

Volkswirtschaftliche Gesellschaft des
Kantons Bern

VWVG BERN | VOLKSWIRTSCHAFTLICHE GESELLSCHAFT
DES KANTONS BERN

Jahresbericht 2013/2014

99. Vereinsjahr

Impressum und Sekretariat:

Volkswirtschaftliche Gesellschaft des Kantons Bern

c/o Schweizerische Mobiliar Versicherungsgesellschaft AG, Werner Luginbühl, Claudia Moosmann

Bundesgasse 35, 3011 Bern, Tel. 031 389 67 83

Druck: Stämpfli AG Bern

Internet: www.vwg-bern.ch

Inhaltsverzeichnis

Vorstand 2013/2014	2
Jahresbericht 2013/2014	3
Bilanz 2013/2014	6
Erfolgsrechnung 2013/2014	7
Budget 2014/2015	8
Bilanz/Erfolgsrechnung "Schmellerfonds" 2013/2014	9
Revisionsbericht	10
Veranstaltungsverzeichnis	11
Peter Jakob, 5. September 2013	12
Lukas Gähwiler, 15. Oktober 2013 Gemeinschaftsanlass mit dem HIV Burgdorf	14
Nicole Loeb, 28. November 2013	15
Albrecht Rychen, 11. Februar 2014	17
Dr. Suzanne Thoma, 27. März 2014	19
Heinz Karrer, 29. April 2014	21
Pio Brönnimann, 3. Juni 2014	23

Vorstand 2013/2014

- Präsident** ▪ Urs Berger, Schweizerische Mobiliar Versicherungsgesellschaft, Bern
- Vizepräsident** ▪ Prof. Dr. Norbert Thom, Institut für Organisation und Personal, Bern
- Kassier** ▪ Stephan Frieden, Valiant Bank, Bern
- Geschäftsführer** ▪ Werner Luginbühl,
Schweizerische Mobiliar Versicherungsgesellschaft AG, Bern
- Beisitzer**
- Guido Albisetti, Von Graffenried Holding AG, Bern
 - Walter Born, Born Consulting AG, Bern
 - Dr. Beat Brechbühl, Kellerhals Anwälte, Bern
 - Prof. Dr. Aymo Brunetti, Universität Bern, Departement VWL, Bern
 - Robert Elsaesser, ELAG Verpackungen AG, Kirchberg
 - Christoph Erb, Berner KMU, Burgdorf
 - Hanspeter Gerber, PricewaterhouseCoopers AG, Bern
 - Dr. Ulrich Gygi, SBB, Bern
 - Dr. Adrian Haas, Handels- und Industrieverein Kanton Bern, Bern
 - Reto Heiz, UBS AG, Bern
 - Uwe E. Jocham, CSL Behring AG, Bern
 - Prof. Harley Krohmer, Institut für Marketing + Unternehmensführung,
Bern
 - Prof. Dr. Robert Leu, Volkswirtschaftliches Institut, Bern
 - Niklaus J. Lüthi, J. Lüthi + Co. AG, Burgdorf
 - Andreas Meyer, SBB, Bern
 - Michael Nold, Credit Suisse, Bern
 - Hanspeter Rüfenacht, BEKB, Bern
 - Susanne Ruoff, Die Schweizerische Post AG, Bern
 - Roland Ruprecht, Ernst & Young AG, Bern
 - Peter Rychiger, Steffisburg
 - Donat Schneider, aaremilch AG, Lyss
 - Dr. Rudolf Stämpfli, Stämpfli AG, Bern
 - Dr. Suzanne Thoma, BKW AG, Bern
 - Dr. Claude Thomann, Die Berner Arbeitgeber, Bern
 - Ulrich Winzenried, GVB, Ittigen
 - Hans Winzenried, Securitas AG, Zollikofen
 - Elisabeth Zölch-Balmer, Fürsprecherin, Bern
- Ehrenpräsidenten**
- Hans-Ulrich Aebi, PWW, Bern
 - Hans-Ulrich Müller, Credit Suisse, Bern
- Revisoren**
- Stefan Andres, Bern
 - Thomas Blaser, Muri

Jahresbericht 2013/2014 der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft des Kantons Bern

Liebe Mitglieder

Die Schweiz verzeichnet weiterhin ein robustes Wachstum. Dabei bildet der starke Binnensektor und insbesondere der private Konsum und die Bauwirtschaft eine wichtige Konjunkturstütze. Die Exporte nehmen seit 2010 wieder die Rolle als wichtiger Wachstumstreiber der Schweizer Wirtschaft ein. Zuvor hemmte die Finanzkrise die Exportentwicklung deutlich. Im Berichtsjahr verlieh die lockere Geldpolitik der wichtigsten Notenbanken den weltweiten Aktienmärkten starken Auftrieb, während die meisten anderen Anlageklassen kaum Renditen auswiesen.

Für die KMU in unserem Land sind gut ausgebildete Mitarbeiter der wichtigste Pfeiler für den Erfolg. Die regulatorischen Rahmenbedingungen hingegen hemmen den Erfolg und werden zur Belastung. Hier besteht grosser Handlungsbedarf und die Politik ist in der Pflicht, bei neuen Regulierungen die Position der Unternehmen zu berücksichtigen und die administrative Entlastung voranzutreiben. Aber auch die Unternehmen selber sind gefordert: Eine geschickte Positionierung, vorausschauende Planung sowie eine Diversifikation der Risiken sind Themen, mit denen sich Schweizer KMU erfolgreich positionieren können. Sie müssen frühzeitig und vorausschauend wichtige Entscheidungen treffen und die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellen.

Von unseren hochkarätigen Referenten haben unsere Gäste auch im 99. Vereinsjahr Informationen aus erster Hand erhalten, die ihnen bei der Bewältigung der verantwortungsvollen Arbeiten Inspiration sein sollen. Erfreulich ist die grosse Bereitschaft der Gastredner, vor unserem Publikum zu sprechen. Ihnen gebührt unser spezieller Dank für ihre überzeugenden und engagierten Auftritte.

