



Der Sparring Partner zum Erfolg.

Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht 2010.



Danièle Gross.

Seit der Spielzeit 2006 / 2007 ist Danièle Gross am Theater Basel. Ihre Rolle? Zusammen mit Direktor Georges Delnon den Erfolg des Dreispartenhauses ermöglichen. Als Verwaltungsdirektorin unterstützt sie den Theaterdirektor und seine Spartenleiter beim Umsetzen der Ideen. Und hinter den Kulissen achtet sie darauf, dass die Projekte nicht aus den Budgets tanzen.

Georges macht nie Theater.



Wie bauen Sie Georges Delnon für seine Hauptrolle auf?

Es ist wie auf der Bühne. Kunst braucht einen starken Rückhalt in der Administration und der Technik. Nur so kann sich Kreativität voll entfalten. Meine Rolle als Sparring Partner ist vor allem die der Ermöglicherin. Gleichzeitig sind wir bemüht, die rechtlichen und finanziellen Rahmenbedingungen einzuhalten.

Sind Sie seine Souffleuse?

Georges Delnon ist alles andere als eindimensional. In seinem «Sounding Board» bin ich zwar ein wichtiges, aber längst nicht das einzige Instrument, das ihn ein- und vielleicht auch mal umstimmt. Im Konzert der vielen Stimmen fordere ich ihn auf der sachlichen Bühne heraus. Ich bringe bewusst neue, andere Argumentationen ins Spiel.

Wie gestalten sich Ihre Auftritte? Wie bereiten Sie ihn auf seine vor?

Bei kontroversen Meinungen zeige ich die möglichen Konsequenzen auf. Wir diskutieren gemeinsam die Umsetzungen oder Projektmodifikationen im Team. Kompetent, vertrauensvoll, ergebnisorientiert. Das erfordert manchmal viel Kondition, Flexibilität und einen langen Atem. Sparring Partner begegnen sich auf Augenhöhe. Wir ziehen am gleichen Strang und in die gleiche Richtung. Die Doppelbesetzung an der Spitze bewährt sich.



Auf einen Blick

	2010 CHF Mio.	2009 CHF Mio.	2008 CHF Mio.	2007 CHF Mio.	2006 CHF Mio.
Bilanz					
Bilanzsumme ²⁾	17 119,8	17 239,5	16 887,8	15 739,0	14 973,0
Hypothekarforderungen	13 696,6	13 226,6	12 711,8	12 368,8	12 084,9
Verpflichtungen gegenüber Kunden in Spar- und Anlageform	8 148,0	7 640,4	6 593,1	5 789,8	6 195,1
Erfolgsrechnung					
Betriebsertrag ²⁾	361,4	368,7	335,8	349,5	340,9
Bruttogewinn ¹⁾²⁾	186,9	207,3	184,8	199,1	193,4
Jahresgewinn	108,9	106,3	96,1	98,9	94,8
Ausschüttungen auf Zertifikatskapital	18,8	18,8	17,1	24,0	22,4
Ausschüttungen an den Kanton	40,0	40,0	34,0	34,0	32,0
Weitere Angaben					
Personalbestand (Personen)	700	689	675	669	661
Personalbestand (Vollpensen)	629	620	609	603	598
Anzahl Niederlassungen	27	27	27	31	31
Assets under Management	12 369	12 511	11 450	12 640	12 141
Durchschnittliche Zinsmarge	1,497%	1,521%	1,355%	1,498%	1,531%
Return on Equity ²⁾⁴⁾	11,11%	14,96%	11,75%	12,52%	13,28%
CostIncome-Ratio ¹⁾²⁾⁵⁾	43,35%	41,87%	44,96%	43,03%	43,25%
Kantonalbank-Zertifikat					
Jahresschlusskurs (in CHF)	1 280,00	1 036,00	975,00	973,00	1 004,00
Nominalwert (in CHF)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Dividende je Zertifikat (in CHF)	33,00	33,00	30,00	30,00	28,00
Börsenkapitalisierung ³⁾	2 777,6	2 248,1	2 115,8	2 335,2	2 409,6

