



Ein gutes 2021!

Liebe Leserinnen und Leser

Die Bezirks-Sparkasse Dielsdorf (BSD) blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück. Die Kundengelder nahmen 2021 um 4,4 Prozent zu, das Hypothekenvolumen stieg ebenfalls um 4,7 Prozent. Das starke Wachstum zeigt, dass die Bank in der Region sehr grosses Vertrauen genießt. Dafür danke ich allen unseren Kundinnen und Kunden – und natürlich unseren Mitarbeitenden, die dieses Vertrauen jeden Tag rechtfertigen. Für den hohen Zufluss an Kundengelder ist sicher auch unsere Haltung verantwortlich, keinen Negativzins zu erheben. Als Genossenschaft zielen wir nicht auf Gewinnmaximierung ab, sondern darauf, mit unserer Kundschaft nachhaltig zu arbeiten; das kommt gut an.

Auch 2021 war von der Covid-19-Pandemie geprägt. Wir mussten die Generalversammlung erneut absagen bzw. auf schriftlichem Weg durchführen. Das operative Geschäft funktioniert fraglos auch auf elektronischem Weg, aber mittlerweile wird immer stärker spürbar, dass der persönliche Kontakt langfristig unerlässlich ist. Als eine weitere Herausforderung im letzten Jahr hat sich die laufend zunehmende Regulierung des Markts erwiesen; unser administrative Aufwand wird immer grösser. Die rund 60 Mitarbeitenden der BSD haben die hohen Anforderungen aber mit Bravour gemeistert – dafür sei ihnen an dieser Stelle sehr herzlich gedankt!

Dominic Böhm
Vorsitzender der Geschäftsleitung /
CEO Bezirks-Sparkasse Dielsdorf

AKTUELL

Ihre Bank
informiert

Februar 2022



Ab nach vorn: Die Bezirks-Sparkasse Dielsdorf hat sich neu aufgestellt, um künftige Herausforderungen optimal zu meistern.

Fit sein für die Zukunft

Neu zählt die Geschäftsleitung der Bezirks-Sparkasse Dielsdorf (BSD) fünf statt wie bisher drei Mitglieder. Das ist aber nicht die einzige Neuerung: Die Bank hat sich neue Strukturen verpasst. CEO Dominic Böhm sagt, was getan wurde – und was die Veränderungen den Kundinnen und Kunden bringen.

Warum ist es für die BSD nötig geworden, hinsichtlich Strukturen über die Bücher zu gehen?

Dominic Böhm: Wir sind in recht kurzer Zeit sehr stark gewachsen – grob gesagt hat sich unsere Bilanzsumme in den letzten zehn Jahren verdoppelt. Die Strukturen wurden dieser Entwicklung nie richtig angepasst, wir schufen einfach mal da eine zusätzliche Einheit und bauten dort etwas aus. Irgendwann waren wir nicht mehr passend organisiert – etwa bezüglich Stellvertretungen. Auch

die Anforderungen hinsichtlich Regulation sind enorm gestiegen. Im Moment hätten wir mit den bisherigen Strukturen noch weiterfahren können, aber wir wollen ja nicht einfach im Hier und Jetzt funktionieren, sondern fit sein für die Zukunft und für weiteres Wachstum.

Können Sie ein praktisches Beispiel für unpassende Strukturen nennen?

Zum Beispiel wurden bis jetzt sämtliche Bestellungen von Maestro-Karten vom Schalterteam

Dielsdorf bearbeitet – das ist historisch so gewachsen, aber nicht sinnvoll, denn die Mitarbeitenden am Schalter haben eigentlich andere Aufgaben, als Anträge zu prüfen. Nun gehen die Bestellungen an eine verarbeitende zentrale Einheit. Generell werden wir künftig stärker in Teams mit klaren Aufgabenzuteilungen arbeiten.

Wann wurde Ihnen klar, dass Sie die Strukturen anpassen werden?

