



bankbsu 
eine wie ich

Das Team der Bank-BSU-Geschäftsstelle Dübendorf

Erfolgreich gestartet: Wiedereröffnung
der Bank-BSU-Filiale Dübendorf

2025 ist das Jahr der Genossenschaften:
Was unterscheidet die Bank BSU als
Genossenschaftsbank von anderen?

Banklehre bei der Bank BSU:
Viel Abwechslung und Verantwortung

FOKUS



Liebe Leserin, lieber Leser

Genossenschaften wirken oft wie ein Relikt aus vergangenen Zeiten. Doch wer genauer hinsieht, erkennt: Sie sind ein Modell mit Zukunft. Verantwortung übernehmen, Menschen verbinden, regional verwurzelt handeln – das macht eine moderne Genossenschaft aus. Genau diese Werte leben wir: **persönlich, nah, verantwortungsvoll**. Unsere modernisierte Filiale in Dübendorf zeigt anschaulich, wie wir Banking mit unserer Überzeugung in Einklang bringen, nämlich offen, einladend, transparent. Gewinnen Sie auf den folgenden Seiten einen Eindruck.

Genauso wichtig ist uns die Begleitung junger Menschen: Mit unserem Engagement für Lernende wie auch Praktikantinnen und Praktikanten investieren wir in unsere Kompetenzen von morgen – und vor allem in Persönlichkeiten aus der Region.

Wir nehmen das Jahr der Genossenschaften zum Anlass, aufzuzeigen, was dieses Modell für uns bedeutet: etwa gemeinsam die Zukunft gestalten, nachhaltig handeln und für Menschen da sein. Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen – und einen inspirierenden Blick auf die Kraft unserer Genossenschaft.

Damian Lanter

Vorsitzender der Geschäftsleitung

Wir sind gerne für Sie da – in Uster, Dübendorf und Volketswil.

Bank BSU Genossenschaft, 044 777 0 777,
info@bankbsu.ch, www.bankbsu.ch



Direkt zu unseren Standorten
und Öffnungszeiten



BSU-Filiale Dübendorf: erfolgreicher Start



Nach einem mehrmonatigen Umbau wurde die Geschäftsstelle der Bank BSU in Dübendorf letzten November wiedereröffnet. Und das mit einem ganz neuartigen und speziellen Konzept.

«Auf den ersten Blick erwartet man in diesen Räumlichkeiten gar keine Bank», sagt Geschäftsstellenleiter Fredy Mailänder stolz. Und genau das sei beabsichtigt, als zentraler Bestandteil des neuen Konzepts. Die Räume präsentieren sich offen, hell und einladend, also weit entfernt vom steifen, traditionellen Bild einer Bank. «Unsere Kundinnen und Kunden sehen uns, wenn sie in die Bank eintreten. Das nimmt ihnen die Schwellenangst. Und auch vom Trottoir aus kann man immer einen Blick in die Arbeitsräume werfen – so sind wir Teil des Quartiers und in der Stadt gut eingebettet», ergänzt er. Näher könne man den Kundinnen und Kunden nicht sein.

Präsenz vor Ort ist wichtig

Warum investiert man heute noch in eine Bankfiliale, wo doch über kurz oder lang alle Bankgeschäfte über das Internet abgewickelt werden? «Das ist ein Trugschluss – das persönliche Gespräch und die Beratung werden im Bankgeschäft immer eine wichtige Rolle spielen», ist Fredy Mailänder überzeugt, er stelle das jeden Tag fest. Letztendlich gehe es auch darum, gegenseitiges Vertrauen aufzubauen – das sei über das Telefon, über digitale Plattformen oder anonyme Chats nicht in gleichem Masse möglich. Wichtig sei jedoch, das Beste aus beiden Welten zu vereinen: die digitalen Services, die heute von einer modernen Bank erwartet würden, mit menschlichem Kontakt und dem persönlichen Gespräch.

