

WIR FINANZIEREN CHANCEN

Gerhard Burtscher ist seit 28 Jahren bei der BTV. Heute ist er der Vorstandsvorsitzende der Unternehmerbank, die sich auf den Mittelstand sowie auf anspruchsvolle Privatkunden fokussiert.



Die BTV – in Tirol
und Vorarlberg
verwurzelt, in
vier Ländern
präsent.

Burtscher hat das Bankgeschäft von der Pike auf kennengelernt. Nach ersten Erfahrungen im Schaltermgeschäft übernahm er die Leitung des Marktes Vorarlberg für Privat- und Firmenkunden und baute 2004 die Zweigniederlassung in der Schweiz auf. Das Geschäft leitete er neun Jahre lang, bis er 2013 in den Vorstand berufen wurde, dessen Vorsitz er seit 1. Jänner 2016 inne hat. Wir sprachen mit dem erfolgreichen Banker über das besondere Konzept seines Hauses.

hub: Während sich viele Privatbanken vorwiegend auf sehr finanzkräftige Anleger konzentrieren, ist die BTV auf den Mittelstand und Selbstständige fokussiert. Wie kam es dazu?

Burtscher: Unsere Ausrichtung begann mit unserer Geburtsstunde vor über 112 Jahren. Der Ruf nach einer Bank, die in die Region Westösterreich und in ihre Unternehmen investiert, war gross. So wurde die BTV von Unternehmern für Unternehmer gegründet. Mit einem eigenen Weg und klaren Werten: Unabhängigkeit, Eigenständigkeit und Verantwortung gegenüber ihren Kunden. Für diesen Weg hat sich das Unternehmen 1904 entschieden. Diesen Weg gehen wir auch heute.

hub: Wie beschreiben Sie das Erfolgsrezept der BTV?

Burtscher: Wir leben das Bankgeschäft so, wie es erfunden wurde. Wir nehmen Kundengelder herein und stellen diese unseren Unternehmerkunden als Kredite zur Verfügung. Das mag konservativ klingen, ist aber ein wichtiger Teil des Wirtschaftskreislaufes. Wir finanzieren Chancen und investieren in Erfolge. So schaffen unsere Kunden Tausende

Arbeitsplätze, agieren innovativ und steigern schliesslich den Wohlstand der gesamten Region. In einem der stärksten Wirtschaftsräume Europas mit einer jährlichen Wirtschaftsleistung von 420 Mrd. Euro unterstützen wir Unternehmerinnen und Unternehmer aktiv. Zudem setzen wir uns laufend mit möglichen künftigen Entwicklungen auseinander, um Investitionsvorhaben und Ideen unserer Kunden optimal begleiten zu können.

hub: Ihr Slogan ist „Investieren statt spekulieren“. Wie musste die BTV auf die Finanzkrise der letzten Jahre reagieren, um dieses Ziel auch in Zeiten, in denen Renditen vorwiegend über Risiken zu erzielen sind, zu erreichen?

Burtscher: Wir gehen mit den Geldern unserer Kunden sorgsam um und investieren nur in Geschäfte, die wir

verstehen. Aus Verantwortung sagen wir auch Nein. So haben wir das Kreditrisiko fest im Griff. Schon im Jahr 1924 waren wir die einzige Regionalbank, die aufgrund ihres Geschäftsmodells, der richtigen Kundenauswahl, der starken Zurückhaltung gegenüber Projektanten und Spekulanten die Weltwirtschaftskrise unbeschadet überstanden hat und ihren Kunden Spareinlagen ausbezahlen konnte. Aktuell sprechen über 13 Mrd. Euro betreute Kundengelder für sich. Auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten schliessen sich Vernunft und Ertrag nicht aus. So konnten wir im Vermögensmanagement aktuell um 6,4 % gegenüber dem Vorjahr zulegen. Sie sehen, unsere Kunden vertrauen uns.

hub: Welche Stärken zeichnen eine regional agierende Bank gegenüber einem grossen Bankenkonzern aus? Was sind die Vorteile für Kunden?