Als ich im Sommer 2019 als neuer CEO zur BSD stiess, wollte ich erst alles kennenlernen und dann zusammen mit dem Team aufgrund der gemachten Erfahrungen entscheiden. Im Spätherbst 2020 wurde mir klar, welche Veränderungen es braucht. Ein Anstoss für Veränderungen kam auch von der Finanzmarktaufsicht FINMA, die nicht glücklich damit war, dass ich als CEO gleichzeitig den Vertrieb und die Risikosteuerung verantwortete. Im Frühling dieses Jahrs beantragte die Geschäftsleitung beim Verwaltungsrat deshalb eine Neustrukturierung, und dann nahmen wir die Arbeit auf, diskutierten Varianten und führten Workshops durch.

Welches ist die wichtigste Neuerung?

Sicher der Ausbau der Geschäftsleitung. Bisher bestand diese aus drei Personen, die alle stark in das für uns zentrale operative Kundengeschäft eingebunden waren. Es blieb knapp Zeit, sich der grundlegenden Entwicklung der Bank zu widmen. Nun gehören der Geschäftsleitung fünf Personen an – das führt dazu, dass wir mehr Ressourcen darauf verwenden können, die BSD in die Zukunft zu führen.

Wer sind die neuen Personen in der Geschäftsleitung?

Zu uns bisherigen drei Mitgliedern gesellen sich Michael Scheurer, der seit einem Jahr als Leiter Verarbeitungscenter bei uns arbeitet, und Daniel Fischer, der neu zur BSD gestos- sen ist und den Bereich Märkte verantwortet.

Ist es sinnvoll, Personen von aussen in die Geschäftsleitung zu integrieren?

Ja, ich wollte frischen Wind in der Geschäftsleitung. Natürlich müssen wir unsere Traditionen wahren und unsere Stärken erhalten, aber neue Inputs und Perspektiven sind unerlässlich.

Es erscheint mutig, heute eine fünfköpfige Geschäftsleitung zu ernennen, die ausschliesslich aus Männern besteht. Fürchten Sie nicht, dass es diesbezüglich Vorwürfe hageln wird?

Ich habe keine Mühe damit, dass die Geschäftsleitung rein männlich ist. Das hat sich bei der praktischen Umsetzung der Neuerungen so ergeben, wir haben nicht aufs Geschlecht geschaut. Unser Verwaltungsrat weist eine hohe Frauenquote auf, und Frauen werden bei uns generell stark gefördert. Wir bieten auch viele Teilzeitstellen, die von Frauen und Männern mit Kindern oder auch von Angestellten in Weiterbildung sehr geschätzt werden.

Normalerweise ziehen Banken – meist sehr teure – Unternehmensberatungen bei, wenn sie sich neue Strukturen geben. Wie war das in diesem Fall?

Wir brauchten keine externe Beratung; wir überlegten uns selber, wie wir uns neu aufstellen können, jedes Mitglied der Geschäftsleitung machte Vorschläge, und wir diskutierten dann die Vor- und Nachteile.

Wie reagierten die Mitarbeitenden auf die Veränderungen?

Leider kam uns Corona ein wenig in die Quere. Wir wollten einen grossen Informationsanlass machen, konnten uns aber schliesslich nur digital erklären. Wir zeigten die neue Zielorganisation auf, und meines Erachtens sind die Neuerungen von den Mitarbeitenden sehr gut aufgenommen worden. Wohl deshalb, weil alle Massnahmen

nachvollziehbar sind. Ich bin ohnehin immer wieder beeindruckt davon, wie flexibel unsere Mitarbeitenden sind, wie viel Elan und Vertrauen sie mitbringen.

Ändert sich für die Mitarbeitenden denn überhaupt etwas?

Auf jeden Fall. Weil wir die Organisation verändert haben, erhalten viele neue Vorgesetzte – oder sie sind Teil eines neuen Teams geworden.

Eine Tradition, welche die BSD auszeichnet, sind die Schalter. Während viele andere Banken ihre Kundbereiche mittlerweile als eine Art Lounge gestalten, findet man bei der BSD noch klassische Schalter mit Panzerglas. Verschwinden diese jetzt, wenn so vieles neu wird?