Ein Stück Dübendorf

Die Bank BSU ist seit 24 Jahren mit Dübendorf verbunden – und mit ihrer Filiale am Lindenplatz an bester Lage präsent. «Wie in allen anderen Filialen pflegen wir neben der Privatkundschaft auch hier den Kontakt zum Gewerbe», sagt Fredy Mailänder. So sind in der neuen Filiale auch die Arbeiten des regionalen und Dübendorfer Gewerbes präsent. Sportlich engagiert sich die Bank BSU seit vielen Jahren unter anderem beim EHC Dübendorf. Dazu kommen weitere Engagements in den Bereichen Gesellschaft, Kultur und Nachhaltigkeit.



Fredy Mailänder

Filialeleiter Geschäftsstelle Dübendorf



Der grüne Eyecatcher

Beim Umbau der BSU-Geschäftsstelle Dübendorf wurden möglichst regionale Partnerfirmen berücksichtigt. Eine davon ist Biophilic Walls, die für die augenfällige Pflanzenwand verantwortlich ist.

«Sind die echt?», fragen sich Kundinnen und Kunden der Bank-BSU-Filiale in Dübendorf. Gemeint sind die Pflanzen, die an der grossen Pflanzenwand spriessen. Ja, sie sind echt! Konzipiert und bepflanzt wurde die Wand von Biophilic Walls in Wangen b. Dübendorf. Das System ist durchdacht: Die Pflanzen werden ohne Erde in Filzpaneelen gesteckt, das Bewässerungssystem sorgt für Feuchtigkeit und Nährstoffe. «Die Filzmatten bestehen aus recyceltem PET und werden in der Schweiz hergestellt», erklärt Heikki Heer, Projektleiter bei Biophilic Walls. Der Vorteil des Materials: Der Filz vermodert nicht und ist äusserst langlebig. Anpflanzen könne man in solchen Filzpaneelen eigentlich alles, erklärt Heer. Und lachend fügt er hinzu: «Ausser Kartoffeln, die benötigen Erde für die Formgebung.» Die Pflanzenwand ist aber nicht nur ein optisches Highlight: Ist die Filzmatte mit Wasser gesättigt, gibt sie Feuchtigkeit in die Umgebung ab – und sorgt damit für ein angenehmes Raumklima.

Qube Solid Floor: designed in Uster

Die Firma Lenzlinger ist eine weitere Partnerfirma, die am Umbau der Dübendorfer BSU-Filiale beteiligt war. Mit ihrer Parkett-Eigenentwicklung Qube Solid Floor konnte sie bei den verantwortlichen Architektinnen punkten.

Als die beiden Architektinnen von 4plus in Uster, die für den Filialumbau beauftragt wurden, den Lenzlinger-Showroom in Niederuster besuchten, dachten sie, sie würden «einfach» ein Holzparkett aussuchen für die neue Bank-BSU-Filiale in Dübendorf. Doch beim Besichtigen der verschiedenen Materialien mit Verkaufsberater Daniel Martinez stiessen sie auf ein ganz besonderes Produkt: den Qube Solid Floor. Die Architektinnen waren begeistert: Denn dieses Parkett ist nicht nur besonders robust, sondern überzeugt durch seine fünf Verlegedesigns auch optisch. «Der Qube Solid Floor ist eine Lenzlinger-Eigenentwicklung», erklärt Martinez stolz. Es handelt sich dabei um ein liegendes Parkett, aber in den Dimensionen eines Hirnholzparketts. Hirnholz hat als einziger Holzboden senkrecht stehende statt liegende Holzfasern. Mit dem Qube Solid Floor ist ein Produkt entstanden, das um ein Vielfaches einfacher in der Verarbeitung ist. Was die 160 m² grosse Parkettfläche in der neuen Dübendorfer Filiale ebenfalls auszeichnet: Die Räumlichkeiten wurden vor Ort nicht wie üblich geschliffen, sondern gebürstet und in einer Rohholloptik geölt. Das FSC-zertifizierte Parkett ist aber nicht nur schön, sondern auch ausgesprochen robust und langlebig.

Damit ist der Qube Solid Floor ein Blickfang – und eine nachhaltige Wahl für stark frequentierte Räume wie Bankfilialen.