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

²⁾ 2008: Restatement gemäss «True and Fair View»-Prinzip

³⁾ Zertifikats- und Dotationskapital, Berechnung siehe Seite 53

⁴⁾ 2008: Kennzahl bereinigt um IT-Rückstellung Migration

⁵⁾ 2008 / 2009 / 2010: Kennzahl bereinigt um Aufwand für IT-Migration

Inhalt



Verbindung von Print mit Online

In diesem Geschäftsbericht stossen Sie auf verschiedenen Seiten auf den QR-Code (Quick Response). Der Code verbindet den gedruckten Geschäftsbericht mit Videos oder Informationen im Internet. Und so einfach funktioniert es:

1. den kostenlosen BeeTagg-Reader auf Ihr Smartphone laden (App Store oder beetag.com),
2. die App BeeTagg Reader Pro starten,
3. QR-Code fokussieren, bis der Code erkannt ist, und
4. automatisch verbindet der QR-Code ihr Smartphone mit den hinterlegten Informationen.

Seite 4–11	
Highlights	4
Vorwort	6
In Kürze	10

Seite 15–47	
Jahresbericht	15
Marktentwicklungen und Anlagekunden	16
E-Business und IT	19
Produkte	25
Mitarbeiterbefragung	27
Mitarbeitende	33

Seite 39–47	
Nachhaltigkeitsbericht	39
Die nachhaltige Verpflichtung	40
Betriebsökologie	43

Seite 51–73	
Corporate Governance	51

Seite 77–83	
Organe, Stiftungen	77

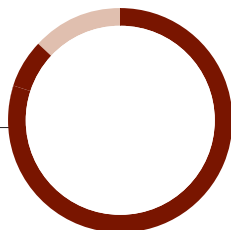
Highlights 2010

Höchstnoten

Die Mitarbeitenden der Basellandschaftlichen Kantonalbank geben ihrer Arbeitgeberin Höchstnoten. In der Mitarbeiterumfrage liegt die Gesamtzufriedenheit bei 87%, das sind 6% mehr als bei der letzten Befragung. In ihrer Funktion sind rund 80% höchst zufrieden und können ihre Kenntnisse und Fähigkeiten voll einsetzen.

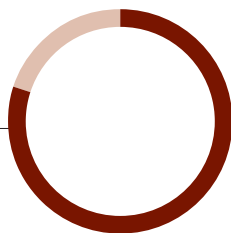
87%

Gesamtzufriedenheit



80%

Höchst zufrieden in Funktion



AAA

Zum neunten Mal in Folge ist die Basellandschaftliche Kantonalbank von der internationalen Ratingagentur Standard & Poor's (S&P) für ihre Kreditwürdigkeit mit der Bestnote AAA ausgezeichnet worden. In ihrem Bericht hält S&P fest: «Die Basellandschaftliche Kantonalbank gehört zu den am besten kapitalisierten Finanzinstituten weltweit.»

REGIO

Regio Basel Index lanciert

Die Wirtschaftsregion Nordwestschweiz ist eine der stärksten Wirtschaftsregionen der Welt. Auf der Grundlage dieser Erkenntnis hat die Basellandschaftliche Kantonalbank am 1. September 2010 den BLKB Regio Basel Index® lanciert. Der BLKB Regio Basel Index® enthält die grössten 18 regionalen Unternehmen. Bis zum 31. Dezember 2010 lag seine Performance klar über derjenigen des SMI.

13 696 590 000

+ 470 Mio.

Der Hypothekbestand der Basellandschaftlichen Kantonalbank ist auf CHF 13,7 Mia. angewachsen. Das sind CHF 470 Mio. mehr als im Vorjahr.

121

IT-Migration

Seit dem 4. Oktober arbeitet die Basellandschaftliche Kantonalbank auf der IT-Plattform Avaloq. Die Migration von der alten auf die neue Plattform verlief plangemäss. Der Projektaufwand der Basellandschaftlichen Kantonalbank lag bei 15 000 Personentagen oder 68 Personenjahren. Die Mitarbeitenden des Implementationspartners Comit investierten 11 761 Personentage oder 53 Personenjahre.

+ 1,1%

Operative Bestleistung

Die Basellandschaftliche Kantonalbank hat eine neue operative Bestmarke erreicht. Die Erträge aus dem Zinsengeschäft, dem Kommissionsgeschäft und dem Handel liegen mit CHF 355,2 Mio. über dem Rekordjahr 2009 (CHF 351,2 Mio.).

