

IM GESPRÄCH: Gerhard Burtscher, Vorstandsvorsitzender BTV – Bank für Tirol und Vorarlberg



Gerhard Burtscher vor der neuen BTV-Filiale in der Villa allerArt im Zentrum von Bludenz. Die aus der Gründerzeit stammende dreigeschoßige Villa wurde aufwendig revitalisiert und umgebaut.

FOTOS: VN/HARTINGER

# „Leistung muss einen Wert haben“

**DAS GESPRÄCH FÜHRTEN**  
HANNA REINER UND  
ANDREAS SCALET  
hanna.reiner@vn.at, andreas.scalet@vn.at

**BLUDENZ.** Gerhard Burtscher ist seit 1. Jänner 2016 Vorstandsvorsitzender der Bank für Tirol und Vorarlberg (BTV). Im Interview spricht er über die Erfolgsfaktoren und wieso er an sich selbst einen hohen Erwartungsdruck hat.

**Die BTV hat im Vergleich zu anderen die weltweiten Krisen der vergangenen Jahre ohne Schrammen überstanden. Hilft Ihnen Ihre konservative Strategie oder sind Sie einfach von Kundensicht bevorteilt?**

**BURTSCHER:** Ausschlaggebend ist sicher das konservative Geschäftsmodell. Das heißt, Bankgeschäft so zu gestalten, wie es erfunden wurde. Einlagen sammeln, durch Laufzeit und Volumen transferieren und als Kredit zur Verfügung stellen. Unsere Kernkompetenz ist es, zu wissen, wem man Geld leihen kann. Wir haben eine

gute Kundenstruktur, den inhabergeführten Mittelbetrieb und den anspruchsvollen Privatkunden und das in einem höchst attraktiven Einzugsgebiet. Zudem sind wir langfristig ausgerichtet. Mit mir sind es in 54 Jahren nur zwei Wechsel an der Vorstandsspitze. Eine Bank kurzfristig erfolgreich zu führen, ist einfach, über 20 Jahre ausgerichtet ist es doch komplizierter. Da funktioniert es nicht, einfach an der Risikoschraube zu drehen.

**Spüren Sie deshalb einen besonders hohen Erwartungsdruck?**

**BURTSCHER:** Natürlich. Wobei der an mich selbst besonders hoch ist, weil ich eine sehr gesunde Bank übernommen habe, die ich in 20 Jahren auch wieder gesund übergeben will. Ich lebe für die BTV. Wenn man diese Aufgabe übernimmt, übernimmt man viel Verantwortung. Wir haben im gesamten Konzern mit den Skigebieten bis zu 2000 Mitarbeiter.

**Die Kundengelder der BTV sind so hoch wie nie. Die Herausforderungen werden aber größer. Lässt sich mit Kundengeschäft künftig noch Geld verdienen?**

**BURTSCHER:** Geld zu verdienen war noch nie so schwer. Marktanteile zu gewinnen, war noch nie so leicht. Der Kunde sucht sich heute seine Bank bewusst aus. Es geht darum, wie sicher eine Bank ist und ob sie in der Lage ist, Wachstum zu begleiten. An der Tatsache, dass man aktuell weniger Geld verdient, kommen auch wir nicht vorbei, aber wir können damit leben. Deshalb ändern wir unser Geschäftsmodell nicht, denn dann müssten wir mehr Risiken eingehen. Wir glauben daran, dass wir auch in 30 Jahren mit Kundengeschäft Geld verdienen können. Wichtig ist die Nähe zum Kunden. Ich selbst bin von Mittwoch bis Samstag nur unterwegs bei Kunden. Die Bank zu führen, ist meine Berufung und das Firmenkundengeschäft ist meine Leidenschaft.