Anlässe im Geschäftsjahr 2013/2014

- | | |
|-------------------|--|
| 5. September 2013 | Peter Jakob
CEO und Inhaber Jakob Rope System |
| 15. Oktober 2013 | Lukas Gähwiler
CEO UBS Schweiz
Gemeinschaftsanlass mit dem HIV Burgdorf-Emmental |
| 28. November 2013 | Nicole Loeb
Delegierte des Verwaltungsrates der Loeb Holding AG |
| 11. Februar 2014 | Albrecht Rychen
Verwaltungsratspräsident Visana-Gruppe |

27. März 2014 Dr. Suzanne Thoma
CEO BKW AG
29. April 2014 Heinz Karrer
Präsident economiesuisse
3. Juni 2014 Pio Brönnimann
Verwaltungsratspräsident Weiss+Appetito Holding AG

Anlässe bis zur Hauptversammlung vom 11. Dezember 2014:

9. September 2014 Bundesrätin Simonetta Sommaruga
11. Dezember 2014 Ständerat Werner Luginbühl

Unsere Gäste schätzen die traditionellen Networking-Apéros, um ihr Netzwerk zu erweitern und Kontakte zu pflegen. Dies ist nur dank der finanziellen Unterstützung unserer Sponsoren möglich. In der Berichtsperiode waren das die BEKB, Credit Suisse, E&Y, Hirzel.Neef.Schmid.Konsulenten, Migros, M&S, PWC, UBS, Valiant und Visana. Herzlichen Dank für die Unterstützung.

Anlässlich unserer Hauptversammlung vom 28. November 2013 konnten wir im Rahmen des Schmellerfonds zwei Masterarbeiten prämiieren. Den Preisträgern gratuliere ich herzlich:

Volkswirtschaftslehre:
Herr Simon Beyeler
„Analyzing the Causes of Swiss Business Cycles“

Betriebswirtschaftslehre:
Herr Oliver Strub
„Die Selektion aktiver Vermögensverwalter durch institutionelle Anleger“

Das Geschäftsergebnis der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft Bern 2013/2014 ist wiederum erfreulich. Dies ermöglicht uns, den in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegenen Aufwand für Veranstaltungen und Projekte auch in Zukunft finanzieren und die hohe Qualität halten zu können.

Die Zahl der Einzelmitglieder hat sich weiter positiv entwickelt. Erfreulicherweise konnten wir sechs neue Mitglieder gewinnen. Leider ging die Anzahl Firmenmitglieder um fünf zurück. Diese Entwicklung gilt es zu beobachten. Somit erreicht die Volkswirtschaftliche Gesellschaft neu eine Mitgliederzahl von insgesamt 947, wovon 157 Firmen sind. Wir arbeiten weiter daran, die Attraktivität für jüngere Personen und Frauen zu erhöhen. Das Potenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft: nur 11 % der Einzelmitglieder sind Frauen.

Die Anzahl Jahressponsoren konnten wir erfreulicherweise halten. Wir dürfen weiterhin auf die Unterstützung von 54 Sponsoren zählen. Auch ihnen danke ich für ihre wertvolle Unterstützung.

Dieses Jahr haben wir keine Rücktritte aus dem Vorstand zu verzeichnen. Dafür dürfen wir Susanne Ruoff als neues Vorstandsmitglied bei uns begrüßen. Wir freuen uns auf ihre engagierte Mitarbeit.

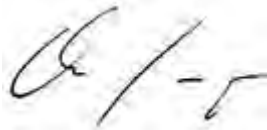
Erstmals waren per Ende des Geschäftsjahres unsere zwei neuen Revisoren tätig: Thomas Blaser von der UBS und Stefan Andres von der KPMG.

Ich danke allen Vorstandsmitgliedern und den beiden Revisoren herzlich für ihr Engagement und die stets angenehme Zusammenarbeit. Besonders bedanken möchte ich mich bei unserem Geschäftsführer, Ständerat Werner Luginbühl und unserem Kassier Stephan Frieden.

Nächstes Jahr feiern wir 100 Jahre VWG Bern und planen diverse Spezialanlässe. Wir werden die Gelegenheit nutzen, die VWG Bern in der Region noch besser zu positionieren. Ich freue mich, Sie an den verschiedenen Anlässen begrüßen zu dürfen!

Bern, im November 2014

Der Präsident:



Urs Berger

Bilanz und Erfolgsrechnung

Bilanz per 30. Juni 2014

	30.06.2014 CHF	30.06.2013 CHF
AKTIVEN		
Konto bei Credit Suisse	8'413.57	8'459.92
Konto bei Berner Kantonalbank	24'735.45	24'699.60
Konti bei Vallant Bank	113'368.31	144'732.41
Total Flüssige Mittel	146'517.33	177'891.93
Steuerverwaltung (VST)	82.50	0.00
Debitoren Einzelmitglieder	10'140.00	1'500.00
Debitoren Firmenmitglieder	4'400.00	100.00
Debitoren Spezialmitglieder	48'100.00	9'200.00
Debitoren Sponsoring	2'500.00	0.00
Total Forderungen	65'222.50	10'800.00
Transitorische Aktiven	0.00	0.00
Total Aktive Rechnungsabgrenzung	0.00	0.00
Total Umlaufvermögen	211'739.83	188'691.93
TOTAL AKTIVEN	211'739.83	188'691.93
PASSIVEN		
Kreditoren	0.00	0.00
Total Verpflichtungen	0.00	0.00
Transitorische Passiven	15'350.70	10'040.00
Total Passive Rechnungsabgrenzung	15'350.70	10'040.00
Rückstellung 1.7.2013	55'000.00	55'000.00
Verwendung 2013/2014	0.00	
Zuweisung 2013/2014	10'000.00	
Total Rückstellungen	65'000.00	55'000.00
Total Fremdkapital	80'350.70	65'040.00
Kapital	112'574.10	102'857.54
Gewinnvortrag Vorjahr	11'077.83	9'716.56
Jahresgewinn	7'737.20	11'077.83
Total Eigenkapital	131'389.13	123'651.93
Total Eigenkapital	131'389.13	123'651.93
TOTAL PASSIVEN	211'739.83	188'691.93