Eine Banklehre – viel Verantwortung ab Tag eins

Die Banklehre hat auch in der heutigen Zeit nichts an Attraktivität eingebüsst. Zu Recht! Denn sie ist abwechslungsreich und spannend – und Lernenden wird gerade bei einer kleinen Regionalbank viel Verantwortung übertragen. Die Bank BSU bietet aber nicht nur die herkömmliche Ausbildung zum Kaufmann / zur Kauffrau EFZ an, sondern seit einem knappen Jahr auch BEM-Praktikumsstellen.

Tief ins Bankgeschäft eintauchen, einen Einblick in sämtliche Abteilungen erhalten und dabei als vollwertiges Teammitglied Arbeiten erledigen: Das macht die kaufmännische Lehre bei der Bank BSU aus. Die drei Lehrjahre sind geprägt von der Berufsschule, regelmässigen bankspezifischen Theoriekursen und viel Abwechslung in der Praxis. Das erwartet Lernende bei der Bank BSU während ihrer Lehrzeit:

1. Lehrjahr:

Service-Center, Kundenzone, erste Beratungsgespräche

2. Lehrjahr:

Individualkundenberatung, Kredite und Hypotheken, Credit-Office

3. Lehrjahr:

Firmenkunden, Marketing, IT, Finanzen und Risikokontrolle, Geschäftsstellen-Einsatz, Beratungsgespräche führen

Wer herausfinden möchte, was eine kaufmännische Lehre mit Grundbildung oder Berufsmaturität bei der Bank BSU bedeutet, ist herzlich an unseren Schnuppertagen willkommen. Dabei zeigen unsere Lernenden, was die Lehre bei der Bank BSU ausmacht.

Bankeinstieg für Mittelschulabsolventinnen und -absolventen

Seit Sommer 2024 gibts bei der Bank BSU zudem BEM-Praktikumsstellen. BEM steht für Bankeinstieg für Mittelschulabsolventinnen und -absolventen und bietet diesen in 18 Monaten Praktikumszeit einen qualifizierten Einstieg ins Bankwesen. Der BEM-Bildungsgang steht allen Jugendlichen bis 25 Jahren mit einer abgeschlossenen Matur offen. «Und zwar unabhängig des Maturtyps», präzisiert Renato Peterhans, Ausbildungsverantwortlicher bei der Bank BSU, «auch wer über einen Maturabschluss im Ausland



verfügt, ist zugelassen.» Der Bildungsgang BEM kombiniert Theorie und Praxis im Bankenalltag. Das Wissen wird einerseits anhand der praktischen Ausbildung on the job und andererseits während der theoretischen Ausbildung off the job erworben. Ausbildungsbeginn ist jeweils im August. «Diesen August startet bereits der zweite BEM-Praktikant bei uns», so Peterhans. Auch wenn die Bank BSU nach Abschluss keine Anstellung garantieren könne, sei dies aber klar

das Ziel, sagt der Lernendenbeauftragte Peterhans, «qualifizierter Nachwuchs ist wichtig, und dafür tun wir einiges».

Mehr Infos:
www.bankbsu.ch/jobs



Zackstark: Nikotinfrei durch die Lehre

Mit Zackstark engagiert sich die Bank BSU bei der Tabakprävention für Lernende. Dabei handelt es sich um ein Projekt der Zürcher Fachstelle zur Prävention des Suchtmittelmissbrauchs (ZFPS), der Bildungsdirektion des Kantons Zürich und der Lunge Zürich.

Unsere Lernenden verpflichten sich, sowohl am Arbeitsplatz als auch in der Freizeit nicht zu rauchen und auch keine anderen Nikotinprodukte zu konsumieren. Eine Verpflichtung, die sich gleich mehrfach lohnt: Lernende, die bei Zackstark mitmachen und nicht einkni-

cken, erhalten jedes Jahr einen Kinogutschein und nach Abschluss der rauchfreien Lehre sogar eine zusätzliche Woche Ferien geschenkt. Und eine bessere Gesundheit gibts gratis obendrauf!