**Was haben Sie seit verganginem Jahr verändert?**

**BURTSCHER:** Die Bank ist sehr gut positioniert, aber natürlich verändert man jeden Tag etwas, weil sich unser Umfeld verändert. Bei den ganzen gesetzlichen Regelungen besteht die Gefahr, dass Banken nur noch Risikovorstände haben. Ich schaue daher sehr darauf, dass ich Kundenvorstand bleiben und nahe am Kunden sein kann. Auch die Herausforderungen auf der Mitarbeiterseite werden nicht weniger. Wenn wir besser sein wollen als der Wettbewerb, brauchen wir auch die besseren Mitarbeiter. Es braucht eine emotionale Bindung. Unser Leitspruch ist: Wer will und kann, der darf.

**Steigende Kosten veranlassen vermehrt Banken dazu, diese an die Kunden weiterzugeben. In Tirol sind Bankomatgebühren längst üblich. Verstehen Sie die Diskussion darum?**

**BURTSCHER:** Die Erträge werden weniger und die Kosten

„Wenn wir besser sein wollen als der Wettbewerb, brauchen wir auch die besseren Mitarbeiter.“

höher. Aus unserer Sicht ist die Bankomatgebühr dafür aber nicht geeignet. Wir sind ja nicht in diesem Mengengeschäft vertreten. Wir müssen schauen, dass wir unsere Erträge über Leistung sichern. Unsere Leistung muss einen Wert haben. Dann muss man über neue Gebühren nicht nachdenken.

**Dennoch stehen Banken vermehrt im Visier des Konsumentenschutzes. Bei den Kreditbearbeitungsgebühren gab Ihnen letztlich der Oberste Gerichtshof Recht.**

**BURTSCHER:** Für den OGH war es absolut in Ordnung, dass wir Gebühren verrechnen. Aber glücklicherweise haben wir selten solche Themen.

Dass man für Aufwände, die man hat, etwas berechnet, versteht selbst der Kunde. Denn wir können erklären, welcher Aufwand dahintersteckt.

**Die BTV hat ein überschaubares Filialnetz, das aber ausgebaut wird. Was macht den deutschen Markt so interessant?**

**BURTSCHER:** Wir haben wenige Filialen, diese dafür aber auf perfektem Stand. Wir investieren gerade 13 Millionen Euro in Dornbirn und expandieren in Deutschland. Heuer eröffnen wir noch in Mannheim. Für unsere Philosophie, mittelständische, inhabergeführte und exportorientierte Unternehmen, sind Bayern und Baden-Württemberg prädestiniert. Die Konkurrenz ist zwar groß, aber durch unsere Dienstleistungsorientierung und Verlässlichkeit können wir uns gut differenzieren. Wir brauchen aber nicht viele Filialen, sondern setzen auf gut ausgebaute Betreuungszentren, denn 90 Prozent der Termine finden sowieso beim Kunden statt.

**Welche Zahlen werden Sie für das Geschäftsjahr 2016 präsentieren?**

**BURTSCHER:** Das darf ich natürlich nicht verraten, aber ich kann sagen, wir sind in allen Bereichen gewachsen und haben Marktanteile gewonnen. Aber wir haben wie angekündigt einen Ergebnisrückgang, weil 2015 Sondererlöse durch den Verkauf von Wertpapieren beinhaltet waren.

**Zur BTV gehören auch Beteiligungen und das Skigebiet Silvretta Montafon. Wie zufrieden sind Sie mit dem Tourismusgeschäft?**

**BURTSCHER:** Das Montafon macht uns große Freude. Wir haben in den zehn Jahren knapp 100 Millionen investiert und werden in den nächsten zehn Jahren noch einmal dieselbe Summe investieren. Es ist investitionsintensiv, aber entwickelt sich gut, und wir sehen noch viele Möglichkeiten vor uns.