Neue GL-Mitglieder

Lukas Spiess, während rund 20 Jahren erfolgreicher Leiter des Firmenkundengeschäfts, hat das Pensionsalter erreicht und ist in den Ruhestand getreten. Sein Nachfolger ist Daniel Brändlin, ein ausgewiesener Fachmann mit grosser Erfahrung im Bankgeschäft und als CFO für mittlere Unternehmen. Mit der Wahl von Herbert Kumbartzki, Finanzchef und Chief Risk Officer, wurde die Geschäftsleitung von fünf auf sechs Mitglieder vergrössert.

Bestanden

Alle neun Lernenden im 3. Lehrjahr haben ihre Abschlussprüfung mit Erfolg bestanden. Mit Lorena di Angelo, Dominik Graf, Ruven Schürch und Simon Fankhauser haben vier Lernende im Rang abgeschlossen. Acht Lehrabgänger sind weiterhin bei der Basellandschaftlichen Kantonalbank tätig.



Best of the best

An der Verleihung des red dot design award in Essen hat der Geschäftsbericht 2009 der Basellandschaftlichen Kantonalbank den Preis «best of the best» für einen der fünf besten Geschäftsberichte erhalten. Insgesamt waren 6369 Arbeiten aus 23 Ländern eingereicht worden.



Wilhelm Hansen Bankpräsident, Dr. Beat Oberlin Präsident der Geschäftsleitung

BASELSTADTSCHE KANTONALBANK

Die konsolidierte Strategie sichert die nachhaltige Entwicklung und stärkt uns im Geschäft mit Firmenkunden.

Die Basis zum Erfolg

Das Berichtsjahr war international und vor allem auch in Europa geprägt durch die hohe Staatsverschuldung. Unter dem Druck steigender Finanzierungskosten mussten mehrere Länder im Euroraum Hilfskredite aus dem Rettungsschirm beanspruchen. Positive Entwicklungen wurden angesichts der Finanzkrise zunehmend in den Hintergrund gedrängt. Dabei zeigte sich die Weltwirtschaft aber sehr robust, so dass eine Rezession in den USA oder Europa vermieden werden konnte.

Die Schweizer Wirtschaft präsentierte sich in diesem schwierigen Umfeld und trotz eines stark gestiegenen Schweizer Frankens bemerkenswert gut. Infolge der bis Mitte Jahr über Erwarteten lebhaften Konjunkturerholung erhöhte die Expertengruppe des Bundes ihre Wachstumsprognose deutlich. Innerhalb der Schweiz spielt unsere Region noch einmal eine herausragende Rolle.

Von dieser positiven konjunkturellen Entwicklung hat auch die Basellandschaftliche Kantonbank profitiert. Die Erträge aus dem Zinsengeschäft, dem Kommissionsgeschäft und dem Handel liegen mit CHF 355,2 Mio. um 1,1% leicht über dem Rekordjahr 2009. In Anbetracht der hohen Belastung der Mitarbeitenden durch die IT-Migration beurteilen wir dieses Resultat als sehr erfreulich. In diesem anspruchsvollen Jahr hat unsere Bank wichtige Meilensteine für das weitere nachhaltige Wachstum gesetzt.

Erweiterte Geschäftsleitung

Am 1. Oktober 2010 hat Daniel Brändlin von Lukas Spiess in der Geschäftsleitung den Bereich Firmenkunden übernommen. Lukas Spiess hat mit grossem Erfolg den Geschäftsbereich während 20 Jahren geleitet und die Bank zur klaren Nummer 1

bei den KMU geführt. Daniel Brändlin ist ein ausgewiesener Fachmann mit grosser Erfahrung im Bankgeschäft auf der einen Seite und kennt auf der anderen Seite als Finanzchef zweier mittelgrosser Unternehmen die Kundenperspektive.

Ebenfalls seit 1. Oktober ist Herbert Kumbartzki neu Mitglied der Geschäftsleitung. Er ist seit 2007 Chief Financial Officer und Chief Risk Officer der Basellandschaftlichen Kantonbank. In dieser Funktion ist er verantwortlich für das Rechnungswesen, das Controlling und die Risikokontrolle. Mit der Beförderung trägt der Bankrat der grossen und wachsenden Bedeutung des Bereichs Finanzen und Risk Office für die Bank Rechnung.

«Der Bankrat verstärkt die Geschäftsleitung mit dem Leiter des Bereichs Finanzen und Risk Office.»