Kampagne «Zackstark –
rauchfrei durch die Lehre»

www.zh.zackstark.ch





Fünf Fragen an Gina Häsler, Lernende im 3. Lehrjahr

Gina Häsler, Sie stehen kurz vor Ihrer Lehrabschlussprüfung. Nervös?

Ein bisschen Nervosität gehört natürlich dazu. Da aber die Hälfte der Abschlussnote aus Erfahrungsnoten besteht, die ich über die letzten drei Jahre hinweg gesammelt habe, kann ich dem Ganzen recht gelassen entgegengehen.

Wenn Sie auf die vergangenen drei Lehrjahre bei der Bank BSU zurückblicken: Was waren die Highlights?

Ein besonderes Highlight während meiner Lehrzeit war die Berufsfachschule, wo ich nicht nur viel gelernt, sondern auch Freundschaften fürs Leben geschlossen habe. Ebenso war ich beeindruckt, zu erleben, wie das theoretische Wissen in der Praxis umgesetzt werden kann. Am meisten stolz bin ich jedoch auf meine persönliche Entwicklung in dieser Zeit. Diese Veränderung ist für mich und für Menschen in meinem Umfeld deutlich spürbar.

Wie haben Sie das BSU-Team erlebt?

Ich habe mich von Anfang an gut aufgehoben gefühlt und schnell als Teil der BSU-Familie wahrgenommen. Es war schön, zu erleben, dass ich einen wertvollen Beitrag leisten konnte.

Wie geht es nach dem Lehrabschluss nun für Sie weiter?

Ich habe mich dazu entschieden, nach meinem Lehrabschluss für drei Monate nach Südafrika zu reisen und mich dort in einer Freiwilligenorganisation zu engagieren. Ich werde einerseits in einer Auffangstation von afrikanischen Pinguinen helfen und andererseits die Rettung von verletzten oder ver-

Neueintritte

Wir heissen unsere neuen Mitarbeitenden herzlich willkommen in der Bank-BSU-Familie!

Sven Haag

Privatkundenberater



Kundenfreundliches Auftreten und Kommunikationsfähigkeit sind Sven Haag genauso wichtig wie fundierte Produktkenntnisse.

«Das Reisen gehört zu einem meiner Hobbys. Mich in fernen Ländern den örtlichen Gegebenheiten anzupassen, ist für mich selbstverständlich. Ebenso begegne ich in meinem Geschäftsalltag allen Menschen stets auf Augenhöhe.»

Francesca Giampietro

Privatkundenberaterin



In ihrer Ausbildung zur Bankangestellten hat sie das Metier von der Pike auf gelernt. Diese Professionalität, gepaart mit ihrer freundlichen Art, macht sie zur angenehmen Beraterin mit grossem Know-how.

«Als Ausgleich zu meinem Job bin ich gerne in der Natur. Dabei nehme ich stets Rücksicht auf Flora und Fauna. Genau wie in meinem Job: Auch hier gehe ich empathisch mit Kundinnen und Kunden um.»

Adrian Nikci

Mitarbeiter
Service-Center



Als Mitarbeiter Service-Center gehört Hilfsbereitschaft zu Adrian Nikcis DNA. Das ist aber nur ein Teil, der seinen Topperservice ausmacht. Der andere ist Sorgfältigkeit. Auch das beherrscht er aus dem Effeff.

«Fussball und Sport allgemein sind meine Passionen. Mich in meiner Freizeit zu bewegen, hilft, den Kopf auszulüften, um mich im Job wieder ganz auf Genauigkeit zu fokussieren.»

Mauro Steffen

Projekt- und
Prozessverantwortlicher



Mauro Steffen ist Brückenbauer: Er begleitet technologische Veränderungen und schaut, dass die Mitarbeitenden damit zurechtkommen. Dabei müssen Projekte priorisiert und Zeitpläne eingehalten werden. Das liegt dem dipl. Betriebswirtschaftler.

«Veränderungen gehören auch ins Privatleben. Als Vater begleite ich deshalb meine Kinder in ihrer Entwicklung. Ein Brückenbauer bleibt eben ein Brückenbauer.»

