

Mit Susanne Thellung
sprach Martin Risch

Sie sind im Februar 2021 bei der SZKB gestartet. Ihr grösster Lust und Ihre grösste Lust seither?

Es hat deutlich mehr Lust gegeben. Ich wurde von unseren Mitarbeitenden sehr herzlich willkommen geheissen. Es war ein wunderbarer Start. Für mich fühlt sich mein Job an wie «Heimkommen». Ich darf zwischen Vierwaldstättersee und Zürichsee arbeiten, von wo ich herkomme. Ich lebe seit vielen Jahren in Brunnen. Ich hatte einige Jahre keinen direkten Kundenkontakt mehr. Heute ist das wieder ein integraler Bestandteil meiner Arbeit und das macht mir wirklich sehr viel Freude.

Mit der Neubesetzung des CEO-Postens ist fast die komplette Führungsmannschaft neu besetzt worden. Gab es Abgänge aufgrund von geschäftlichen Fehlschlägen?

Wir haben neben einem langjährigen Mitglied in der Geschäftsleitung vier neue Mitglieder, die 2021 und zuletzt im 2022 dazugestossen sind. Es hat sich bei der SZKB nach vielen Jahren unter derselben Führungscrew ergeben, dass eine Erneuerung anstand. Wir hatten das Glück, dass wir zwei interne Nachbesetzungen tätigen konnten. Die Nachfolgeplanung hat somit sehr gut funktioniert. Als letzter «Neuzugang» hat unser CFO per 2022 gestartet, er kommt von einem Schwesterinstitut, der Basellandschaftlichen KB. Wir haben uns sehr schnell zu einem guten Team formiert – sind alle in einem ähnlichen Alter, und das fühlt sich so richtig gut an. Ich meine, wir strahlen das mittlerweile auch so aus.

Ihr neuer CIO hat für Schlagzeilen gesorgt. Er wohnt in Dubai und arbeitet auch von dort aus. Ist das die künftige «Schwyzer Art»?

Corona hat auch uns bei der SZKB in die Neuzeit katapultiert. Homeoffice, hybrides Arbeiten ist das neue Normal. Heute ist es so, dass ein Grossteil der Mitarbeitenden hybrid arbeiten kann, wenn es die Funktion erlaubt. Für uns ist es aber ganz wichtig, dass man, wenn möglich mindestens einmal die Woche als Team einen gemeinsamen Tag hat, dass man sich zwischendurch auch physisch begegnet. In der Finanzindustrie ist das heute normal: Wenn Sie Talente anziehen möchten, und das wollen wir, dann muss man auch eine gewisse Flexibilität zeigen. Bei unserem CIO ist das vorübergehend so aufgrund seiner familiären Situation. Und um es klarzustellen: Er hat seinen steuerlichen Wohnsitz in Zürich, und der «Arbeitsweg» ist auch da Sache des Arbeitnehmers.

Waren Sie überrascht, dass diese Personalie zu Schlagzeilen führt?

Nein, wir waren eigentlich fast schon dankbar dafür. Wir können zeigen, dass wir ein moderner Arbeitgeber sind. (schmunzelt)

Zur Aktualität: Hat die SZKB ein ordentliches oder gutes Halbjahr abgeliefert?

Ein ordentliches.

Welche Faktoren haben das Bankgeschäft am stärksten beeinflusst?

Wir sind, wie die meisten Firmen, geprägt vom unsicheren Umfeld – der Krieg in der Ukraine oder auch die steigende Inflation, die global zu beobachten ist. Das hat dazu geführt, dass die Märkte deutlich anspruchsvoller geworden sind. Das hat unser Ergebnis sicherlich mitgeprägt.

Sind Sie trotzdem zufrieden mit dem Gesamtergebnis?

Wir sind glücklich, dass wir unseren Anlage- und Kommissionserfolg kräftig steigern konnten. Das bestärkt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Wir konnten unseren Gewinn um 7 Prozent

«Wir sind die Bank für Generationen»

Die Chefin der Schwyzer Kantonalbank (SZKB), CEO Susanne Thellung, hat seit ihrem Stellenantritt im Februar 2021 schon einiges aufgeleistet – insbesondere eine neue Strategie, mit der die Staatsbank zukunftsfähig bleiben soll.



Bild Martin Risch

auf 37,1 Mio. Franken steigern. Wir haben auch in Personal und Technologie investiert, wodurch sich der Geschäftsaufwand leicht erhöhte. Was uns besonders freut: Wir haben bei unseren hauseigenen Ethik-Anlagen einen stetigen Zuwachs zu verzeichnen. Das zeigt, unsere «Signature»-Linie, wie man in der Hotellerie sagen würde, entwickelt sich sehr ansprechend.

Wer kam auf die Idee, «ethisch anzulegen»?

