

Ausgabe  
Juli 2007

Halbjahresabschluss  
2007

2

Taschenagenda  
wieder erhältlich

2

Teams im Portrait:  
Der RegioService

4

## Liegenschaftsverkauf

### Unsere Erfahrung ist Ihr Gewinn



Wer eine Liegenschaft gut verkaufen will, muss aktuelle Marktkenntnisse, viel Sachkompetenz, ein solides Beziehungsnetz und auch Verhandlungsgeschick mitbringen. Egal, ob es um ein Einfamilienhaus, eine Eigentumswohnung, eine Geschäftsliegenschaft oder um Bauland geht. Die Regiobank verfügt für derartige Aufgaben über eine gut eingespielte, tragfähige Infrastruktur. Unsere Spezialisten sind deshalb prädestiniert, den richtigen Käufer für eine Immobilie zu finden.

**Professionelle Voraussetzungen schaffen**  
Hohe Fachkompetenz, stete Aus- und Weiterbildung und jahrelange Erfahrung in der Bewertung von Einzelobjekten garantieren eine realistische Verkehrswertschätzung. So besichtigen wir als erstes gemeinsam mit den Verkäufern die Liegenschaft und erheben die aktuellen

Gegebenheiten für eine Ist-Analyse. Mit grösster Sorgfalt erarbeiten wir anschliessend eine Verkaufsdokumentation und schaffen professionelle Voraussetzungen für den Marktauftritt, kurze Verhandlungen und Entscheidungswege.

#### Optimale Käuferschaft im Visier

Verkaufsinserate werden sowohl in den Printmedien wie auch im Internet unter [www.immoscout24.ch](http://www.immoscout24.ch) sowie auf unserer Homepage [www.regiobank.ch](http://www.regiobank.ch) geschaltet. Ziel ist, für die Immobilie eine optimale Käuferschaft zu finden. Schliesslich begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden bis zur Eigentumsübertragung und entlasten sie von sämtlichen administrativen Umtrieben. Gerne beraten wir Sie über die Vorgehensweise im Detail und orientieren Sie über die Kosten, die bei einem Liegenschaftsverkauf entstehen.



*Liebe Leserin,  
lieber Leser*

*In einem Interview – es war vor den Regatten in Valencia – wurde Alinghi-Chef Ernesto Bertarelli gefragt, warum er den Titel im America's Cup verteidigen wolle. Bertarelli gab zur Antwort: «Das ist die falsche Einstellung; wir wollen den Cup gewinnen, nicht den Titel verteidigen.» Eine*

*bemerkenswerte Überzeugung, die uns eigentlich ein Beispiel sein sollte. Denn, seien wir ehrlich, wir neigen oft dazu, einmal Erreichtes einfach zu bewahren. Genau das verhindert aber, dass wir Neues anstreben und Ziele weiter stecken. In der Wirtschaft kann solches Verhalten fatal sein. Ohne Innovationsdrang und ohne den Willen, bis zum Schluss um die*

*Führung zu kämpfen, werden wir über kurz oder lang ins Hintertreffen geraten. Darum ist der Sieg von Alinghi mehr als bloss ein sportlicher Titelgewinn. Er zeigt uns, wie wir als Binnenland in Zukunft neue Ufer erreichen können. Auch ohne Meer.*

Markus Boss  
Vorsitzender der  
Geschäftsleitung

## Erfreuliches erstes Semester

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren

Die Regiobank entwickelte sich im ersten Halbjahr 2007, bei einem moderaten und gesunden Wachstum, weiterhin positiv. Die Umsetzung der eingeschlagenen Strategie und die positive Grundstimmung an den Finanzmärkten führten zu einer deutlichen Zunahme des Brutto- und des Halbjahresgewinnes. Erfreulich ist auch, dass unsere Kunden- und Aktionärsbasis weiter vergrössert werden konnte.