Erfolgsrechnung per 30. Juni 2014

	30.06.2014 CHF	30.06.2013 CHF
AUFWAND		
Veranstaltungen, Honorare, Mieten	47'532.55	28'198.80
Projekte	0.00	0.00
Total Aufwand für Veranstaltungen	47'532.55	28'198.80
Drucksachen, Inserate	9'833.55	8'508.90
Vorstand	0.00	0.00
Sekretariat	10'190.00	9'836.00
Internet-Auftritt	15.50	17.00
Total Betriebsaufwand	20'039.05	18'361.90
Porti, Spesen	1'203.50	1'132.10
Total Büroaufwand	1'203.50	1'132.10
Rückstellungen	10'000.00	10'000.00
Total Rückstellungen	10'000.00	10'000.00
Ausserordentlicher Aufwand	0.00	10'000.00
Total Übriger Aufwand	0.00	10'000.00
TOTAL AUFWAND	78'775.10	67'692.80
ERTRAG		
Einzelmitgliederbeiträge (netto)	22'020.00	22'190.00
Firmenmitgliederbeiträge (netto)	7'700.00	7'550.00
Total Mitgliederbeiträge	29'720.00	29'740.00
Spezialmitglieder	41'472.80	48'600.00
Total Spezialmitgliederbeiträge	41'472.80	48'600.00
Sponsoring	15'000.00	0.00
Total Sponsoring	15'000.00	0.00
Zinsertrag (brutto) Konti	319.50	430.63
Zinsertrag Wertschriften	0.00	0.00
Total Zinsertrag	319.50	430.63
Ausserordentlicher Ertrag	0.00	0.00
Total Übriger Ertrag	0.00	0.00
TOTAL ERTRAG	86'512.30	78'770.63
Jahresgewinn	7'737.20	11'077.83

Budget 2014/2015

AUFWAND

Veranstaltungen, Honorare, Mieten 47'532.55 40'000.00
 Projekte 0.00 0.00
Total Aufwand für Veranstaltungen/Projekte 47'532.55 40'000.00

Drucksachen, Inserate 9'833.55 12'000.00
 Sekretariat 10'190.00 10'000.00
 Internet-Auftritt 15.50 1'000.00
Total Betriebsaufwand 20'039.05 23'000.00

Porti, Spesen 1'203.50 1'200.00
Total Büroaufwand 1'203.50 1'200.00

Rückstellungen 10'000.00 0.00
Total Rückstellungen 10'000.00 0.00

Ausserordentlicher Aufwand 0.00 0.00
Total Übriger Aufwand 0.00 0.00

TOTAL AUFWAND

78'775.10 64'200.00

ERTRAG

Einzelmitgliederbeiträge 22'020.00 19'000.00
 Firmenmitgliederbeiträge 7'700.00 6'000.00
Total Mitgliederbeiträge 29'720.00 25'000.00

Spezialmitglieder 41'472.80 40'000.00
Total Spezialmitgliederbeiträge 41'472.80 40'000.00

Sponsoring 15'000.00 0.00
Total Sponsoring 15'000.00 0.00

Zinsertrag (brutto) 319.50 350.00
 Zinsertrag Wertschriften 0.00 0.00
Total Zinsertrag 319.50 350.00

Ausserordentlicher Ertrag 0.00 0.00
Total Übriger Ertrag 0.00 0.00

TOTAL ERTRAG

86'512.30 65'350.00

Jahresgewinn

7'737.20 1'150.00

Bilanz "Schmellerfonds" per 30. Juni 2014

	30.06.2014 CHF	30.06.2013 CHF
AKTIVEN		
Konto bei Berner Kantonalbank	31'433.65	23'399.30
Total Flüssige Mittel	31'433.65	23'399.30
Transitorische Aktiven	0.00	10'000.00
Total Transitorische Aktiven	0.00	10'000.00
TOTAL AKTIVEN	31'433.65	33'399.30
PASSIVEN		
Kapital	25'330.30	27'258.60
Vermögenserh./-minderung Vorjahr	8'069.00	-1'928.30
Vermögensmind./-erhöhung laufendes Jahr	-1'965.65	8'069.00
Total Eigenkapital	31'433.65	33'399.30
TOTAL PASSIVEN	31'433.65	33'399.30

Erfolgsrechnung "Schmellerfonds" per 30. Juni 2014

	30.06.2014 CHF	30.06.2013 CHF
AUFWAND		
Honorierung Preisarbeiten	2'000.00	2'000.00
Spesen	6.50	7.35
TOTAL AUFWAND	2'006.50	2'007.35
ERTRAG		
Zinsertrag (brutto)	40.85	76.35
Ausserordentlicher Ertrag	0.00	10'000.00
TOTAL ERTRAG	40.85	10'076.35
Vermögensminderung gemäss Verwendungszweck	-1'965.65	8'069.00

Revisionsbericht 2014

Bericht der Revisoren an den Vorstand des Vereins Volkswirtschaftliche Gesellschaft des Kantons Bern

Auftragsgemäss haben wir eine Review der Jahresrechnung (Bilanz und Erfolgsrechnung) der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft des Kantons Bern und des „Schmellerfonds“ für das am 30. Juni 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr vorgenommen.

Für die Jahresrechnung ist der Vorstand verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, aufgrund unserer Review einen Bericht über die Jahresrechnung abzugeben.

Unsere Review erfolgte nach dem Schweizer Prüfungsstandard 910. Danach ist eine Review so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden, wenn auch nicht mit derselben Sicherheit wie bei einer Prüfung. Eine Review besteht hauptsächlich aus der Befragung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie analytischen Prüfungshandlungen in Bezug auf die der Jahresrechnung zugrunde liegenden Daten. Wir haben eine Review, nicht aber eine Prüfung, durchgeführt und geben aus diesem Grund kein Prüfungsurteil ab.

Bei unserer Review sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung nicht Gesetz und Statuten entspricht.

Bern, 29. September 2014


Stefan Andres


Thomas Blaser

Veranstaltungen im Geschäftsjahr 2013/2014



- 5. September 2013
- Peter Jakob, CEO und Inhaber Jakob Rope System
- Thema: "Von Visionen, Träumen und Realitäten."



- 15. Oktober 2013
- Lukas Gähwiler, CEO UBS Schweiz
Gemeinschaftsanlass mit dem HIV Burgdorf-Emmental
- Thema: "Wo stehen wir wirtschaftlich in der Schweiz? Wie sind unsere Zukunftsaussichten? Wie steht die Region Bern da?"



- 28. November 2013
- Nicole Loeb, Delegierte des Verwaltungsrates der Loeb Holding AG
- Thema: „LOEB – ein Unternehmen zwischen Tradition und Moderne.“



- 11. Februar 2014
- Albrecht Rychen, Verwaltungsratspräsident Visana-Gruppe
- Thema: "Regulierter Wettbewerb oder Einheitskasse – Gedanken zum schweizerischen Gesundheitssystem."



- 27. März 2014
- Dr. Suzanne Thoma, CEO BKW AG
- Thema: "Wie sich ein Berner Traditionsunternehmen neu erfindet."