Die Schalter bleiben. Während der Pandemie haben wir gesehen, wie nützlich sie sind. Es besteht ein echtes Bedürfnis nach bewährten Bankschaltern; vor allem jetzt, wo viele unserer Mitbewerber in der Region Schalter oder gar ganze Filialen schliessen.

Die wichtigste Frage zuletzt: Was haben Kundinnen und Kunden davon, dass die BSD ihre Strukturen anpasst?

Natürlich zielen alle Anpassungen am Ende darauf ab, uns für unsere Kundschaft optimal aufzustellen, eine Bank ist ja kein Selbstzweck, sondern eine Dienstleisterin. Vordergründig verändert sich für unsere Kundschaft zwar nur wenig, langfristig sind wir aber besser aufgestellt – und wir können daher auch einfacher nachhaltig gute, innovative Produkte entwickeln. Ein Vorteil ist auch, dass der Bereich Services neu in der Geschäftsleitung vertreten ist; das verstärkt das Gewicht der verarbeitenden Einheiten.

Das sind die Mitglieder der Geschäftsleitung



Dominic Böhm, 44

Vorsitzender der Geschäftsleitung / CEO, Leiter Banksteuerung

25 Jahre bei der Migros Bank, zuletzt tätig als Leiter Private Kunden Zürich Süd und als Mitglied der Direktion. Seit Juni 2019 CEO der BSD. Masterdiplom in Banking an der Universität Bern, CAS in Real Estate Finance, Dipl. Betriebsökonom FH

Privat: Bewegungsmensch – Skifahren, Wandern, Windsurfen –, er liebt die Berge und reist gern.

«Die BSD ist eine typische Regionalbank mit kurzen, unkomplizierten Entscheidungswegen und einem kleinen, schlagkräftigen Entscheidungsteam. Sie steht für Kontinuität.»



Gerhard Stucki, 56

Mitglied der Geschäftsleitung Leiter Anlagen und Vorsorge

Banklehre auf einer Regionalbank, viele Jahre in der Anlageberatung bei einer Grossbank und später bei einer Privatbank im internationalen Private Banking; Kaufmann HKG, diverse Fachausbildungen.

Privat: Seit vielen Jahren in einer festen Beziehung. Hobbies sind Joggen, Biken, Kochen, Lesen und und und.

«Die BSD betreibt das wahrscheinlich nachhaltigste Geschäftsmodell sämtlicher Banken in der ganzen Schweiz. Ich wohne seit vielen Jahren in Winkel und fühle mich im Zürcher Unterland sehr wohl.»



Daniel Fischer, 47

Mitglied der Geschäftsleitung Leiter Märkte

27 Jahre bei der UBS, langjährig als Filialleiter im Zürcher Unterland, die letzten 3 Jahre bei einer Raiffeisenbank als stellvertretender Bankleiter; eidg. Fachausweis Bankfachmann und Allfinanzfachmann, zertifizierter Individualkundenberater SAQ, DAS in Banking des SFI.

Privat: Seit 25 Jahren glücklich verheiratet, drei Söhne; liebt die Natur, das Fischen, die Aquaristik, das Tauchen, das Handwerken. Geboren in Dielsdorf, seit 45 Jahren wohnhaft in Niederglatt.

«In einer Regionalbank kann man etwas bewegen und mitentscheiden, mir gefallen auch die Kunden- und Ortsnähe – und die Philosophie hinter dem Genossenschaftsgedanken.»



Jan Vollenweider, 35

Mitglied der Geschäftsleitung Leiter Finanzierungen

Bankausbildung bei der BSD, Bachelor in Business Administration, eidg. Fachausweis als Immobilienbewerter, Immobilienreuhänder mit höherer Fachprüfung.

Privat: Familie – seit September 2021 Vater –, Sport, vor allem Eishockey, Fussball, Badminton.

«Ich wuchs in der Region auf, die Lokalität ist mir wichtig. Mir gefällt an der BSD vor allem, dass sie ein sehr flexibler Arbeitgeber ist.»



