tönt es dann auch, das rare Horn, welches wie die Tuba in der Familie der Bügelhörner zuhause ist. «Seit 1992 bin ich Präsident des Musikvereins», sagt Marti, der zuvor zehn Jahre Kassier war. Am liebsten lauscht er den Kompositionen von Pjotr Iljitsch Tschaikowski, schwierigere zeitgenössische Blasmusik mag er ebenfalls, auch wenn es nicht gerade die nervenaufreibende Zwölftonmusik sein muss. «Unser Verein pflegt ein grosses Repertoire und spielt in der 2. Stärkeklasse. Wir sind 38 Leute inklusive Fähnrich und

Dirigent.» Vor Anlässen wird zweimal pro Woche geprobt, dienstags und freitags von 20 bis 21.45 Uhr in der alten Mehrzweckhalle am Domplatz. Der Verein stellt die Instrumente sowie die Uniform. Gut alle 20 Jahre gönnt man sich ein neues Outfit, denn das Auge hört mit: Man muss als Harmonie auch optisch einen einträchtigen und guten Eindruck machen. Die aktuelle Uniform ist fünf Jahre alt und besteht aus einem schicken blauen Kittel, einer schlichten schwarzen Hose, einem weissen Hemd und einer recht bunten Krawatte. Kostenpunkt pro Uniform: gut 2000 Franken das Stück. Viel mehr kostet die Fahne, die auf alle Reisen mitgenommen wird. Als der Name Spengler verschwand, orientierte sich Marti beruflich nochmals neu. Seit 2006 führt er in Münchenstein eine Galerie für Grabsteine. Die Musik füllt seine Freizeit aus. «Ich bin eher der musische als der sportliche Typ. Als ich jung war, da fuhr ich intensiv Velo.» Und er war schon einmal Präsident eines Veloklubs. «Glücklich aber macht mich heute die Musik.» Seine Frau mag zwar auch Blasmusik, spielt jedoch kein Instrument. Sie ist eingefleischter Fussballfan.

Rekordergebnis

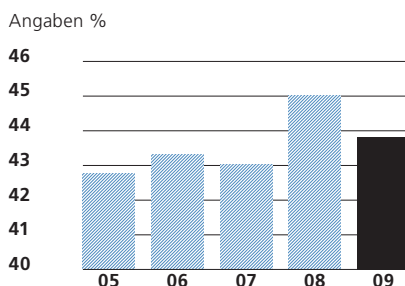
2009 war ein Rekordjahr für die Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB). Mit einem Betriebsertrag von CHF 368,7 Mio. (+9,8%) und einem ordentlichen Bruttogewinn von CHF 207,3 Mio. (+12,1%) erzielte sie das beste Ergebnis ihrer Geschichte. Der Jahresgewinn stieg um 10,7% auf CHF 106,3 Mio. Die Dividende und die Ausschüttung an den Kanton wurden markant erhöht.

BRUTTOGEWINN



2008 und 2009: nach «true and fair»-Prinzip, bereinigt um Aufwand Rückstellung Sanierung Pensionskasse (FER 16)

COST-INCOME-RATIO



2008 und 2009: nach «true and fair»-Prinzip, bereinigt um Aufwand Rückstellung Sanierung Pensionskasse (FER 16)

Sehr gutes Zinsengeschäft

Mit CHF 268,3 Mio. liegt der Erfolg aus dem Zinsengeschäft um 7,3% deutlich über dem Vorjahresergebnis. Verantwortlich für das gute Ergebnis sind das starke Wachstum der Ausleihungen, die signifikante Zunahme der Spar- und Anlagegelder sowie eine konsequente Umsetzung der langfristigen ALM-Strategie.

Zunahme der Hypotheken und Kredite für Private und Firmen

Die BLKB hat auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten den Privat- und Firmenkunden die nötigen Mittel zur Verfügung gestellt. Die Hypothekarforderungen nahmen um 4% auf die neue Rekordhöhe von CHF 13,2 Mia. zu. Und die übrigen Ausleihungen – mehrheitlich ohne Sicherheiten – wuchsen um 19,9% auf CHF 710,7 Mio. Dabei hat die Bank jedoch konsequent an ihrer verantwortungsbewussten Risikopolitik festgehalten.