- 29. April 2014
- Heinz Karrer, Präsident economiesuisse
- Thema: "Herausforderungen der Schweizer Wirtschaft"



- 3. Juni 2014
- Pio Brönnimann, Verwaltungsratspräsident Weiss+Appetito Holding AG
- Thema: "Durch Nischenstrategie zu internationalem Erfolg."

Die meisten hier aufgeführten Referate finden Sie auch auf unserer Homepage:

www.vwg-bern.ch.

Veranstaltung vom 5. September 2013

Von Visionen, Träumen und Realitäten

Text: Berner Zeitung

Bild: Jakob AG

Peter Jakob hat in seinem Vortrag einen guten Überblick über die Aktivitäten der Firma Jakob Rope Systems und den Hockeyclub SCL-Tigers gezeigt:

Mitten im idyllischen Emmentaler Dorf Trubschachen steht die Jakob AG. Schon 1904 gründete Hans Jakob senior hier seinen Betrieb, um Hanfseile für die Landwirtschaft zu produzieren. 2001 bezog das Unternehmen einen für das beschauliche Trubschachen futuristisch anmutenden Neubau. Nebst viel Beton dominiert hier vor allem ein Bau- und Gestaltungselement: das Drahtseil.

Die Präsenz der Drahtseile am Firmensitz kommt nicht von ungefähr. Die Jakob AG, seit 1986 geführt durch die dritte Generation, produziert auch heute noch Drahtseile für Seilbahnen oder Anwendungen in der Forstwirtschaft. Dieser Bereich trägt allerdings bloss noch 25 Prozent zum Gesamtumsatz von rund 30 Millionen Franken bei. Mittlerweile klar am wichtigsten für das Unternehmen ist das Architekturseilprogramm, welches erst Ende der 1980er-Jahre lanciert worden war.



Breite Produktpalette

In Trubschachen könnte dies in Zukunft sogar noch deutlicher sichtbar werden: Firmenchef Peter Jakob, der das Unternehmen seit 2003 alleine führt, möchte das Firmenareal Schritt für Schritt umgestalten. Und zwar in eine Art öffentlich zugänglichen Drahtseil-Showroom, wo Innen- wie Aussenanwendungen am Beispiel gezeigt werden. Drahtnetze für Zoogehege oder als Suizidschutz, Drahtseile für futuristische Konstruktionen, Fassadenbegrünungen, Weihnachtsbeleuchtungen oder für Metallgeländer: All das produziert die Jakob AG, um es anschliessend in alle Welt zu exportieren. «Wir liefern unsere Produkte in mehr als 50 Länder», sagt Firmenchef Peter Jakob. Um die 30'000 Aufträge wickelt das Unternehmen pro Jahr ab. Etwas mehr als die Hälfte der Aufträge stammt von Kunden aus dem Ausland.

Weltweit die gleichen Preise

Der Schritt ins Exportgeschäft vor über 20 Jahren war für Peter Jakob «das Beste, was unserem Unternehmen widerfahren konnte». Zu Beginn habe man zwar grausam Lehrgeld zahlen müssen. «Aber jedes Problem, das auftauchte, hat uns dazu gezwungen, unsere Prozesse zu überdenken.» Besonders stolz ist Jakob darauf, dass seine Produkte heute nicht nur weltweit identisch sind, sondern dass sie auch in allen Ländern zu den gleichen Preisen angeboten werden. «Wir sind der Beweis dafür, dass eine solche Preispolitik funktionieren kann», sagt Jakob.

International gefragt

Eine grosse Anzahl laufender und abgeschlossener Projekte in aller Welt zeigen, dass sich die Kundschaft die Schweizer Qualität offenbar gerne etwas kosten lässt. Momentan sind Drahtnetze, welche für den Bau von Zoogehegen eingesetzt werden, der grosse Renner. Das gigantische Projekt eines Vogelgeheges mit einer Fläche von 6500 Quadratmetern wurde kürzlich im argentinischen Buenos Aires, andere Bauten im Berner Tierpark Dählhölzli und im polnischen Krakau realisiert. Und bald sollen auch im Frankfurter Zoo Drahtnetze aus dem Hause Jakob zum Einsatz kommen.

Produziert werden diese elastischen und rostfreien Netze aus bis zu drei Millimeter starken Drahtseilen in Vietnam. Und zwar «aus Zufall», wie Peter Jakob sagt. Nachdem die robotergestützte Produktion der Drahtnetze scheiterte, war Jakob auf der Suche nach einem geeigneten Produktionsstandort. «Die Herstellung mit dem Einfädeln der unzähligen Drahthülsen wäre in Trubschachen viel zu teuer gewesen.» Als Jakob auf einer Velotour mit der Familie in Vietnam die Fingerfertigkeit der Einheimischen entdeckte, war der Standortentscheid rasch gefällt. Richtig gefällt, wie Jakob heute weiss. «2003 haben wir, eingemietet bei einem Schweizer Unternehmer, mit der Produktion in Saigon begonnen. 2008 bezogen wir dann unser eigenes Produktionsgebäude und arbeiteten schon im ersten Jahr finanziell erfolgreich.»

Auch das gibt Peter Jakob den Mumm, um der drohenden Rezession mit Selbstvertrauen entgegenzusehen. «Wir sind recht zuversichtlich.» Der Firmenpatron würde es gar als Niederlage ansehen, wenn er erstmals in der 105-jährigen Firmengeschichte einen seiner heute gut 200 Mitarbeiter aus wirtschaftlichen Gründen entlassen müsste. Auch Kurzarbeit ist für ihn kein Thema. «Wenn es möglich ist, in guten Jahren Tausende von Überstunden aufzubauen, muss es im Extremfall auch möglich sein, vorübergehend Minusstunden zu verkraften.» Das sind markige Worte eines Unternehmers, der diese Bezeichnung noch verdient.

Peter Jakob

Peter Jakob (1956) besuchte nach der KV-Lehre berufsbegleitend die Höhere Kaufmännische Gesamtschule und verdiente seine Sporen bei Einsätzen des Schweizer Katastrophenhilfswerks im Ausland ab. Als er 1984 als junger Mann mit vielen neuen Ideen ins väterliche Unternehmen eintrat, setzte die Jakob AG jährlich noch drei Millionen Franken um.

Veranstaltung vom 15. Oktober 2013

Wo stehen wir wirtschaftlich in der Schweiz?
Wie sind unsere Zukunftsaussichten?
Wie steht die Region Bern da?