Wir sind 2009 damit gestartet dank eines Kunden aus dem kirchlichen Umfeld. Er wollte ethisch anlegen, also neben Umweltaspekten auch den sozialen Fokus und die Unternehmensführung im Blick wissen. Andere Kundengruppen hatten dasselbe Bedürfnis und haben sich dieser Anlageausrichtung angeschlossen. Heute haben wir eine breite Palette an Ethikfonds und Ethik-Vermögensverwaltungsmandaten, die wir für jeden Risikoappetit anbieten können. Und wer kann schon sagen, dass er seit 2009 nachhaltige Anlagen anbietet? Das sind ganz, ganz wenige. Und wir sind sehr stolz darauf.

«Bei uns ist die Digitalisierung ausschliesslich Mittel zum Zweck.»

Wie sehen Sie die Chancen im SZKB-Kerngeschäft, bei den Hypotheken?

Das Umfeld bei den Hypotheken ist im Kanton Schwyz immer noch sehr anspruchsvoll. Es ist ein hart umkämpfter Markt, und wir sind nicht die einzigen, die gerne Kredite vergeben. Der Druck ist hoch. Wir konnten unsere Hypothekar-Ausleihungen um weitere zwei Prozent steigern und sind zufrieden mit dem erreichten Ergebnis.

Hatten Sie Bargeldabflüsse zu verzeichnen aufgrund der Sanktionen gegen Russland?

Nein, in diesem Bereich sind wir nicht tangiert. Wir haben natürlich auch die «Olga Schuler» als Kundin, die Frau mit russischer Nationalität, die im Kanton Schwyz lebt und somit hier das Domizil hat. Aber wir haben keine Kundschaft mit Domizilen, die auf der Sanktionsliste stehen. Unsere Ausrichtung ist klar das Bankgeschäft hier vor Ort.

Sind Sie optimistisch fürs 2022?

Wir sind im Ausblick vorsichtig und verhalten. Wir erwarten fürs zweite Halbjahr ein tieferes Ergebnis als im ersten Halbjahr. Das Umfeld ist eher garstig. Wir sind deshalb über alles gesehen eher vorsichtig.

Von welchem Szenario gehen Sie aktuell aus in der Zinsfrage bzw. bezüglich Inflation?

Wir meinen, dass es zu einer Wachstumsverlangsamung kommen wird. Wir sehen aber keine Rezession für die Schweiz. Die Risiken sind sicherlich erhöht, grad auch mit Blick auf das Exportland Schweiz. Wir glauben aber, dass die Exportindustrie genug fit ist. Wir schätzen, dass es in vielen Ländern zu Leitzinsanpassungen kommen und die Konjunktur leiden wird. Den realen Wertverlust sollte man als Kunde wirklich ernst nehmen. Es geht ja nicht nur um den teureren Warenkorb, sondern auch um die Geldentwertung.

Wie geht es mit den Energiepreisen weiter?

Wir haben im Kanton Schwyz praktisch keine enorm energieintensive Industrie wie beispielsweise die Schwermetallindustrie. Somit sind wir als Kanton weniger stark betroffen. Klar sehen sich unsere Kunden mit höheren Energiepreisen konfrontiert. Aber das macht bei ihnen nicht derart viel am Gesamtbudget aus.

Seit Juli hat die SZKB eine neue Strategie. Was wird anders?

Wir sehen unsere Strategie als Evolution, nicht als Revolution. Wir haben mit 32 Mitarbeitenden aus allen Hierarchieebenen über alle Geschäftsbereiche und Alterskategorien einen intensiven Prozess geführt. Gerade vergangene Woche noch haben wir am Abschluss-event den Prozess noch einmal Revue passieren lassen. Wir haben die Strategie gemeinsam erarbeitet und nicht von oben vorgegeben. Das hat zum Ergebnis geführt, dass wir eine breite Akzeptanz spüren. Wir haben 32 Botschafter in der Bank, die dafür einstehen, was wir gemeinsam erarbeitet haben.

Der Strategieprozess war noch nicht im Gang bei Ihrem Start?

Nein. Wir konnten die Strategie in Absprache mit dem Bankrat als neues Team aufgleisen und sind im Januar dieses Jahres mit den 32 Mitarbeitenden in den Prozess gestartet, sehr partizipativ und in einem engen Dialog. Wir haben unsere Strategie an einem grossen Bogen ausgerichtet, der lautet: «Seit Generationen. Für Generationen. Gemeinsam hier vor Ort.» Wir gehören

dem Volk. Und wir wollen unsere Kunden nicht nur heute begleiten, sondern auch in Zukunft. Um diesem Generationenaspekt gerecht zu werden, haben wir 14 Initiativen definiert, die uns helfen, uns weiter zu entwickeln und als Kantonalbank zukunftsfähig zu bleiben.