Strategische Leitplanken definiert

Anlässlich eines Workshops haben der Bankrat und die Geschäftsleitung die Strategie überprüft und in einzelnen Bereichen präzisiert oder ergänzt. Die Grundsätze der geltenden Strategie wurden bestätigt. Die Bank strebt eine kontinuierliche und nachhaltige Unternehmensentwicklung im Sinne einer langfristigen Balance zwischen den ökonomischen, den ökologischen, den sozialen und den ethischen Dimensionen ihres unternehmerischen Handelns an. Dabei fühlt sie sich in erster Linie ihren Kunden, dem Kanton, den Inhabern von KB-Zertifikaten, den Mitarbeitenden und ihren Partnern und Lieferanten verpflichtet.

Neben der Weiterentwicklung des Kundengeschäftes im Privatkunden- und im KMU-Bereich will die Basellandschaftliche Kantonalbank insbesondere das Firmenkundengeschäft mit grösseren Unternehmen weiter ausbauen und den E-Kanal im Vertrieb, in der Marketingkommunikation und in der Unternehmenskommunikation zusätzlich nutzen.

Dabei will die Basellandschaftliche Kantonalbank Sparring Partner sein für ihre Kunden und ihre Mitarbeitenden und mit ihnen einen Dialog auf Augenhöhe führen. Dies ist der Kern der neuen Markenpositionierung, die in Plakaten und Inseraten und in diesem Geschäftsbericht thematisiert wird.

Erfolgreiche IT-Migration

Mit der Migration auf Avaloq hat die Bank am ersten Oktoberwochenende das grösste Projekt der vergangenen Jahre erfolgreich abgeschlossen. Der Wechsel auf die neue IT-Plattform verlief plangemäss. Seit dem 4. Oktober 2010 ist das neue System in Betrieb. Die grosse Herausforderung ist es jetzt, noch vorhandene Mängel zu beheben und damit für die Kundinnen und Kunden ein Banking auf dem gewohnt hohen Qualitätsniveau zu garantieren. Der Plattformwechsel ist auch eine wichtige Voraussetzung für den Ausbau der elektronischen Bankdienstleistungen.

Nischenplayer am Kapitalmarkt

Die Basellandschaftlichen Kantonalbank hat ihre Aktivitäten am Kapitalmarkt deutlich verstärkt. Im Berichtsjahr wurden Platzierungen in der Höhe von rund einer Milliarde Franken getätigt. Mit diesem Volumen belegt die Bank einen Spitzenplatz unter den Schweizer Kantonalbanken.

Sanierung der Pensionskasse

Auf 1. Januar 2011 hat die Pensionskasse der Basellandschaftlichen Kantonalbank vom Leistungs- ins Beitragsprimat gewechselt. Voraussetzung für den Wechsel war eine Ausfinanzierung der bestehenden Unterdeckung. Die neue Lösung wurde in Zusammenarbeit mit der Basellandschaftlichen Pensionskasse entwickelt.

Anerkanntes Risikomanagement

Die Basellandschaftliche Kantonalbank ist sich der hohen Verantwortung gegenüber ihrer Kundschaft und ihrem Haupteigentümer, dem Kanton Basel-Landschaft, sehr bewusst. Sie macht grundsätzlich nur Geschäfte, die sie versteht, und geht nur Risiken ein, die sie verantworten kann. Dies bestätigt auch die Ratingagentur Standard & Poor's in ihrem neusten Bericht. Sie bewertet die Bank wiederum mit der Höchstnote AAA und stellt fest, dass die Basellandschaftliche Kantonalbank zu den bestkapitalisierten Finanzinstituten der Welt gehört («among the strongest capitalized financial institutions – in an international context»). Ein weiterer eindrücklicher Beweis für die erfolgreiche Risikopolitik ist der seit Jahren äusserst geringe Bedarf für Rückstellungen aus Risikopositionen.

Markanter Bau für Liestal

Der Bau des Geschäftsgebäudes UNO am Bahnhofplatz Liestal geht planmässig voran. Ende 2011 wird der Bau vollendet sein, 2012 werden die Mieter die neuen Räumlichkeiten beziehen. Bereits jetzt ist die gesamte Ladenfläche im Parterre vermietet.