Bild: UBS



Lukas Gähwiler

Lukas Gähwiler wurde im April 2010 in die Konzernleitung berufen und zum CEO von UBS Schweiz ernannt. Zum Verantwortungsbereich gehören Privat-, Wealth-Management-, Firmen- und institutionelle Kunden, das Investmentbanking sowie das Asset Management. Seit Januar 2012 ist er auch CEO Retail & Corporate. Zwischen April 2010 und Januar 2012 war er zusätzlich zu seiner Funktion als CEO UBS Schweiz auch Co-CEO UBS Wealth Management & Swiss Bank. Von 2003 bis 2010 war er als Chief Credit Officer bei der Credit Suisse für das weltweite Kreditgeschäft im Private Banking, inklusive Commercial Banking in der Schweiz, zuständig. 1998 wurde Lukas Gähwiler bei der Credit Suisse Stabschef des CEO der Geschäftseinheit Privat- und Firmenkunden. Davor arbeitete er in diversen Frontpositionen in der Schweiz und in Nordamerika. Er verfügt über einen Bachelor-Abschluss in Betriebswirtschaft der Fachhochschule St. Gallen. Lukas Gähwiler absolvierte ein MBA-Programm in Corporate Finance der International Bankers School in New York sowie das Advanced Management Program an der Harvard Business School. Er wurde am 4. Mai 1965 geboren und ist Schweizer Staatsbürger.

Lukas Gähwiler ist Vorstandsmitglied der Zürcher Volkswirtschaftlichen Gesellschaft, der Opernhaus Zürich AG und von Economiesuisse. Er ist Vizepräsident der Zürcher Handelskammer sowie des Swiss Finance Institute. Er ist Stiftungsratsmitglied der UBS-Pensionskasse und der UBS Foundation of Economics in Society.

Veranstaltung vom 28. November 2013

LOEB – ein Unternehmen zwischen Tradition und Moderne

Text: Loeb AG

Bild: Loeb AG

Die Geschichte der Loeb AG ist einzigartig. Das Schweizer Detailhandelsunternehmen hat seine Wurzeln in einer kleinen Textilhändlerhandlung an der Spitalgasse 32 in Bern – eröffnet am

9. September 1881 von den Brüdern Julius, Louis, David und Eduard Loeb. Über mehrere Generationen hinweg hat sich aus dem einst kleinen Geschäft durch Pioniergeist und einem ausgeprägten Geschäftssinn das regional stark verwurzelte Warenhaus-Unternehmen entwickelt. Jede Generation prägte das Unternehmen durch innovative Ideen. Beispielsweise wurde 1906 der erste Lieferwagen gekauft und damit der Hauslieferdienst ins Leben gerufen. Seit 1930 hat Loeb eine eigene Personalfürsorge. Und 1956 wurde die erste Rolltreppe in Bern installiert, deren Einbau ein halbes Jahr dauerte.



Seit 2005 steht Nicole Loeb in der fünften Generation an der Spitze des Unternehmens. Unter ihrer Leitung wurde eine neue Vision erarbeitet und umgesetzt, um die Warenhäuser in eine wirtschaftlich stabile Zukunft zu führen. Loeb machte den Schritt weg vom klassischen Warenhaus hin zum Erlebnis-Haus. Gegen Aussen wurde dies vor allem durch den Totalumbau des Haupthauses Bern, der in den Jahren 2007 bis 2008 vollzogen wurde, sichtbar. Heute werden vier Warenhäuser an den Standorten Bern, Biel, Thun und Schönbühl betrieben. Im Rahmen der Expansionsstrategie hat die Loeb AG seit 2011 mehrere Mono- und Multilabel-Stores eröffnet. Neben Kooperationen mit bekannten Modelabels wie Cecil, Street One oder Guess hat Loeb auch ein neues, zukunftssträchtiges Konzept unter dem Namen MAGGS entwickelt. MAGGS, ein Concept Store, überzeugt durch einen attraktiven Mix aus Fashion, Lifestyle, Kunst und Kultur. Mit dem Erwerb von neun neuen Standorten im Jahr 2014 hat die Loeb AG ihr Filialnetz weiter ausgebaut und wagt den Schritt über die Kantonsgrenze. Zum Portfolio der Loeb AG gehören neben den vier Warenhäusern aktuell sechs MAGGS-Stores und neun Monolabel-Stores.

Das Credo von Loeb lautet: Der Kunde steht im Zentrum des Handelns und Interesse – gewährleistet durch eine persönliche, kundenorientierte Beratung, ergänzt durch zahlreiche Service- und Dienstleistungen. Um den hohen Standard zu sichern, werden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter laufend geschult. Als Ergänzung zum stationären Handel betreibt Loeb einen eigenen Online-Shop. Um sich gegen die grossen Anbieter durchzusetzen, setzt Loeb im Online-Handel auf eine Nische und konzentriert sich auf den Verkauf von Haushaltsartikeln. Loeb ist vor allem auch für seine Marketingaktivitäten bekannt. Insbesondere die Schaufenster, die regelmässig zu Erlebnisbühnen werden, haben internationalen Bekanntheitsgrad erlangt.

Als regional bedeutendes Unternehmen ist sich Loeb seiner Verantwortung für die Gesellschaft bewusst. Seit Jahren engagiert sich Loeb für soziale und kulturelle Belange. In Form eines Sozialsponsorings unterstützt Loeb jedes Jahr eine wohltätige Organisation. Und im Rahmen des Kunstförderungsprojekt ETAGEN unterstützt Loeb Kunst und KünstlerInnen mit einem Bezug zu Bern.

Nicole Loeb

Nicole Loeb ist Delegierte des Verwaltungsrates sowie Verwaltungsrätin der Loeb Holding, die 2012 mit einem Umsatz von knapp 100 Millionen Franken einen Betriebsgewinn von 8,5 Millionen schrieb. Die in Zürich aufgewachsene Nicole Loeb führt das Traditionswarenhaus in fünfter Generation. Die 46-Jährige trat 1999 ins Unternehmen ein und übernahm 2005 die Leitung von ihrem Vater François. Sie ist verheiratet und Mutter von zwei Töchtern.