Simone Debrunner

Assistentin
Geschäftsleitung



Ihre Marketingausbildung ist bestimmt massgeblich daran beteiligt, dass Simone Debrunner kommunikationsstark und ein Organisationstalent ist. Aber auch Diskretion ist ihr wichtig. Die perfekte Mischung!

«Mich mit einem Psychothriller und einem Glas Rotwein zurückzuziehen, gehört zu meinen Alltagssoasen. In andere Welten abzutauchen, ist ein schöner Ausgleich zum strukturierten Arbeitsalltag.»

stossenen Affen unterstützen. Anschliessend freue ich mich auf die Rückkehr zur Bank BSU, um mich auch beruflich weiterzuentwickeln.

Würden Sie sagen, Sie haben sich vor über drei Jahren für die richtige Branche und den richtigen Arbeitgeber entschieden?

Auf jeden Fall. Die Bankbranche ist sehr vielfältig und bietet viele spannende Herausforderungen. Auch die Bank BSU war definitiv die richtige Entscheidung. Als Lernende der Bank BSU fühlte ich mich von Anfang an als vollwertiges Mitglied. Besonders schätze ich das familiäre Arbeitsklima, in dem man sich gegenseitig unterstützt und kennt.

Auch mit kleinem Vermögen professionell betreut

Nachhaltigkeit, Transparenz und faire Konditionen – das sind zentrale Werte, die Prosperis seit über 15 Jahren verfolgt. Gemeinsam mit der Bank BSU wurde eine Vermögensverwaltungslösung entwickelt, die genau diese Grundsätze auch für kleinere und mittlere Vermögen zugänglich macht.

Dominik Pfeiffer, was sind der Grund und die Besonderheit der Zusammenarbeit mit der Bank BSU?

Vor über drei Jahren hat die Bank BSU den ersten Schritt gemacht und uns angefragt, ob wir sie bei der Umsetzung nachhaltiger Anlagestrategien unterstützen könnten. Schon in der Evaluationsphase haben wir gemerkt, dass wir viele gemeinsame Werte in der Vermögensverwaltung teilen. Unsere Zusammenarbeit basiert auf der Überzeugung, dass professionelles Anlegen nicht nur grossen Vermögen vorbehalten sein sollte. Genau wie wir legt auch die Bank BSU grossen Wert auf Nachhaltigkeit – ein Thema, das für Prosperis seit der Gründung im Jahr 2009 zentral ist. Diese gemeinsame Haltung war der ideale Ausgangspunkt für eine erfolgreiche und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Wie würden Sie Ihre Anlagephilosophie in wenigen Worten zusammenfassen?

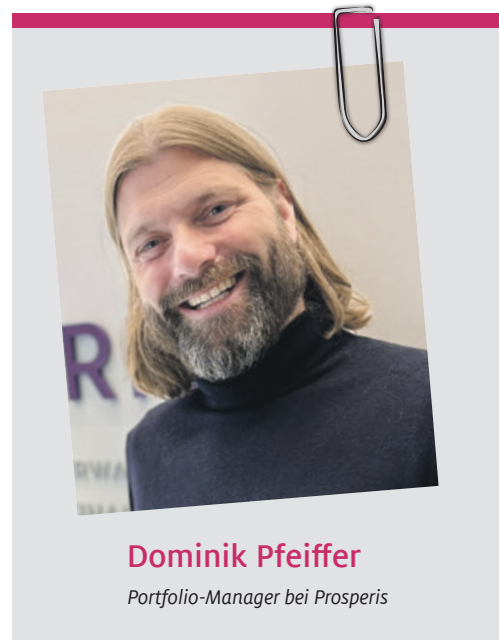
Unsere Philosophie lässt sich gut in einem Satz zusammenfassen: So einfach und verständlich wie möglich, so kostengünstig wie möglich, so passiv wie möglich – aber so aktiv wie nötig.