Burtscher: Zum einen profitieren Unternehmerkunden von der Unabhängigkeit der BTV. Wir orientieren uns an den Bedürfnissen unserer Kunden und treffen vorausschauende Entscheidungen. Aus unternehmerischen Gründen und nicht durch politisches Einwirken. Ausserdem kennen nicht nur wir die Entscheider, also unsere Unternehmer- und anspruchsvollen Privatkunden, sondern diese auch uns. Handschlagqualität und schnelle Entscheidungen erleichtern unseren Kunden ihre Investitionsplanungen erheblich. Zum anderen sind wir dort zu Hause, wo es unsere familiengeführten, exportorientierten Mittelstandskunden sind: in Tirol, Vorarlberg, Wien, Bayern, Baden-Württemberg und in der Schweiz. Unsere Südtiroler Kunden betreuen wir von



„Es ist meine Aufgabe, die richtigen Entscheidungen zum Wohle der BTV zu treffen.“

Gerhard Burtscher

Innsbruck aus. In unserem Marktgebiet kennen wir die besonderen Gegebenheiten und die Rechtslage. Dort können wir unsere Kunden optimal begleiten. Mit grenzüberschreitenden Lösungen, mit Investitionsförderungen, Exportfinanzierungen, Cash Management, betrieblicher Altersvorsorge und Leasing-Lösungen.

hub: Ihre Bank hat zahlreiche Partnerschaften, nicht nur mit anderen Geldinstituten, sondern in Tirol und Vorarlberg auch als Repräsentant der HKSÖL. Was bringt diese Vernetzung dem Unternehmen und seinen Kunden?

Burtscher: Wir alle haben etwas gemeinsam. Wir unterstützen Unternehmen bei ihren Investitionen. Das heisst nicht nur in finanzieller Hinsicht, sondern auch als Dienstleister. Über unsere Partner erhalten unsere Experten im Haus brandaktuelle Informationen beispielsweise zu Steuern oder Exportförderungen und geben diese schnell an unsere Kunden weiter. Auf gemeinsamen Netzwerkveranstaltungen können

unsere Kunden Kontakte über Ländergrenzen hinweg knüpfen, sich austauschen und neue Geschäfte ausloten.

hub: Welche Pläne gibt es für die Entwicklung der BTV in den nächsten Jahren?

Burtscher: Wie Sie wissen, ist das gesamte Bankenwesen im Umbruch. Aufgrund der Gesetzgebung mit unzähligen neuen Regelungen und eines historisch tiefen Zinsniveaus war es noch nie so schwer, Geld zu verdienen. Trotz oder

„Wir leben das Bankgeschäft so, wie es erfunden wurde. Wir finanzieren Chancen und investieren in Erfolge.“

Gerhard Burtscher

gerade wegen dieser Herausforderungen war es aber auch noch nie so leicht, sich vom Mitbewerber zu differenzieren und Marktanteile zu gewinnen. Genau das ist die Chance für die BTV. Wir gehen weiter unseren eigenen Weg. Wir gehen weiter sorgsam mit dem Ersparnissen unserer Kunden um und investie-

ren nur in Geschäfte, die wir verstehen. Und wir werden weiterhin nahe an unseren Unternehmern sein und mit ihnen wachsen. Mit Bedacht und in vier Ländern! Unser nächster Schritt führt uns übrigens nach Mannheim. 2017 eröffnen wir an diesem sehr wichtigen Wirtschaftsstandort in unserem Marktgebiet eine Niederlassung. Um noch schneller bei unseren Kunden zu sein.

hub: Was wünschen Sie sich persönlich, in den nächsten zehn Jahren zu erreichen?

Burtscher: Es ist meine Aufgabe, unter Berücksichtigung aller Interessen die richtigen Entscheidungen zum Wohle der BTV zu treffen. Ich persönlich bin bereit, alles dafür zu tun, dass die BTV in den kommenden zehn Jahren und darüber hinaus unverändert

als kerngesunde, eigenständige Bank in vier Ländern positioniert ist – für unsere Kunden und Aktionäre, für unsere Mitarbeiter und ihre Angehörigen, für unsere Lieferanten und Partner.

hub: Herr Burtscher vielen Dank für das Gespräch! ■

DIE BTV IM PORTRÄT

Seit 1904 ist die BTV in Tirol und Vorarlberg verwurzelt. Heute ist sie auch in Wien, Süddeutschland und in der Schweiz vertreten. Kunden aus Südtirol werden von Österreich aus mobil betreut. Die BTV vernetzt mehr als 8.000 Unternehmen und Unternehmer und liefert grenzüberschreitende Lösungen. Aus eigener Kraft ist die BTV kerngesund und hochliquide. Das zeigen 1,15 Mrd. Euro Eigenkapital. Mit einer harten Kernkapitalquote von 15,2 % übertrifft die BTV alle Erfordernisse einer sicheren Bank (Zahlen per 31.12.2015).

Die BTV bietet ihren Kunden immer wieder Möglichkeiten zum Netzwerken und fördert die regionale Zusammenarbeit. Dafür werden viele Kanäle bedient. Veranstaltungen sind nur einer davon.