Starkes Wachstum der Spargelder

Die Spar- und Anlagegelder wuchsen um CHF 1,05 Mia. (15,9%) auf CHF 7,6 Mia. Innerhalb der Sparanlagen hat eine starke Umschichtung von Festgeldern hin zum Sparkonto stattgefunden, da die Festgelder im Umfeld der Nullzinspolitik der Nationalbank nicht mehr verzinst werden konnten.

Leichter Rückgang im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Die Auswirkungen der Finanzkrise waren auch 2009 zu spüren. Insbesondere die Wertpapiertransaktionen waren rückläufig. Im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft nahm der Erfolg um 1,5% auf CHF 68,0 Mio. ab. Der Kommissionsertrag im Wertpapier- und Anlagegeschäft reduzierte sich um 8,5% auf CHF 53,3 Mio. Hingegen konnte im Kreditgeschäft der Kommissionsertrag auf CHF 2,6 Mio. verdoppelt werden.

Erfolgreiches Handelsgeschäft

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft stieg um 23,2% auf CHF 14,9 Mio. Der Handel profitierte dabei im zweiten Halbjahr von den freundlichen Märkten.

Übriger Erfolg

Der übrige ordentliche Erfolg betrug CHF 17,5 Mio. Dieses Ergebnis ist im Wesentlichen auf den Veräußerungserfolg aus zum Verkauf bestimmten Liegenschaften zurückzuführen.

Kosten im Griff

Auch 2009 blieb die Kostendisziplin gewahrt. Der Geschäftsaufwand erhöhte sich um 6,9% auf CHF 161,5 Mio. Der ordentliche Personalaufwand erhöhte sich um 2,8% auf CHF 95,2 Mio., der Sachaufwand nahm um 13,5% auf CHF 66,2 Mio. zu. Dafür verantwortlich ist in erster Linie der vorübergehend erhöhte Aufwand für die auf den 1. Oktober 2010 geplante IT-Migration.

Sanierung Pensionskasse

Der Abschluss 2009 ist geprägt von einem wichtigen Sonderfaktor. Für die Sanierung der Pensionskasse und für die Bildung von Schwankungsreserven wurden entsprechend den Rechnungslegungsvorschriften CHF 60 Mio. zu Lasten des Personalaufwands zurückgestellt. Der Bruttogewinn inklusive der Rückstellung für die Sanierung der Pensionskasse (FER 16) beträgt damit CHF 147,3 Mio.

Verkauf AAM Privatbank

Der Verkauf der AAM Privatbank führte zu einer Dekonsolidierung mit diversen Anpassungen in der Rechnungslegung. Die Zahlen des Vorjahres wurden zur besseren Vergleichbarkeit nach dem «true and fair»-Prinzip angepasst.