Veranstaltung vom 11. Februar 2014

Regulierter Wettbewerb oder Einheitskasse – Gedanken zum schweizerischen Gesundheitssystem

Text: Albrecht Rychen

Bild: Visana



Das Schweizer Gesundheitswesen ist im weltweiten Vergleich gut positioniert. Dazu gilt es Sorge zu tragen, indem der regulierte Wettbewerb gestärkt und Überregulierungen wie einer Einheitskasse eine klare Absage erteilt wird.

Einem Grossteil der Öffentlichkeit sind viele Fakten unseres Gesundheitswesens zu wenig bekannt. Etliche Meinungen basieren auf fehlendem Wissen und Vorurteilen. Die Berner Krankenversicherer Visana und KPT leisten in einer gemeinsamen Kampagne (www.ibkv.ch) einen Beitrag, den Wissensstand zu erhöhen, Zusammenhänge und Abhängigkeiten aufzuzeigen und Vorurteile abzubauen. Beispielsweise wird aufgezeigt, dass 95 Prozent der Prämieinnahmen für Gesundheitsleistungen eingesetzt werden und nur fünf Prozent für die Verwaltungskosten.

Wachstumsstarke Branche: Nutzen und Problem zugleich

In der Schweiz werden jährlich rund 70 Milliarden Franken für die Gesundheit ausgegeben. Der Anteil am Bruttoinlandprodukt liegt aktuell bei elf Prozent. Die Gesundheitsbranche bietet über 600'000 Personen eine Beschäftigung und ist eine der stärksten Wachstumsbranchen der Schweiz.

Der wissenschaftliche Fortschritt schafft immer mehr medizinische Möglichkeiten mit positiven Konsequenzen: Die Schweiz hat die weltweit höchste Lebenserwartung. Die Menschen leben nicht nur länger als früher, sondern verfügen über eine immer bessere Lebensqualität. Andererseits nimmt die Menge der medizinischen Leistungen pro Mensch aber zu. Dies und das grössere Angebot sowie die stärkere Nachfrage an Leistungen führt zu kontinuierlich steigenden Gesundheitskosten.

Die Kosten- und Prämienentwicklung der letzten Jahre zeigt, dass Handlungsbedarf gegeben ist. Der unternehmerische Wettbewerbsspielraum muss ausgebaut werden. Beispielsweise mit einer Verfeinerung des Risikoausgleichs oder der längst fälligen Aufhebung des Vertragszwangs zwischen Ärzten und Krankenversicherern. Wirtschaftliches und eigenverantwortliches Handeln muss künftig besser belohnt werden.

Die Einheitskasse als Sackgasse

Abzulehnen sind Überregulierungen, welche dem Gesundheitswesen schaden. Dazu zählt die eidgenössische Initiative "Für eine öffentliche Krankenkasse". Anstelle von Effizienzsteigerungen, Kosten- und Prämieinsparungen schaltet sie den Wettbewerb aus, beraubt die Versicherten ihrer Wahlfreiheit und installiert eine Kassenleitung, die durch Interessenkonflikte blockiert ist. Die Einheitskasseninitiative enteignet die heutigen Krankenversicherer. Aus diesen Gründen lehnt auch der Bundesrat die Initiative deutlich ab.

Stärkung des regulierten Wettbewerbs

Absolutistische Systeme sind keine Lösung. Die Zukunft des schweizerischen Gesundheitswesens liegt im Zusammenspiel zwischen staatlichen und marktwirtschaftlichen Elementen. Die politische Tendenz der Überregulierung gefährdet das erfolgreiche System des regulierten Wettbewerbs. Wir müssen den freien Wettbewerb stärken, mehr Markt zulassen und die notwendigen Reformen umsetzen. Damit sichern wir ein qualitativ hochstehendes, für alle zugängliches Gesundheitswesen zu bezahlbaren Kosten.

Albrecht Rychen

Seine Politikkarriere begann Albrecht Rychen 1966 im Jugendparlament Bern, dem er bis 1969 angehörte. Im selben Jahr gründete er die Junge BGB des Kantons Bern. Von 1974 an gehörte Rychen dem Grossen Rat des Kantons Bern an. Ab 1982 war er ausserdem Mitglied des Grossen Gemeinderats von Lyss. Von 1984 bis 1996 präsidierte er die SVP des Kantons Bern. 1987 wurde er in den Nationalrat gewählt. Im Nationalrat gehörte er der Aussenpolitischen Kommission und der Kommission für Sozial- und Gesundheitspolitik an. Von 1988 bis 1992 präsidierte er die Eidgenössische Wasserwirtschaftskommission. Bei den Parlamentswahlen 1999 wurde er nicht wiedergewählt. Von 1982 bis 1996 stand Rychen dem Kantonalverband bernischer Krankenkassen vor. Seit 1998 ist er Verwaltungsratspräsident der Krankenkasse Visana.

Rychen ist eidg. dipl. Berufsschullehrer, ehemaliger Rektor Berufs- und Weiterbildungszentrum (BWZ) Lyss und Verwaltungsratspräsident der Energie Seeland AG.

Er ist verheiratet und hat drei Kinder. Er ist Bürger von Wilderswil und wohnt in Lyss.

Veranstaltung vom 27. März 2014

Unternehmerisches Handeln in einem Markt im Umbruch

Text: Dr. Suzanne Thoma, CEO BKW AG

Auszug aus dem aktuellen Buch "Energie im Wandel – Frauen gestalten die Schweizer Energiezukunft"

etv Verlag, Essen, 2014 (ISBN: 978-3-942370-41-7).

Bild: BKW

Die Energiebranche steht vor grossen Herausforderungen: Viele bedeutende Energieversorgungsunternehmen mussten in ihrer Jahresrechnung Verluste ausweisen. Dies rührt daher, dass einige und vor allem auch neue Stromproduktionsanlagen in letzter Zeit rapide an Wert verloren haben.

Neben dem Netzbetrieb liegt insbesondere in der Stromproduktion das Stammgeschäft vieler grosser Energieversorger. Strommasten und Kraftwerke, dafür ist die Energiebranche bekannt, und damit haben viele Unternehmen lange gute Gewinne erzielt. Ein sicheres Business, dachten viele. Die Nachfrage nach Strom ist schliesslich immer gegeben. Wenn man also über Infrastruktur zur Bereitstellung von Strom verfügt, kann nicht allzu viel passieren. Oder?