Umfassendes Engagement für die Region

Neben ihrer volkswirtschaftlichen Aufgabe in der Region nimmt die Bank im Rahmen ihrer nachhaltigen Politik auch eine wichtige Funktion im sozialen und kulturellen Leben wahr. So unterstützt sie mit der Maestro-Job-Factory-Karte ein Projekt zur Eingliederung von Jugendlichen in den Arbeitsmarkt oder vergibt über ihre Jubiläumsstiftung Stipendien. Als Partnerin des Ballett Basel oder als Hauptsponsor des Cellofestivals «Viva Cello» engagieren wir uns für Spitzenkultur in einer wirtschaftlichen Spitzenregion. Zusätzlich ermöglichen wir mit unseren Beiträgen verschiedenste kulturelle und sportliche Projekte und Veranstaltungen. Mit unserem Vereinsservice leisten wir einen Beitrag zum vielfältigen Leben in rund 400 Vereinen des Kantons.

«Mit unseren engagierten Mitarbeitenden werden wir unsere Position als Nummer 1 im Geschäftsgebiet weiter ausbauen.»

Hohe Mitarbeiterzufriedenheit

Besonders erfreulich sind die Ergebnisse der diesjährigen Mitarbeiterbefragung. Sie wurde zu einem Zeitpunkt durchgeführt, als die Belastung vieler Mitarbeitender durch die IT-Migration besonders hoch war. Trotzdem waren 87% der Mitarbeitenden zufrieden und 83% sehr motiviert. Unzufrieden waren gemäss der Umfrage lediglich 5%. Dies ist auch im Vergleich mit anderen Unternehmen ein absoluter Spitzenwert und ein Beleg für eine sehr gute und motivierende Unternehmenskultur.

Der Blick voraus

Für 2011 sind wir verhalten optimistisch. Die Schwierigkeiten in der Eurozone und die weltweit extrem hohe Staatsverschuldung sorgen für Unsicherheit und lassen volatile Märkte erwarten. Die konjunkturelle Erholung in der Schweiz wird zwar nicht zum Erliegen kommen, aber langsamer als 2010 verlaufen.

Für unsere Bank gehen wir 2011 von einem weiteren nachhaltigen Wachstum und einem Ergebnis auf Vorjahreshöhe aus. Dabei profitieren wir auch davon, dass wir unsere Geschäftstätigkeit in einer wirtschaftlich privilegierten Region mit gesunden Firmen und einem hohen Anteil an Life-Science-Unternehmen ausüben. Wir sind zuversichtlich, dass wir vor allem im Anlage- und Firmenkundengeschäft weitere Fortschritte erzielen und damit unsere Position als Nummer 1 in unserem Geschäftsgebiet weiter ausbauen können. Dabei können wir auf unsere hoch motivierten Mitarbeitenden und Führungskräfte bauen. Ihnen danken wir an dieser Stelle für ihr Engagement ganz herzlich.



Wilhelm Hansen
Bankpräsident

Dr. Beat Oberlin
Präsident der Geschäftsleitung

Die Basellandschaftliche Kantonalbank ist in Form und topfit für die Zukunft.

2010 hat der Bruttogewinn gegenüber dem Vorjahr um 26,9% auf CHF 186,9 Mio. zugenommen. Der Jahresgewinn ist um 2,4% auf CHF 108,9 Mio. gestiegen. Der Neugeldzufluss beträgt CHF 345,6 Mio. Die Dividende mit CHF 33 pro KBZ und die Ausschüttungen an den Kanton bleiben unverändert.

Zinsengeschäft: weiteres Wachstum

Mit CHF 271,3 Mio. liegt der Erfolg aus dem Zinsengeschäft um 1,1% über dem Vorjahr. Verantwortlich für die weitere Zunahme sind das Wachstum der Ausleihungen, die Zunahme der Spar- und Anlagegelder sowie eine konsequente Umsetzung der langfristigen ALM-Strategie.

Zunahme der Hypotheken und Kredite

Die Hypothekarforderungen nahmen um 3,6% auf die neue Rekordhöhe von CHF 13,7 Mia. zu. Die übrigen Ausleihungen wuchsen um 38,3% auf CHF 982,9 Mio.

Konsequente Risikopolitik

Die Bank hält an ihrer verantwortungsbewussten Risikopolitik fest. Das spiegelt sich in der Position Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste, die mit CHF 2,8 Mio. weiterhin sehr tief ist.

Weiteres Wachstum der Spargelder

Die Spar- und Anlagegelder wuchsen um CHF 507,6 Mio. (6,6%) auf CHF 8,1 Mia. Als Folge des tiefen Zinsniveaus sind dafür die Kassenobligationen stark zurückgegangen, die um 40,8% auf CHF 445,7 Mio. abgenommen haben.