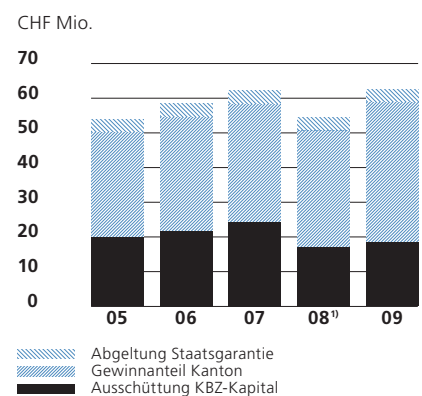
Hohes Eigenkapital

Dank des guten Ergebnisses konnte auch der Eigenkapitaldeckungsgrad weiter erhöht werden. Er liegt bei 216,7%, was einer Tier I von 17,3% entspricht. Zur Berechnung der Eigenmittelanforderungen für Kredit-, Markt- und operationelle Risiken steht den Banken unter Basel II eine Auswahl verschiedener Ansätze zur Verfügung. Die Basellandschaftliche Kantonalbank verwendet unverändert zum Vorjahr den Schweizer Standardansatz für Kreditrisiken, den Marktrisiko-Standardansatz für Marktrisiken und den Basisindikatoransatz für operationelle Risiken. Seit dem 31. Dezember 2008 ist die Basellandschaftliche Kantonalbank verpflichtet, bestimmte Informationen zur Eigenmittelunterlegung bzw. zur Risikosituation offenzulegen. Dabei publiziert die Bank die Informationen auf ihrer Website www.blkb.ch. Auf Anfrage steht die Offenlegung auch in gedruckter Form zur Verfügung.

Ausschüttung an die Eigentümer

Vom hervorragenden Ergebnis profitieren auch die Eigentümer. Die Dividende pro KBZ wird um CHF 3 auf CHF 33 erhöht. Der Gewinnanteil des Kantons nimmt um CHF 6 Mio. auf CHF 40 Mio. zu. Insgesamt werden an den Kanton CHF 49,2 Mio. ausgeschüttet.

GEWINNAUSSCHÜTTUNG



¹⁾ Reduktion Gewinnausschüttung aufgrund der Verringerung des Zertifikatskapitals



PASSIONIERT

HANS FANDERL

Präsident des Boxclubs Sissach

Gründungsjahr: 1967, Mitglieder: 80 (aktive)

www.boxclubsissach.populus.ch

Seit zwei Jahren ist Hans Fanderl Präsident des Boxclubs Sissach, der bereits auf eine erfolgreiche Geschichte zurückblicken kann. «Wir stellten schon etliche Schweizer Meister», sagt Fanderl, etwa 1997 den Ruckli Beat im Halbmittelgewicht oder den mehrfachen Champion im Halbschwergewicht, den Blas Miguel Martinez. Der Präsident Hans Fanderl arbeitet als Sozialpädagoge im Schulheim Sommerau in Rümelingen. Von eben dort brachte er eines Tages ein Kind im Boxclub vorbei, denn er dachte, so ein Boxtraining würde dem Buben guttun. So kam der Kontakt zum Club zustande. Fanderl kommt ursprünglich aus München, dort hat er selbst geboxt; später tat er dies in Nürnberg, und zwar richtig intensiv. Man nennt ihn auch Dampf-hansl. «Das Amt als Präsident besteht hauptsächlich aus organisatorischen Dingen.» Aktiv boxt er nicht mehr. «Aber mein Herz, das hängt halt schon noch dran, und zwar ganz fest.» Der Boxsport war für ihn denn auch nie ein blosses Hobby, sondern mehr: «Es war Passion.» Heute profitiert er auch in seinem Beruf vom Sport, denn «das Boxen ist auch eine Methode der Erzie-

hung». Gerade Jugendliche könne man damit gut erreichen, Jugendliche, die einfach nicht wüssten, wo sie mit ihrer Energie hinsollen – und Energie, ja, das haben sie, daran herrscht kein Mangel. «Das betrifft nicht nur Jungs, sondern auch Mädchen. Frauenboxen ist stark im Kommen. Vor allem seit das Leichtkontaktboxen angeboten wird, bei dem die Treffer nur angedeutet und nicht voll ausgeführt werden.» Das Boxen sei eine Charakterschule, ein Sport, bei dem man vor allem seelisch viel lernen müsse, und der viel, viel Disziplin verlange. «Es ist eine Lebensschule im Kleinen der extremen Art.» Im Schulheim Sommerau schaut er, dass die Kinder in die Vereine gehen, nicht nur in den Boxclub. «In Vereinen findet soziales Leben statt und auch eine gesunde soziale Kontrolle – und bei einem Verein kann man nicht nur konsumieren.» Man lerne zu nehmen, aber auch zu geben. Der Boxclub Sissach biete reines Amateurboxen, den puren Sport. «Mit Glamourboxen, wie man ihn aus dem Fernsehen kennt, damit haben wir nix zu tun.»