## Gerhard Burtscher privat

**ST. GALLENKIRCH.** Zu Hause im Montafon tankt Gerhard Burtscher auf, wobei er sich nur einen Tag Freizeit in der Woche gönnt. Der BTV-Chef arbeitet von Sonntagmittag bis Samstagmittag. Er spricht mit rund 15 Unternehmern in der Woche persönlich. „Eine hochinteressante Aufgabe, in der man jeden Tag dazulernt“, sagt Burtscher, für den die Arbeit in der Bank Berufung ist. Die wenige Freizeit sei also gut vertretbar. Dennoch schätzt er es, einen Ausgleich zu haben. Den findet er bei seiner Familie, beim Spazierengehen in der Natur mit seinem Hund, einem Australi-an Shepherd, oder beim Skifahren. Praktisch, dass das Skigebiet Silvretta Montafon, das im Eigentum der BTV steht und wo Burtscher als Aufsichtsratsvorsitzender fungiert, vor seiner Haustüre liegt.

## Zur Person

### Gerhard Burtscher

Vorstandsvorsitzender der Bank für Tirol und Vorarlberg  
**Geboren:** 26. Oktober 1967 in Bregenz  
**Ausbildung:** Pflichtschule, HAK Bregenz  
**Laufbahn:** 1988 Eintritt in die BTV Bregenz, Leiter BTV Wolfurt sowie BTV Bregenz, Leiter Region Vorarlberg (Firmen- und Privatkundengeschäft), Leiter Region Schweiz, seit 2013 Vorstand, seit 2016 Vorstandsvorsitzender  
**Familie:** verheiratet, drei Kinder

## Konservativ als Erfolgsstrategie

**BTV mit 113-jähriger Geschichte und solider Bilanz.**

**BLUDENZ.** Die Wurzeln der BTV gehen bis ins Jahr 1904 zurück. Am 8. April gründeten die Kaufleute Hans Sonvico und Ferdinand Brettauer die Bank, die seither in Tirol und Vorarlberg verwurzelt ist.



Tresorräume üben immer eine gewisse Faszination aus.

Erst 2004 wird die erste Auslandszweigniederlassung in Staad am Bodensee (Schweiz) gegründet, 2006 erfolgt dann der Markteintritt in Bayern und Baden-Württemberg. Heute beschäftigt die BTV 800 Mitarbeiter und ist mit insgesamt 37 Standorten in Westösterreich, Wien, Süddeutsch-

land und der Schweiz vertreten.

### Solide Bilanz

Die Bilanzzahlen der Bank erweisen sich als grundsätzlich. Ein Grund dafür ist die „erfrischend konservative“ Strategie. Die Geschäftszahlen für 2016 liegen noch nicht vor, das Quartalsergebnis zum 30.9.2016 weist aber ein operatives Wachstum aus. Sowohl die Kundeneinlagen als auch die Kredite an Kunden liegen auf dem höchsten Stand in der Geschichte. Die Summe der betreuten Kundengelder stieg erstmals auf über 13 Milliarden Euro. Die harte Kernkapitalquote wuchs auf 14,07 Prozent, das Eigenkapital legte auf 1,2 Milliarden Euro zu. Nur beim Ergebnis gab es ei-

nen Rückgang. Das war aber keine Überraschung, weil im Vorjahr der Wertpapiereigenstand neu strukturiert wurde.

Die BTV ist zudem auch Eigentümerin der Silvretta Montafon GmbH und hält Beteiligungen unter anderem an den Mayrhofner Bergbahnen sowie der Moser Holding.

### Kennzahlen

**Quartalsergebnis, 30.9.2016**

- » **Bilanzsumme:** 9,85 Mrd. Euro (+4,4%)
- » **Finanzierungen an Kunden:** 6,79 Mrd. Euro (+3,6%)
- » **Betreute Kundengelder:** 13,11 Mrd. Euro (+2,9%)
- » **Eigenkapital:** 1,21 Mrd. Euro (+5,4%)
- » **Periodenüberschuss vor Steuern:** 72,6 Mill. (-57,8%)
- » **harte Kernkapitalquote:** 14,07%