Die Bilanzsumme erhöhte sich im ersten Semester um 1,6% oder um rund CHF 26 Mio. Das Wachstum ist hauptsächlich auf die Gewährung neuer Kredite, Darlehen und Hypotheken im Umfang von CHF 29 Mio. zurückzuführen. Einen grossen Teil dieser neuen Ausleihungen gewährten wir an KMU. Dadurch konnte der Bereich Firmengeschäft in unserem Geschäftsgebiet – Jura Südfuss – weiter gestärkt werden. Wie bei Privatfinanzierungen gelten auch bei Firmenkrediten die bewährten Grundsätze was Tragbarkeit und Belehnungshöhe betrifft. Die für eine Kreditgewährung zu erfüllenden Voraussetzungen analysieren wir gemeinsam mit den Firmenverantwortlichen detailliert, um eine möglichst zukunftsfähige Lösung vorzuschlagen. Die Firmenkunden können dadurch von unserer Erfahrung und Effizienz in der Entscheidungsfindung und Abwicklung getreu unserem Grundsatz «klar, rasch und nah» profitieren.

Die Einnahmen konnten im ersten Semester um 9% oder CHF 1,4 Mio. erhöht werden. Unsere wichtigste Einnahmequelle, das Zinsengeschäft, steigerte sich um CHF 789 000 oder 6,4%. Deutlich sind die Verbesserungen auch im Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft (+15,7%) und vor allem im Handelsgeschäft (+41,2%). Die positive Grundstimmung an den Finanzmärkten, unsere intensivierten Aktivitäten im Private Banking sowie der Ausbau unseres Wertschäftes tragen zu dieser Steigerung bei. Erfreulich ist auch, dass der Geschäftsaufwand um 1,3% reduziert werden konnte, was insbesondere der neuen Pensionskassenlösung zuzuschreiben ist.

Der Bruttogewinn erhöhte sich dadurch um CHF 1,5 Mio. oder 21% auf CHF 8,7 Mio.

Nach Vornahme der Abschreibungen und Rückstellungen sowie Verbuchung der ausserordentlichen Posten und der Steuern, verbleibt ein Halbjahresgewinn von CHF 3 039 000, was einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um CHF 398 000 oder 15,1% entspricht.

Die positiven Tendenzen werden sich im zweiten Halbjahr eher etwas abschwächen, wir rechnen jedoch damit, dass wir für das laufende Jahr einen nochmals besseren Abschluss als 2006 vorlegen können.

Wir danken Ihnen für Ihre Treue und Ihr Vertrauen herzlich.

Freundliche Grüsse

Regiobank Solothurn

Felix Leuenberger  
Präsident des Verwaltungsrates

Markus Boss  
Vorsitzender der Geschäftsleitung

### Jubilare bei der Regiobank

Dieser Tage werden bei der Regiobank drei Dienstjubiläen gefeiert:

**Monica Horisberger**, Mitarbeiterin



Formulare/Ablage/Posteingang, ist seit 20 Jahren in unserem Team dabei, während

**Anton Pfister**

(Bild unten links),

Mitarbeiter Hausdienst, und **Daniel von Burg**, Teamleiter Privatkunden, auf 15 Jahre Tätigkeit bei der



Regiobank zurückblicken dürfen. Wir wünschen unserer Kollegin und unseren Kollegen für die Zukunft alles Gute und freuen uns, weiterhin auf ihre wertvolle Mitarbeit zählen zu dürfen.

### Erfolgreicher Lehrabschluss



**Sandro Otter, Dimitri Plüss** und **Mirko Kranz** (v.l.n.r.) haben bei der Regiobank erfolgreich ihre kaufmännische Ausbildung «E-Profil» abgeschlossen. Wir gratulieren den jungen Berufsleuten herzlich und freuen uns, dass sie weiterhin im Team der Regiobank mitarbeiten werden.

### Taschenkalender

Die beliebten Regiobank-Taschenkalender – mit Startmonat Oktober 2007 – sind druckfrisch eingetroffen. Kundinnen und Kunden können sie ab August und so lange Vorrat kostenlos an den Schaltern unserer Geschäftsstellen beziehen.