Wir investieren weltweit, mit einer klaren Präferenz für den Schweizer Markt. Kundengelder werden aktiv und laufend an die Marktlage angepasst – seit über 15 Jahren mit Fokus auf nachhaltige, zukunftsorientierte Anlagen. Durch die langjährige Partnerschaft mit Ethos Schweiz wenden wir Nachhaltigkeitsstandards an, wie sie auch bei Pensionskassen gelten.

Sicherheit ist immer ein Thema – gerade bei Aktien. Wie berücksichtigen Sie beispielsweise Marktschwankungen, geopolitische Krisen, politische Einflüsse?

Politische und geopolitische Ereignisse beeinflussen die Märkte immer wieder. Das Sprichwort «Politische Börsen haben kurze Beine», bringt es gut auf den Punkt: Solche Ereignisse wirken oft nur vorübergehend. Trotzdem beobachten wir die Entwicklungen sehr genau und reagieren, wenn es notwendig ist – insbesondere dann, wenn politische Spannungen länger anhalten oder ausser Kontrolle geraten.

Ein Beispiel ist die Situation rund um die Handelszölle in den USA. Bisher waren die Auswirkungen auf die Märkte noch verkraftbar – das könnte sich aber, wenn diese Fokus-Ausgabe erscheint, bereits wieder geändert haben.



Dominik Pfeiffer

Portfolio-Manager bei Prosperis

Sollte sich das jedoch länger hinziehen oder ausweiten, würden wir entsprechende Anpassungen im Portfolio vornehmen.

Die Börsen folgen ihrem eigenen Rhythmus. Deshalb sollte nur investieren, wer das Geld langfristig nicht braucht – reine Aktienstrategien empfehlen wir erst ab zehn Jahren Anlagehorizont.

Welche Vorteile haben BSU-Kundinnen und -Kunden – etwa bei Gebühren oder Mindestbeträgen?

Das Angebot der Bank BSU ist wirklich sehr kundenfreundlich gestaltet. Bereits ab einer Anlagesumme von 50 000 Franken können Kundinnen und Kunden in ein professionell verwaltetes Vermögensverwaltungsmandat einsteigen – das ist im Vergleich zum Markt eher unüblich und daher besonders attraktiv.

Das Dividenden-Portfolio ist neu im Angebot – worum geht es dabei genau?

Das Dividenden-Portfolio ist der jüngste Neuzugang in der Vermögensverwaltungsfamilie der Bank BSU. Es richtet sich an Kundinnen und Kunden, die ab 200 000 Franken investieren möchten – mit dem Ziel, regelmässige Erträge durch Dividenden zu erzielen.

Aktuell liegt die Dividendenrendite bei attraktiven 4,4 Prozent – gerade in einem Umfeld mit sehr tiefen oder sogar negativen Zinsen ist das ein grosser Vorteil. Im Gegensatz zu herkömmlichen Bankangeboten, die solche Strategien oft nur bei deutlich höheren Vermögen und zu höheren Kosten anbieten, ist dieses Angebot sehr fair und zugänglich gestaltet.



Genossenschaften schaffen eine bessere Welt

Die Vereinten Nationen (UN) haben 2025 zum internationalen Jahr der Genossenschaften erklärt. Das Motto «Genossenschaften schaffen eine bessere Welt» bringt den gemeinsamen Zweck auf den Punkt: Bei Genossenschaften wie der Bank BSU geht es nicht um Gewinnmaximierung, sondern in erster Linie um den Nutzen für ihre Mitglieder.

Es sind eindrückliche Zahlen: Weltweit gibt es über drei Millionen Genossenschaften mit über einer Milliarde Mitglieder. Auch in der Schweiz sind Genossenschaften ein Erfolgsmodell: 8200 Genossenschaften gibt es in unserem Land, wovon die zehn grössten 4 Prozent der Schweizer Erwerbstätigen beschäftigen und 11 Prozent zum BIP beitragen. Doch was macht eine Genossenschaft überhaupt aus? Und was unterscheidet sie von anderen Unternehmensformen?