Zunahme im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft

Im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft nahm der Erfolg um 0,9% auf CHF 68,7 Mio. leicht zu. Der Kommissionsertrag im Wertschriften- und Anlagegeschäft stieg um 5,3% auf CHF 56,1 Mio. Im Kreditgeschäft bewegte sich der Kommissions-

ertrag mit CHF 2,5 Mio. (-1,9%) auf Vorjahreshöhe. Der Rückgang im übrigen Dienstleistungsgeschäft ist auf den Verkauf der AAM Privatbank zurückzuführen.

Stabiles Handelsgeschäft

Der Erfolg aus dem Handelsgeschäft lag mit CHF 15,3 Mio. um 2,6% leicht über Vorjahr. Mit Anleihen in der Höhe von rund CHF 1 Mia. hat sich die Bank auch an den Finanzmärkten als gute Adresse für Privatplatzierungen erwiesen.

Rückgang beim übrigen Erfolg

Der übrige ordentliche Erfolg nahm um 65,1% auf CHF 6,1 Mio. ab. Dieses Ergebnis ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass der Erlös aus verkauften Liegenschaften um CHF 7,1 Mio. zurückgegangen ist. Zusätzlich reduzierte sich mit dem Verkauf der AAM Privatbank der Beteiligungsertrag.

Zunahme des operativen Betriebsertrags

Im operativen Geschäft (Zinsgeschäft, Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, Handelsgeschäft) hat der Ertrag um 1,1% auf CHF 355,2 Mio. zugenommen. Insgesamt nahm der Betriebsertrag um 2% ab und lag bei CHF 361,4 Mio. Dieser Rückgang ist durch die Abnahme des übrigen Erfolgs bedingt.

Kosten weiter im Griff

Auch 2010 hatte die Kostendisziplin einen hohen Stellenwert. Der Geschäftsaufwand nahm um CHF 57,1 Mio. (21,2%) auf CHF 174,4 Mio. ab. Dabei ging der Personalaufwand um 36,8% auf CHF 98,1 Mio. zurück. Die 2009 zur Ausfinanzierung der Deckungslücke der Pensionskasse zurückgestellten CHF 60 Mio. hatten einmaligen Charakter. Der Sachaufwand hat um 15,3% auf CHF 76,3 Mio. zugenommen. Diese Zunahme ist wesentlich bedingt durch die Kosten für die IT-Migration, die im Oktober 2010 erfolgte.

Zunahme des Bruttogewinns

Der Bruttogewinn von CHF 186,9 Mio. (+26,9%) ist durch verschiedene ausserordentliche Faktoren geprägt. Auf der Kosten- seite fallen gegenüber 2009 die CHF 60 Mio. für die Aus- finanzierung der Pensionskasse weg. Dafür verursachte die IT-Migration zusätzliche Kosten in der Höhe von CHF 10,7 Mio. Auf der Ertragsseite schlagen der Rückgang des übrigen Erfolgs und der Ertragsrückgang aus dem Verkauf der AAM Privatbank negativ zu Buche. Der um die Sondereffekte «Ausfinanzierung Pensionskasse» und «IT-Migration» bereinigte Bruttogewinn liegt mit CHF 204,7 Mio. um 4,5% unter Vorjahr.

Cost/Income-Ratio im Zielkorridor

Die Cost/Income-Ratio liegt ohne Sonderaufwand für die IT-Migration mit 43,4% im Zielkorridor der BLKB mit einer Band- breite von 40% bis 50% .

Hohes Eigenkapital

Der Eigenkapitaldeckungsgrad liegt bei 209,4% (ohne Kanto- nalbankenrabatt), was einer Tier I von 16,8% entspricht. Seit dem 31. Dezember 2008 ist die Basellandschaftliche Kanto- nalbank verpflichtet, bestimmte Informationen zur Eigenmittel- unterlegung bzw. zur Risikosituation offenzulegen. Sie werden auf der Webseite blkb.ch publiziert.

Ausschüttung an die Eigentümer

Das gute Ergebnis erlaubt eine unveränderte Ausschüttung an die Eigentümer. Die Dividende pro KBZ beträgt CHF 33, der Gewinnanteil des Kantons liegt bei CHF 40 Mio. Insgesamt werden an den Kanton CHF 48,2 Mio. ausgeschüttet.

Gestiegener Jahresgewinn

Nach einer Einlage von CHF 50 Mio. (2009: CHF 35 Mio.) in die Reserve für allgemeinen Bankrisiken liegt der Jahresge- winn mit CHF 108,9 Mio. um 2,4% über Vorjahr.