Doch, es kann. Der erhebliche Zuwachs an erneuerbaren Energien im Strommix führt zu Verzerrungen am Markt. Gleichzeitig kommen ständig neue politische und regulatorische Einschränkungen hinzu. Das Marktumfeld ist damit momentan alles andere als günstig für die Energiebranche. Viele Unternehmen führen daher rigorose Kostensenkungsprogramme durch und bauen Stellen ab: Der Gürtel wird enger geschnallt. Dies kann allerdings nur kurzfristig Erholung schaffen. Die Rahmenbedingungen der Energieversorgung sehen jedoch auf Jahre hinaus nicht rosig aus, weshalb die Energieversorgungsunternehmen langfristig umdenken müssen. Es gilt, Risiken zu minimieren und Chancen zu identifizieren, um diese vor allem dann auch zu nutzen.

Was heisst das nun für die Strategie der EVU konkret? Wenn die Stromproduktion nicht mehr rentiert, müssen sich viele EVU neue Standbeine aufbauen. Bei den meisten heisst das Zauberswort in diesem Zusammenhang: Energiedienstleistungen.

Die Kundenbedürfnisse ändern sich. Vermehrt sind Dienstleistungen zum Aufbau privater und öffentlicher Infrastruktur gefragt. Waren Kunden früher reine Stromabnehmer, so werden sie heute vielfach auch zu kleinen Stromproduzenten. Der Energiefluss wird bidirektional und fluktuiert stark. Die Energiewelt wird durch all diese Veränderungen wesentlich komplexer. Entsprechend nehmen auch die Anforderungen an Energielösungen an Komplexität zu. Das Geschäft der EVU liegt damit nicht mehr im Strom, sondern in der Komplexität. Es gilt, verschiedene Kompetenzen zu integrieren und innovative Dienstleistungen auf den Markt zu bringen.

Damit die Entwicklung solcher Dienstleistungen aber überhaupt erst möglich ist, wird technisches Know-how benötigt. Technologische Innovation ist der Grundtreiber des Umbruchs im Energiemarkt. Im Zentrum der Geschäftsstrategie eines EVU muss also die Innovation stehen. Innovation von technologischen Gesamtlösungen, welche auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Hierin liegt das Geschäft der Zukunft.

Die Unternehmensstrategie vieler Energieunternehmen erfährt damit einen radikalen Wandel. Entscheidendes Element ist allerdings die erfolgreiche Umsetzung. Die Strategie muss von den Mitarbeitenden unterstützt und gelebt werden. Nur dank ihnen können sich Energieversorger zu Energiedienstleistern wandeln. Dienstleistungen sind ein People Business! Streben wir also an, in Zukunft weniger für unsere Strommasten und Kraftwerke und mehr für unsere innovativen Mitarbeitenden bekannt zu sein!

Dr. Suzanne Thoma

Suzanne Thoma stiess im Februar 2010 als Leiterin der Division Netze zur BKW. In dieser Funktion war sie auch für die beiden Dienstleistungsunternehmen Arnold und ISP verantwortlich. Zuvor leitete Thoma den Bereich Automotive bei der Rapperswiler Technologiegruppe Wicor. Vor dieser Tätigkeit bekleidete sie das Amt der Konzernchefin von Rolic Technologies, einem in Allschwil (BL) ansässigen Zulieferer der Elektronikbranche. Während zwölf Jahren arbeitete die an der ETH Zürich promovierte Chemieingenieurin im In- und Ausland für Ciba Spezialitätenchemie. Thoma ist Mutter von zwei erwachsenen Töchtern.

Veranstaltung vom 29. April 2014

Die Volkswirtschaft muss laut Heinz Karrer um das Vertrauen der Bevölkerung kämpfen

Text: Der Bund

Erschienen: 30.04.2014

Bild: economiesuisse



Abstimmungsergebnisse gefährden den Erfolg der Schweiz. Heinz Karrer ist seit dem 1. September 2013 Präsident von Economiesuisse. Er habe sich den Wechsel von der Konzernspitze des Energiekonzerns Axpo zum Dachverband der Schweizer Wirtschaft nicht leicht gemacht, sagte er gestern an einem Vortrag bei der Volkswirtschaftlichen Gesellschaft des Kantons Bern. Am Wochenende nachdem er angefragt worden sei, habe er seinen Geburtstag in einer Alphütte gefeiert. Während der Autofahrt und der Wanderung hin und zurück habe er mit seiner Frau Vor- und Nachteile abgewogen. Am Schluss habe seine Frau gesagt: «Ich glaube, du willst es machen.» Daraufhin habe er

Economiesuisse zugesagt. Die neue Aufgabe sei einerseits einfach und andererseits ungewöhnlich schwierig. Einfach sei sie dank der hervorragenden Ausgangslage: Die Schweizer Wirtschaft stehe punkto Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft weltweit an der Spitze, zudem habe sie eine der tiefsten Arbeitslosenraten. Er setze alles daran, dass die Schweiz diese Positionen auch noch im Jahr 2020 einnehmen werde. An diesem Ziel werde man ihn messen können.

Sich den kritischen Fragen stellen

Als grösste Gefahr bezeichnete er den entstandenen Graben zwischen Bevölkerung und Wirtschaft. Die Schweiz befinde sich in einer Vertrauenskrise. Wenn es der Wirtschaft nicht gelinge, das Vertrauen der Bevölkerung zurückzugewinnen, werde sie noch viele Abstimmungen verlieren, sagte Karrer. «Economiesuisse ist aber allein nicht in der Lage, dieses Vertrauen neu zu erarbeiten. Die Hauptverantwortung liegt bei den einzelnen Unternehmerinnen und Unternehmern», hielt er fest. Er empfehle Managern und Firmeninhabern, sich in Diskussionen an den Schulen, den Fragen der Jugendlichen zu stellen. «Diese werden kritische Fragen stellen, und es wird ihre Aufgabe sein, diese glaubwürdig zu beantworten», sagte er.

Die Annahme der Zuwanderungsinitiative vom 9. Februar mit einem Ja-Anteil von 50,3 Prozent habe ihn sehr geärgert, gestand er weiter ein. Aber auch eine Ablehnung mit 50,3 Prozent Nein hätte ihn nicht glücklich gemacht: «Wir brauchen Abstimmungsresultate von 60 zu 40 in unserem Sinn», sagte er. Nur solch eindeutige Resultate bedeuteten einen Vertrauensbeweis der Bevölkerung gegenüber der Wirtschaft.