Michael Scheurer, 43

Mitglied der Geschäftsleitung Leiter Services

Bankfachmann mit eidg. Fachausweis; seit 1994 im Banking, primär Retail, ab 2007 in leitender Funktion; 15 Jahre bei der UBS, 9 Jahre bei der Migros Bank.

Privat: Reist gern. Seit 10 Jahren im Sommer jeweils als Cowboy in Nebraska, USA, unterwegs.

«Ich bin seit 1978 in Glattbrugg, Kloten oder Bassersdorf wohnhaft und fühle mich mit dem erweiterten Unterland verbunden. Denke global – handle lokal! Ich bin überzeugt, mit starken lokalen Partnern Mehrwert für die ganze Region generieren zu können.»

Schnell nach oben

Wie stark die BSD junge Leute fördert, zeigt das Beispiel von Jenny Pestana.



Jenny Pestana ist gerade einmal 22 Jahre alt – und bereits stellvertretende Leiterin der BSD-Filiale Niederglatt. «Dabei war die Mathematik, die im Bankwesen ja eine wichtige Rolle spielt, mein schlechtestes Schulfach», meint sie lachend. Doch mit Engagement kann man alles erlernen und viel erreichen – vor allem im Umfeld der BSD, wo Mitarbeitende stets einen grossen Vertrauensvorschuss geniessen und bei Eignung stark gefördert werden.

Zur Welt kam Jenny Pestana in der Stadt Zürich, danach zog die Familie nach Oberhasli; heute lebt die portugiesisch-schweizerische Doppelbürgerin in Bülach. In der Schule sei sie eher scheu gewesen. «Das kann man heute vielleicht gar nicht glauben, weil ich sehr offen und extrovertiert geworden bin», sagt sie. Sie war, abgesehen von den Leistungen in Mathematik, eine gute Schülerin, und es hätte ihr auch fürs Gymnasium gereicht. «Doch nach neun Jahren Schule hatte ich genug. Ich wollte arbeiten und mein eigenes Geld verdienen.» Aber welchen Beruf sollte sie wählen? Der ursprüngliche Traumberuf Tierärztin kam nicht mehr in Frage, weil dieser mehr Schule vorausgesetzt hätte. «Mit der Zeit zeichnete sich ab, dass eine KV-Lehre für mich ideal ist», sagt sie. Sie habe die bestmögliche Ausbildung angestrebt – und diese würden wohl Banken bieten. «Also besuchte ich Infoanlässe, ich bildete mich weiter über Obligationen, Aktienmarkt und so weiter – und entschied mich schliesslich für eine Lehre bei der Credit Suisse.»

Während der Lehre arbeitete sie in verschiedenen Filialen der Grossbank, unter anderem auch in Bülach. Dort wurde sie auf die BSD aufmerksam. «Ich wollte nach der Lehre auf eine kleinere Bank

Fortsetzung auf Seite 4



wechseln, ich suchte etwas Familiäres.» Als die BSD die Stelle einer Kundenberaterin am Schalter in Dielsdorf ausgeschrieben hatte, meldete sie sich. Im Bewerbungsgespräch zeigte sich, dass es für sie eine passendere Position gab – in Niederglatt. Dort begann sie am 1. April 2019, seit 1. Januar 2021 ist sie die jüngste stellvertretende Filialleiterin der Bank. Zuvor schon hatte sie diese Position ad interim inne, und während der

«Hat man ein wichtiges Anliegen, kann man sogar zum CEO gehen, das wäre auf einer Grossbank niemals denkbar

Covid-19-Pandemie boten sich ihr zahlreiche Möglichkeiten, sich zu beweisen – da sie alternierend mit dem Filialleiter in der Bank war, blieb sie oft auf sich allein gestellt und musste viele Entscheidungen selbstständig treffen.

Das, was sie nach der Lehre suchte, das Familiäre, hat sie bei der BSD voll und ganz gefunden. «Hier kennt jeder jeden, wir haben ein so tolles Team! Hat man ein wichtiges Anliegen, kann man sogar zum CEO gehen, das wäre auf einer Grossbank niemals denkbar.» Ihr Job sei zudem extrem vielseitig und verändere sich ständig. «Alles wird ununterbrochen modernisiert. Man lernt nie aus!»