Neue IT-Infrastruktur

Mit der erfolgreichen IT-Migration auf das Bankensystem Ava- loq ist die Bank fit für die zukünftigen Herausforderungen der Kunden und der Regulatoren auf dem Gebiet der Informatik. Der Aufbau einer eigenen Informatikabteilung stärkt ihre Selbst- ständigigkeit in diesem wichtigen Bereich.

Ausbau der Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung wurde im vergangenen Jahr erweitert und verändert. Seit 1. Oktober 2010 verstärkt Herbert Kumbartzki, Finanzchef und Chief Risk Officer, das Gremium. Ebenfalls auf den 1. Oktober 2010 hat Daniel Brändlin von Lukas Spiess die Leitung des Geschäftsbereichs Firmenkunden übernommen. Daniel Brändlin ist mit seiner langjährigen Bankerfahrung als Kreditspezialist und nach seiner 10-jährigen Tätigkeit als CFO ein idealer Sparring Partner für die Firmenkunden der BLKB.

Rotation im Bankrat

Auf die neue Amtsperiode ab 1. Juli 2011 steht Wilhelm Hansen für das Präsidium nicht mehr zur Verfügung. Er will sich neu als Mitglied des Audit and Risk Committee (ARC) vermehrt regulatorischen Fragen widmen. Für seine Nachfolge schlägt der Bankrat dem Regierungsrat Elisabeth Schirmer vor. Die Unternehmerin (VR RONDA AG) ist seit 2000 Mitglied des Bankrats. Mit Daniel Schenk (CEO van Baerle AG) soll ein wei- terer Unternehmer das strategische Element und die industrielle Erfahrung im Executive Committee einbringen. Er ist heute Prä- sident des ARC und ebenfalls seit 2000 Mitglied des Bank- rats. Seine Nachfolge soll Dieter Völlmin, Mitglied des ARC und des Bankrats seit 2007, übernehmen. Schliesslich tritt Paul Hug, Mitglied des Bankrats seit 1987, auf Ende der jetzigen Amtsperiode zurück. Alle übrigen Mitglieder des Bankrats kan- didieren für eine weitere Amtsperiode.



Roland Moser.

Der Ökonom, Unternehmensberater und Businesscoach mit eigener Firma war Curlingcoach von 1998 bis 2004. Was es heisst, auf und neben dem blanken Eis ein guter Sparring Partner zu sein, verrät er uns exklusiv. WM- und EM-Silber, Olympia-Bronze, Gewinn der European Tour und mehrere Schweizermeistertitel sind die reiche Ausbeute der Zusammenarbeit und Freundschaft mit Markus Egger. Sie geht weiter.



Markus
braucht selten
eine Guard.



Führen Sie uns aufs Glatteis, Herr Moser.

Gerne. Das mache ich mit Markus auch immer. Wir haben gelernt zu streiten. Eine der wichtigsten Kulturen im Sparring. Aus der Streit- entsteht eine Vertrauenskultur. Wer keine Streitkultur hat, schafft Abhängigkeiten. Und das ist Gift. Für die Beziehung. Für den Erfolg. Darum «mosere» ich an Markus herum, im Geschäft, im Sport, privat. Aber eben, wohlwollend, mit Stil.

Braucht jeder einen Moser?

Markus ist an den Aufgaben gewachsen, hat Selbständigkeit, Selbstverantwortung und Selbstbewusstsein stark entwickelt. Seine Selbstkompetenz ist beneidenswert. Markus hätte das auch ohne Moser erreicht. Es sind seine Fähigkeiten, sein Potenzial, die ihn zum Ausnahmekönner und Winnertyp formten. Er hätte seinen Weg mit einem andern Sparring Partner genauso machen können. In unserem Fall hat sich das einfach so entwickelt.

Nehmen Sie sich nicht etwas sehr zurück? Sie haben doch grosse Verdienste an Markus' Erfolgen.

Der Trainer, der Coach ist immer im Hintergrund. Wer das nicht will, ist fehl am Platz. Positiv wirkt eine gewisse Ruhe, Seniorität, die ich erst seit ein paar Jahren habe. Als junger Coach wäre ich kein guter Coach gewesen. Der gegenseitige Respekt und die Akzeptanz sind hoch. Darum sind wir als Team besser als jeder für sich. Das gilt übrigens auch für mich.