Gemeinschaftlicher Geschäftsbetrieb ist das Ziel

Grundsätzlich ist die Rechtsform einer Genossenschaft im Obligationenrecht definiert: Sie dient dem Zweck, die wirtschaftlichen, sozialen oder kulturellen Bedürfnisse ihrer Mitglieder durch einen gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb zu fördern. Denkt man an Genossenschaften, so kommen einem unweigerlich die beiden grossen Schweizer Detailhändler in den Sinn, zudem Wohnbau- oder landwirtschaftliche Genossenschaften. An Banken denkt man in diesem Zusammenhang vermutlich nicht als Erstes.



Abstimmung an der Generalversammlung der Bank BSU

Genossenschaftsbanken ticken anders

Die Bank BSU ist seit ihrer Gründung 1836 eine Genossenschaft. Ein besonderes Merkmal der Bank BSU ist, dass wir eine Genossenschaft ohne einbezahltes Kapital sind – im Gegensatz zu den meisten anderen Genossenschaftsbanken, wo die Genossenschafterinnen und Genossenschafter Anteile zeichnen müssen und dafür eine Dividende erhalten.

Die Bank BSU als Genossenschaftsbank ist lokal stark verankert und setzt sich überdurchschnittlich für die Region ein. Kaum eine Firma im Zürcher Oberland engagiert sich relativ zur Grösse so stark mit Vergabungen und Sponsorings für Sport-, Gesellschafts- und Kulturanlässe. Zudem werden regionale Lieferanten und Partner bevorzugt (s. auch Titelgeschichte über die Neu-

eröffnung unserer Filiale in Dübendorf). Was die Bank BSU als Genossenschaft ebenfalls auszeichnet: Es gibt weder unnötige noch riskante Gewinnmaximierungen, weil wir keine Aktionäre im Nacken haben, die primär auf möglichst hohe Dividenden aus sind. Der Gewinn der Bank BSU fliesst in Reserven, um nachhaltig zu wachsen und eigenständig zu bleiben, sowie eben in die Region. Als Bank-BSU-Genossenschafterin oder -Genossenschafter geniesst man ein aktives Mitbestimmungsrecht – und zwar pro Kopf und nicht kapitalabhängig. Man könnte auch sagen: Genossenschaften funktionieren persönlicher. Das erlebt man beispielsweise daran, dass man bei der Bank BSU sofort echte Menschen am Telefon hat und sich weder durch minutenlange Telefonmenüs tippen noch sein Anliegen einem Chatbot beschreiben muss.

Die wichtigsten Unterschiede der Bank BSU als Genossenschaftsbank zu einer als Aktiengesellschaft organisierten Bank:

	Bank BSU	Aktiengesellschaft
Eigentümer/innen	Bank selber (Mitglieder üben Eigentümerrecht ohne finanzielle Beteiligung aus)	Aktionäre (Investorinnen und Investoren)
Ziel	Interessen der Mitglieder vertreten	Gewinnmaximierung für Aktionäre
Mitbestimmung	Jedes Mitglied hat 1 Stimme, kapitalunabhängig	Stimmrecht nach Aktienanteil
Gewinnverwendung	Rücklagen, Investitionen in die Region	Dividenden an Aktionäre, Reserven
Strategie	Langfristig, stabil, regional, kundenorientiert	Effizienz- und renditeorientiert, opportunistisch
Kundennähe	Hoch, persönliche Beziehung ist wichtig	Oberflächlich, mit digitalen Angeboten im Vordergrund





Catia Gubelmann,
400-Meter-Läuferin



Reto Cueni, ehem. Chefökonom
der Bank Vontobel

BSU-Wirtschaftsupdate zum Thema «Höchstleistungen»

Was motiviert uns zu Höchstleistungen? Und was heisst es, sie Tag für Tag zu erbringen – in der Wirtschaft wie im Spitzensport? Unsere beiden Gäste widmen sich diesem Thema aus unterschiedlichen Perspektiven.

Für Reto Cueni, ehemaligen Chefökonom der Bank Vontobel, zählen die Höchstleistungen – und auch Tiefpunkte – in der globalen Ökonomie und an den Finanzmärkten. Welche wichtigen Ereignisse haben die Finanzmärkte bewegt, wohin entwickeln sie sich, und was bedeutet das für die Schweiz?