<b>Bilanz</b>	<b>30.06.2007</b>	<b>31.12.2006</b>	<b>Veränderung</b>	
	in 1000 CHF	in 1000 CHF	in 1000 CHF	in Prozent
<b>Aktiven</b>				
Flüssige Mittel und Forderungen aus Geldmarktpapieren	18 252	29 872	- 11 620	- 38.9
Forderungen gegenüber Banken	103 660	97 312	6 348	6.5
Forderungen gegenüber Kunden und Hypothekarforderungen	1 408 649	1 379 876	28 773	2.1
Handelsbestände in Wertschriften, Edelmetallen, Finanzanlagen und Beteiligungen	83 368	82 525	843	1.0
Sachanlagen, Rechnungsabgrenzungen und sonstige Aktiven	24 218	22 254	1 964	8.8
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1 638 147</b>	<b>1 611 839</b>	<b>26 308</b>	<b>1.6</b>
<b>Passiven</b>				
Verpflichtungen gegenüber Banken	124	988	- 864	- 87.4
Gelder von Kunden inkl. Kassenobligationen	1 206 507	1 192 627	13 880	1.2
Anleihen und Pfandbriefdarlehen	274 000	272 000	2 000	0.7
Rechnungsabgrenzungen, sonstige Passiven, Wertberichtigungen und Rückstellungen	54 948	43 656	11 292	25.9
Eigenkapital nach Gewinnverwendung	102 568	102 568	0	0
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1 638 147</b>	<b>1 611 839</b>	<b>26 308</b>	<b>1.6</b>
<b>Erfolgsrechnung 1. Halbjahr</b>				
	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>Veränderung</b>	
	in 1000 CHF	in 1000 CHF	in 1000 CHF	in Prozent
<b>Bruttoertrag</b>				
Erfolg aus dem Zinsengeschäft	13 111	12 322	789	6.4
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	2 411	2 084*	327	15.7
Erfolg aus dem Handelsgeschäft	1 028	728	300	41.2
Übriger ordentlicher Erfolg	424	441	- 17	- 3.9
<b>Zwischentotal Bruttoertrag</b>	<b>16 974</b>	<b>15 575</b>	<b>1 399</b>	<b>9.0</b>
<b>Geschäftsaufwand</b>				
Personalaufwand	- 5 183	- 5 386	203	3.8
Sachaufwand	- 3 070	- 2 979*	- 91	- 3.1
<b>Zwischentotal Geschäftsaufwand</b>	<b>- 8 253</b>	<b>- 8 365</b>	<b>112</b>	<b>1.3</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>8 721</b>	<b>7 210</b>	<b>1 511</b>	<b>21.0</b>
Abschreibungen auf dem Anlagevermögen	- 1 344	- 1 000	- 344	- 34.4
Wertberichtigungen, Rückstellungen und Verluste	- 2 634	- 1 830	- 804	- 43.9
Ausserordentlicher Ertrag	366	176	190	108.0
Ausserordentlicher Aufwand	- 850	- 965	115	11.9
Steuern	- 1 220	- 950	- 270	- 28.4
<b>Halbjahresgewinn</b>	<b>3 039</b>	<b>2 641</b>	<b>398</b>	<b>15.1</b>

\* Die Erträge der Kontoführung (Gebühren) werden nicht mehr direkt mit den Geschäftskosten verrechnet, sondern brutto dargestellt; das Vorjahr wurde entsprechend um CHF 457 000 angepasst.

Regiobank Solothurn	4502 Solothurn	Westbahnhofstrasse 11	032 624 15 15
	4562 Biberist	Hauptstrasse 34	032 672 24 81
	4622 Egerkingen	Bahnhofstrasse 9	062 388 90 00
	2540 Grenchen	Kirchstrasse 11	032 654 68 68
	4528 Zuchwil	Hauptstrasse 48	032 685 51 21

regiobank

## Teams im Portrait: Der RegioService

### Ihr Draht zur Bank

Was sind die Aufgaben des RegioService, z.B. an einem normalen Montagmorgen?