Neues Vertrauen muss laut Karrer auch zwischen der Schweiz und der EU aufgebaut werden. Die Zuwanderungsinitiative sei zwar mit der Personenfreizügigkeit unvereinbar. Aber er hoffe immer noch, dass es von beiden Seiten her gelingen werde, neue Brücken zu schlagen. Die Schweiz habe drei Jahre Zeit, die Initiative umzusetzen. Deshalb seien voreilige Entscheide fehl am Platz. Der Entscheid des Bundesrats, das Personenfreizügigkeitsabkommen mit Kroatien nicht zu unterzeichnen, habe ihn deshalb geärgert. Die EU habe prompt reagiert und das Studentenaustauschprogramm Erasmus sowie das Forschungsabkommen Horizon mit der Schweiz sistiert. Das sei neben den finanziellen Konsequenzen auch ein sehr negatives Signal für den Forschungsstandort Schweiz, das auf die ganze Welt ausstrahle.

Mindestlohn als nächster Testfall

Die Abstimmung vom 18. Mai zur Mindestlohninitiative ist laut Karrer ein weiterer Test für das Verhältnis von Wirtschaft und Bevölkerung. Er verstehe zwar die Sympathien für einen Mindestlohn von 4000 Franken pro Monat. Aber ein Ja würde dem Standort Schweiz schaden und Arbeitsplätze kosten.

Heinz Karrer

Heinz Karrer besuchte die Berufsschule des Kaufmännischen Vereins in Winterthur, bevor er 1979 bis 1983 die Maturitätsschule für Erwachsene in Zürich absolvierte. Daraufhin studierte er bis 1985 an der Hochschule für Wirtschaft und Sozialwissenschaften HSG in St. Gallen Nationalökonomie. Danach war er für zwei Jahre als Geschäftsführer des Verbandes der Schweizer Sportartikel-Industrie in Bern tätig, bevor er 1987 zum geschäftsführenden Direktor der INTERSPORT Schweiz AG gewählt wurde. Von 1992 bis 1995 war er Vorsitzender der Geschäftsleitung und Delegierter des Verwaltungsrates der INTERSPORT Holding AG. Bei Ringier Europa war er zuerst als Leiter des Bereichs Zeitungen und Mitglied der Unternehmensleitung tätig und danach als Vorsitzender der Unternehmensleitung Ringier Schweiz und Mitglied der Konzernleitung der Ringier AG. 1998 wechselte er als Leiter der Division Marketing & Sales und Mitglied der Konzernleitung zur Swisscom AG in Bern.

Er war von 2002 bis 2014 CEO der Axpo Holding AG. Seit dem 1. September 2013 präsidiert er den Wirtschaftsdachverband Economiesuisse, seit April 2014 ist er Verwaltungsratspräsident des Reisekonzerns Kuoni.

Veranstaltung vom 3. Juni 2014

Durch Nischenstrategie zu internationalem Erfolg

Text: Pio Brönnimann

Bild: Weiss+Appetito Services AG

Vor einundneunzig Jahren wurde in Bern Bümpliz die Strassenbauunternehmung Otto Weiss gegründet. Heute ist die Weiss+Appetito Gruppe mit gut 520 Mitarbeitenden in Mitteleuropa erfolgreich in acht Nischen des Bau- und Baudienstleistungsbereichs tätig. Wie kam es dazu? Nach den ‚goldenen‘ Baujahren der Nachkriegszeit wurde der Wettbewerb hart und die Auftragsvergaben stark reglementiert. Es wurden Lösungen erarbeitet, um aus dieser Negativspirale heraus zu kommen. Im Strassenbau wurde nach lukrativen Aufträgen durch den Erwerb einer Strassenwischmaschine gesucht. Beim Reinigen der Strasse und Plätze hielt der Fahrer Ausschau nach Bauschäden, meldete dies der zuständigen Gemeinde, worauf die Strassenbauer viele kleine Reparaturaufträge ohne Submission und Konkurrenz erhielten. Da diese Wischmaschinen den Dreck einsaugen konnten, fanden die innovativen Bauführer neue Problemlösungen und Anwendungsgebiete (z.B. Flachdachsaniierungen). In Amerika wurde der erste Saugbagger gekauft. Heute ist diese Baunische soweit entwickelt, dass Weiss+Appetito der grösste Anbieter von Saug- und Blasleistungen in der Schweiz und in den umliegenden Ländern ist. Die riesigen Saug- und Blasfahrzeuge werden heute in Kerzers selber hergestellt und sind den Konkurrenzprodukten deutlich überlegen.



Ähnlich wurden die anderen Nischen entwickelt und die Standardarbeiten ausführende Tief- und Strassenbauabteilung konnte verkauft werden. Heute besteht die Gruppe aus den Sparten Bausaniierungen, Bau- und Energieberatungen, Böden+Beläge, Rohrleitungsbau, Saugen+Blasen, Begrünungen, Technik-Center und Telekom (Bau und Unterhalt von Mobilfunkanlagen).

Die Nischenpolitik bedingt eine ständige Weiterentwicklung und Investitionen in neue, innovative Geräte und in eine Belegschaft, welche ein sehr hohes Ausbildungsniveau aufrecht erhält. Die Mehrheit und damit auch die Handlungsfreiheit der an der OTC-X gehandelten Aktien der Gruppe befindet sich in den Händen des Kaders.

Pio Brönnimann

Pio Brönnimann wurde 1951 in Belp geboren und lebt im freiburgischen Ried bei Kerzers. Er ist gelernter Eisenbetonzeichner und studierter Ingenieur. Bei Weiss+Appetito begann er 1975 als Bauführer, 1983 wurde er deren Geschäftsführer. Der gebürtige Berner war 25 Jahre lang im Verwaltungsrat der Baugruppe, davon 16 Jahre als Präsident. Am 23. Mai 2014 wurde sein Nachfolger gewählt.

Veranstaltungskalender 2014/2015

Nach Ende des Geschäftsjahres 2013/2014 am 30. Juni 2014 fanden/finden folgende Veranstaltungen statt:

- 9. September 2014
 - Bundesrätin Simonetta Sommaruga
 - Thema: „Vergangene und bevorstehende Abstimmungen zur Zuwanderung“

- 11. Dezember 2014
 - Ständerat Werner Luginbühl
 - Thema: „Wieviel direkte Demokratie erträgt die Schweiz?“

Die oben genannten Veranstaltungen werden im **Jahresbericht 2014/2015** publiziert.

Auf unserer Homepage www.vwg-bern.ch werden ab Januar 2015 die Veranstaltungen für das kommende Jahr veröffentlicht.