Catia Gubelmann, Mitglied des Nationalkaders und eine der schnellsten 400-Meter-Läuferinnen der Schweiz, weiss aus eigener

Erfahrung, was es heisst, täglich ans Limit zu gehen – körperlich und mental. Wie gelingt es ihr, sich für Höchstleistungen zu motivieren? Was bedeutet es, mit ADHS Leistungssport zu betreiben? Und wie lassen sich ihre Erfahrungen auf den Berufsalltag übertragen?

Catia Gubelmann studiert parallel Betriebsökonomie und Management – sie weiss, was es heisst, in verschiedenen Welten Leistung zu bringen.

Jetzt Gratis-Ticket reservieren! Donnerstag, 26. Juni 2025
Stadthofsaal Uster | Türöffnung: 19.00 Uhr | Beginn: 19.30 Uhr | Ende: ca. 21.30 Uhr

Nach der Veranstaltung laden wir Sie zu einem Apéro ein. Dort haben Sie die Gelegenheit, sich untereinander, mit den BSU-Mitarbeitenden und auch mit den beiden Referenten auszutauschen.



Hier Ticket bestellen

Rätseln und gewinnen

Zu gewinnen:
Fondssparplan mit 500 Franken
Startguthaben

korrigieren	↘	↘	Zürcher Fussballclub	frz.: Abend	Münzen und Scheine	↘	Wenduruf beim Segeln	Abk.: künstliche Intelligenz	Gallertmasse, Kolloid	↘	Nahrung Aufnehmender	↘
↗				↘			↻9	↘	Abfolge allen Geschehens		↘	griech. Bergnymphen
motiviert, nikotinfrei zu bleiben		Keimzelle	Druckvorbereitung (Kw.)		langweilig, monoton	↗						
Verankerungen für ein Zelt	↗	↻5	↘					Ethylalkohol		ital. Tonbez. für das D	↗	↻3
↗	↻4				loyal		grosses Gefäss mit Henkel	↘				
westgerman. Volk		kathol. Ordensgeistlicher		fliesst aus dem Greifensee	↗					Quellgebiet des Rheins		Wasservogel
trocken, brüchig	↗					↻7	schmale Vertiefung		Abschiedswort	↗	↻1	↘
heilig in portug. Städtenamen	↗		↻8	engl.: gross		Nähten-silien	↻10					
lat.: und	↗		Mischfarbe	↗				↻6	Abk.: am Main		Präposition	↘
Leitung bei Filmaufnahmen	↗					Torhüter bei Ballspielen	↗					
Abk.: Nummer	↗		400-Meter-Läuferin	↗	↻2							

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Senden Sie das Lösungswort zusammen mit Ihrem Namen und Ihrer Adresse an marketing@bankbsu.ch – mit etwas Glück gewinnen Sie einen von zwei BSU-Fondssparplänen mit einem Startkapital von je 500 Franken.

Teilnahme per Post:
Bank BSU, Bankstrasse 21, 8610 Uster

Einsendeschluss ist der 31. Juli 2025.

Wir wünschen Ihnen viel Spass beim Rätseln!

Die Daten der Teilnehmenden werden vertraulich behandelt. Durch die Teilnahme am Wettbewerb willigen die Teilnehmenden ein, dass ihre Daten von der Bank BSU zu Marketingzwecken verwendet werden dürfen. Die Gewinnerinnen bzw. Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Die Preise können nicht umgewandelt werden. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt, der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Durch die Teilnahme am Wettbewerb erklären sich die Teilnehmenden mit den Wettbewerbsbedingungen einverstanden.

Impressum
Herausgeberin: Bank BSU, Bankstrasse 21, 8610 Uster
Verantwortlich für den Inhalt: Manuela Vogt
Konzept, Text, Gestaltung: Wortstark Zürich
Bilder: Bank BSU, AdobeStock, zVg

Nachdruck oder Übernahme von Inhalten aus dem Fokus sind in Absprache mit der Bank BSU erwünscht.