Was hat Sie überrascht während des Prozesses?

Wir haben einen besonderen Zusammenhalt erfahren. Die Königsdisziplin ist jetzt aber die Umsetzung der Strategie und der 14 Initiativen. Die Welt dreht sich unheimlich schnell. Darum müssen wir immer wieder justieren.

Auf einer Skala von 0 bis 10, wie digital ist die SZKB heute?

Ich muss Sie etwas enttäuschen. Bei uns ist die Digitalisierung ausschliesslich Mittel zum Zweck. Wir müssen damit ein Kundenbedürfnis abdecken oder eine Dienstleistung günstiger oder effizienter anbieten können. Ein Beispiel dafür ist das Kreditgeschäft, der DNA-Prozess der SZKB. Hier möchten wir den Prozess viel vitaler machen. Am Schluss ist die Beratung aber weiterhin zentral – gerade auch in so wichtigen Schritten wie beispielsweise der Eigenheimfinanzierung.

Einen Kreditprozess ohne Kundenkontakt wird es nicht geben?

Nein, das ist nicht unsere Ambition. Wir sind keine Digitalbank. Wir wollen insgesamt eine beratungsorientierte Bank sein, wo der Dialog im Zentrum steht. Wir haben die entsprechende Infrastruktur. Digitaler und schneller machen, wollen wir die Anbahnungs- und Abwicklungsprozesse. Die wichtigen Interaktionen mit unseren Kunden wollen wir hingegen weiterhin persönlich machen.

Wie sind Ihre Wachstumsziele?

Wir haben keine expliziten strategischen Wachstumsziele definiert. Die ergeben sich jeweils rollend aus der Jahresplanung. Wir wollen möglichst viele zufriedene Kunden haben und Geschäfte abschliessen können, dann sind wir zukunftsfähig.

Früher war klar: Eine Kantonalbank fokussiert auf den Kanton. Das ist nicht mehr. Warum?

In der ausgelaufenen Strategieperiode hatte die SZKB die gesamte Deutschschweiz als Zielmarkt. Davon sind wir abgekommen. Die neue Strategie ist also eine Rückbesinnung, nicht eine Expansion. Wir denken in Wirtschaftsräumen, machen dort Geschäfte, wo wir uns auskennen. Ein Berater in

Pfäffikon, Lachen oder Altendorf, der kennt auch die angrenzenden Regionen und die Leute dort. Wir würden sie selbstverständlich auch begleiten, wenn sie von ihren Eltern eine Ferienliegenschaft in der Lenzerheide übernehmen. Aber wir suchen nicht aktiv Geschäfte in Solothurn oder in Appenzell.

Das Filialnetz der SZKB ist noch sehr engmaschig. Bleibt das so?

Wir haben wie gesagt unseren Leistungsauftrag, den wir erfüllen wollen. Was in zehn Jahren sein könnte, kann ich nicht sagen. Aber im Moment sehen wir in unserer physischen Präsenz vor Ort im Kanton ein wichtiges Differenzierungsmerkmal gegenüber unseren Mitbewerbern, die sich immer stärker zurückziehen oder konzentrieren.

Was unternimmt die SZKB in Sachen Nachhaltigkeit?

Wir haben uns damit intensiv auseinandergesetzt. Wir sehen uns nicht als «grüne Bank», aber wir nehmen das Thema sehr ernst und leisten unseren Beitrag.

Wie sieht der Leistungsbeitrag aus?

Neben unseren Ethikprodukten werden wir das Reporting ausbauen sowie die regulatorischen Vorgaben bezüglich Nachhaltigkeit erfüllen. Bei unserem eigenen Verhalten wollen wir unsere CO₂-Bilanz verbessern. Die Hälfte unseres CO₂-Ausstosses wird durch Pendelfahrten unserer Mitarbeitenden verursacht. Das hat mit der Geografie des Kantons zu tun. Viele kommen mit dem Auto. Wir haben nun kürzlich die Parkplatzpreise erhöht, denn wir glauben an die Lenkungsfunktion. Auch die Geschäftsleitung muss neu fürs Parken bezahlen. Weiter werden wir Elektrofahrzeuge für Kundenbesuche anschaffen. Auch produktseitig laufen Abklärungen – zum Beispiel laufen Überlegungen, wie wir das energetische Sanieren von Liegenschaften unterstützen können.

Susanne Thellung

Geburtsdatum: 1974
Wohnort: Brunnen
Zivilstand: verheiratet
Beruf: CEO SZKB
Hobbys: Mit Menschen die Lebenszeit geniessen, mit der Familie, fünf Paten-Mädchen und Freunde.
Bargeld oder Karte? Karte
Berg oder See? See
Rockmusik oder Klassik? Rock