Wir sind *die* telefonische Anlaufstelle der Regiobank, von Montag bis Freitag durchgehend von 8 bis 18 Uhr über die Nummer 032 624 15 15. So gesehen unterscheidet sich ein Montagmorgen nicht unbedingt von anderen Tagen. Wir helfen weiter, wenn beispielsweise jemand wissen will, wie hoch der Kontostand nach den Wochenendeinkäufen ist. Oder wenn ein Kunde im E-Banking drei Mal das falsche Passwort eingegeben hat. Oder wenn eine Studentin auf ihrer Holland-Reise die Maestro-Karte verloren hat und dringend Ersatz braucht. Und, und, und ...



Rosa-Maria Pannella, Eliane Wirz und Fabienne Kamber (v.l.n.r.).

Gibt es noch andere Aufgaben, die zum Pflichtenheft des RegioService gehören?

Wir unterhalten die Homepage der Regiobank ([www.regiobank.ch](http://www.regiobank.ch)) und aktualisieren diese täglich. Zudem sind wir die erste Ansprechstelle im Zusammenhang mit Maestro- oder Kreditkarten sowie für die RegioNet-Kunden. Der Kundensupport beim E-Banking ist generell ein sehr wichtiger Teil unserer täglichen Arbeit. Fragen, Fehlermeldungen, Sperrungen und anderes mehr: Wir lösen – fast – alle E-Banking-Probleme! Zu guter Letzt unterstützen wir auch die Marketingaktionen der Regiobank, wie im Moment aktuell die Koordination des Ticketverkaufes «Bodensee-Ticket» der Solothurner Woche.

Das tönt nach überdurchschnittlich viel Kundenkontakt.

Das stimmt. Wir nehmen im Monat rund 3 000 Anrufe entgegen. Unser oberstes Ziel dabei ist, einen kompetenten, raschen und gut erreichbaren Kundenservice zu bieten.

### Kurzportrait

#### Eliane Wirz

Leiterin RegioService  
Ausbildung: Kauffrau,  
dipl. Marketingassistentin  
Ausgleich: Agility  
(Hundesportart) mit Gioia,  
Volleyball, Reisen

#### Fabienne Kamber

Mitarbeiterin RegioService  
Ausbildung: Kauffrau  
Ausgleich: Damenturnverein,  
Jugi-Leiterin, Kino

#### Rosa-Maria Pannella

Mitarbeiterin RegioService  
Ausbildung: Kauffrau  
Ausgleich: Freundeskreis,  
Musik hören, Reisen, Meer

## 7. Solothurner Finanz Forum am 5. November 2007 zum Thema «Informationen»

### Finanzmärkte – eine Rundumschau für Anleger

Das zentrale Thema am 7. Solothurner Finanz Forum im Landhaus heisst «Informationen». So werden Spezialisten aus verschiedenen Bereichen einen Überblick über die allgemeine Lage der Wirtschaft sowie über die Finanzmärkte geben und erläutern, wie Anlagen darauf ausgerichtet werden können. Erklärt wird, wie Gewinnwarnungen, Erfolge und Misserfolge von Firmen, Akquisitionen und Übernahmen die Kurse von Aktien beeinflussen können. Anhand von aktuellen Beispielen wird zudem aufgezeigt, wie börsennotierte

Unternehmungen ihre Informationspolitik handhaben. Dabei werden insbesondere die Auswirkungen daraus auf den Börsenkurs und die entsprechenden Handlungen der Marktteilnehmer (Analysten, Vermögensverwalter und Kunden) beleuchtet. Als Hauptreferent wird ein Verwaltungsratspräsident oder CEO einer börsennotierten und international tätigen Unternehmung im Solothurner Landhaus dabei sein. Traditionsgemäss wird der Abend mit einem attraktiven Unterhaltungsprogramm und einem von der Regiobank offerierten Apéro abgeschlossen.

### KURZ & BÜNDIG

#### Vorteilhafter Zinssatz

Mit dem Renditesparkonto können Sie bei steigenden Zinsen rasch profitieren, während bei fallenden Zinsen der Mindestsatz nie unter den Sparkontozins fällt. Aktuell beträgt der Zinssatz **1.75 %** (gültig bis 31.12.2007). Ein Renditesparkonto bei der Regiobank lässt sich bereits ab einer Einlage von CHF 10 000 einrichten.