Ihre Bank am Puls der Region

**Bezirks-Sparkasse
Dielsdorf** Genossenschaft

Dielsdorf	044 854 90 00
Buchs ZH	044 844 03 50
Niederglatt	044 851 81 10
Rümlang	044 817 99 00
Niederweningen	044 857 70 70

info@bskd.ch
www.sparkasse-dielsdorf.ch



Wir engagieren uns

Die Bezirks-Sparkasse Dielsdorf ist mit der Region eng verbunden und unterstützt deshalb zahlreiche Vereine und Institutionen. In «aktuell» stellen wir jeweils ein ausgewähltes Engagement vor. Heute den Skilift Regensberg.



Letzte Vorbereitungen: Die Bügel des Skilifts werden revidiert.

Rund 50 Jahre ist es her, seit Landwirt Willi Lanz auf seinem Land in Regensberg einen Skilift eröffnete. Motiviert dazu hatte ihn ein Lehrer, der mit seiner Klasse den Schnee geniessen wollte. Unzählige Familien aus der Region verbrachten seither herrliche Tage am Skilift. Dazu zählte auch jene von Regula Lächler aus Dänikon. «Ich brachte immer ein ganzes Auto voller Kinder her, wir waren hier so glücklich», erinnert sich die 59-Jährige. Umso betrübter war sie, als sie am 16. Januar 2021 im Zürcher Unterländer las, der Skilift werde geschlossen. «Diese Nachricht traf mich wie ein Blitzschlag – mitten ins Herz!» Grund für die Schliessung war nicht etwa der Schneemangel – auch in den letzten Jahren konnte der 280 Meter lange Skilift immer mal wieder betrieben werden –, sondern die Tatsache, dass der 83-jährige Willi Lanz den Betrieb nicht mehr allein stemmen und keine Nachfolge gefunden werden konnte. «Da sagte ich mir: Diesen Skilift müssen wir retten», erzählt Regula Lächler. Flugs platzierte sie auf Facebook einen Aufruf – und von da an ging alles sehr schnell. «Nach zwei Stunden hatte ich bereits 31 Likes, und schon zwei Tage später schalteten wir unsere eigene Facebook-Seite hoch!» Bereits am 19. Januar klopften die Medien an: Regula Lächler wurde von TeleTop, dem Zürcher Unterländer und dem Furttaler interviewt.

Die engagiertesten Leute aus der Facebook-Gruppe taten sich zusammen und gründeten einen Verein, der mittlerweile 216 Mitglieder zählt und in dessen Vorstand auch die Tochter des Skilift-Gründers sitzt. «Es gibt so viele, die sich hilfsbereit zeigten



So wie einst soll es wieder sein: einfach schön.

und uns ihre Unterstützung anboten», sagt Regula Lächler, die Vereinspräsidentin. Willi Lanz war vom Engagement begeistert, verkaufte dem jungen Verein den Lift und hilft seither, wo er kann. Seit Ende November und einer offiziellen Seilprüfung kann der Skilift wieder betrieben werden. Im Dezember hatte er bereits an zwei Tagen geöffnet.

Natürlich brauchte der Verein auch Geld. Ein Vorstandsmitglied erwies sich als sehr talentiert im Akquirieren von Sponsoren. Hauptsponsor ist die Bezirks-Sparkasse Dielsdorf, wo man sich vom Projekt begeistert zeigte: Aus der Region – für die Region! Eine Herausforderung bleibt der hohe Personalbedarf. Um den Skilift einen Tag lang betreiben zu können, braucht es 12 Leute. Sie arbeiten alle unentgeltlich. So kann die Tageskarte mit 15 Franken günstig bleiben. Regula Lächler: «Es geht uns doch nicht um Rendite, sondern darum, den Menschen der Region günstiges Skifahren zu ermöglichen.» Und darum, schöne Erinnerungen an tolle Tage im Schnee gleich vor der Haustür zu schaffen.