

# «Die Lebensgeschichten meiner Mitarbeitenden berühren mich zutiefst»

Susanne Thellung, CEO der Schwyzer Kantonalbank, erklärt, warum sie bereits 400 der 600 Angestellten zum Gespräch getroffen hat.

Mit Susanne Thellung sprach  
Flurina Valsecchi

**Diese Woche hatten Sie Grund zum Feiern: Gemäss der Retailbanking-Studie der Hochschule Luzern leiten Sie die beste Kantonalbank der Schweiz.**

Wir sind besonders stolz, weil wir bereits das siebte Mal in Folge den Spitzenplatz belegen konnten, es ist ein gutes Zeichen für Kontinuität. Unsere Kostenstruktur ist für die Grösse der Schwyzer Kantonalbank sehr gut. Das gibt uns eine solide Ausgangslage für die nächsten Schritte in die Zukunft.

**Nur solide?**

Sicherheit und Bodenständigkeit sind die zentralen Werte unserer Bank. Und das ergibt für mich in der Summe das Wort: solid.

**Und in welchen Disziplinen sehen Sie noch Verbesserungspotenzial?**

Wir sind eine sehr kreditlastige Kantonalbank. Bei der Zinsmarge gehören wir im Vergleich mit anderen Instituten, besonders in der Romandie, nicht zu den Besten. Daran wollen wir arbeiten.

**Seit Anfang Februar sind Sie CEO der Schwyzer Kantonalbank...**

...und es fühlt sich so an, als wäre ich schon lange hier.

**Sie wollten all Ihre Mitarbeitenden persönlich treffen. Wie weit sind Sie inzwischen gekommen?**

Ich bin beim 400. Einzelgespräch angelangt, bis Ende Jahr schaffe ich leider nicht alle 600. Die Treffen sind für mich sehr wertvoll, die Lebensgeschichten meiner Mitarbeitenden berühren mich teils zutiefst.

**Wie bitte? Sie reden nicht über Erfolgsbilanzen und Rendite?**

Nein, in diesen Gesprächen sprechen wir nicht von der CEO zum Mitarbeitenden, der Mensch als Persönlichkeit steht im Zentrum. Ich versuche, allen mit einem offenen Herz zu begegnen.

**Wenn man berühmte Bankchefs wie Oswald Grübel vor Augen hat, dann schlagen Sie jetzt ganz andere Töne an. Wollen Sie ein neues Image für Banken-CEOs kreieren?**

(lacht) Ich muss mich zum Glück nie verbiegen. Und das, was ich tue, ist auch kein einstudiertes Führungsmodell. Durch die Gespräche kommt eine frische Brise in unsere Bank. Die Bereitschaft, sich stärker persönlich einzubringen, steigt. Die Mitarbeitenden trauen sich, einander Feedbacks zu geben. Wenn ich meinen Mitarbeitenden mit Menschlichkeit begegne, dann begegnen sie einander und unseren Kunden ebenfalls mit Menschlichkeit.

**Zur Person**

**Name:** Susanne Thellung  
**Geburtsdatum:** 18. September 1974  
**Zivilstand:** verheiratet  
**Wohnort:** Brunnen  
**Beruf:** CEO der Schwyzer Kantonalbank  
**Hobbys:** Kochen, Lesen, Reisen  
**Lieblingessen:** thailändische Küche  
**Lieblingsferienort:** Botswana  
**Lieblingsbuch:** «Shantaram» von Gregory Davis Roberts



«Wir möchten einen Anreiz schaffen, dass Frauen in höheren Pensen arbeiten», sagt Bankchefin Susanne Thellung.

Bild: Andreas Seeholzer

Dieser Kulturwandel zahlt sich für unsere Bank sicher aus.

**Welchen Berufswunsch hatten Sie eigentlich als Mädchen? Wohl kaum Bankerin...**

...keine Ahnung! Ich spielte sehr gerne mit den Buben Fussball, und nachher war ich viele Jahre intensiv im Handball aktiv. Mein Berufswunsch wurde wohl erst während des Gymnasiums konkret. Meine Karriere ist geprägt durch Zufälle und Chancen, die ich wahrgenommen habe. Es stand nie auf meinem Plan, einmal CEO der Schwyzer Kantonalbank zu werden.

**Sie sind bislang schweizweit die einzige Chefin einer Kantonalbank. Die Frauenanteile in der Führungsspitze sind nach wie vor tief. S Chancen sich die Männer immer noch untereinander die guten Posten zu?**

Die Schweiz ist sehr stark geprägt von Beziehungsnetzen, deshalb ist es wichtig, dass wir Frauen uns ebenfalls vernetzen – und zwar mit den Männern. Aber viele Frauen scheuen sich davor, sie wollen lieber nur über die Arbeit wahrgenommen werden. Das Engagement in Verbänden bedeutet neben dem eigentlichen Job zwar immer einen Zusatzaufwand, aber dieses Investment lohnt sich.

**Der Frauenanteil liegt bei Ihnen insgesamt bei 44 Prozent und im**

**Management bei 22 Prozent. Was tun Sie, um Frauen zu fördern?**

Ich versuche in erster Linie, ein Vorbild zu sein. Es interessiert intern stark, wie mein Mann und ich unsere Familie organisieren. In der Bank haben wir ausserdem eine Lohngleichheitsanalyse durchgeführt. Und wenn wir eine

**«Die Schweiz ist geprägt von Beziehungsnetzen.»**

Stelle besetzen, schauen wir gezielt darauf, auch Bewerberinnen dafür zu gewinnen.

**Mütter und alleinerziehende Väter in Ihrem Unternehmen erhalten Betreuungsbeiträge. Warum?**

Wir möchten einen Anreiz schaffen, dass Frauen in höheren Pensen arbeiten, um ihre Arbeitsmarktfähigkeit sicherzustellen. Es ist sinnvoll, wenn man

auch mit kleinen Kindern nicht nur 20, sondern 50 Prozent arbeitet und die Kinder dafür in eine Betreuung gibt.

**Kürzlich wurde ein Finanzportal für Frauen gegründet. Schafft die Schwyzer Kantonalbank ebenfalls spezielle Angebote für Frauen?**

Ich glaube nicht, dass das Produkt entscheidend ist. Viel wichtiger ist bei den Frauen die Beratung. Eine Kundin möchte sich in einer Beratung nicht klein fühlen. Sie möchte in einer einfachen Sprache auf Augenhöhe erklärt bekommen, was die Ausgangslage ist und welches die Möglichkeiten sind.

**Ist es noch immer so, dass die Frauen die Geldfragen ihren Männern überlassen?**

Die Haushaltsfinanzen, zum Beispiel die Zahlungen, sind fast zu 100 Prozent in Frauenhand. Wenn es aber ums Anlegen oder um die Finanzierung eines Eigenheims geht, verlassen sich die Frauen ganz auf die Männer. Es ist spannend, wir hatten kürzlich intern eine Diskussionsrunde unter Mitarbeiterinnen, keine von ihnen setzte sich gerne mit dem eigenen Geld auseinander – selbst jene nicht, die täglich Kunden in Geldfragen beraten. Mir geht es selbst genauso, meine eigenen Finanzen sind nicht mein Hobby. Deshalb ist es wichtig, dass man die Thematik in einem strukturierten Beratungsprozess angeht.

**Talentförderung haben Sie zur Chefsache erklärt.**

Richtig, der Finanzsektor verändert sich stark. Wir brauchen Menschen, die unsere Arbeit neu denken können.

**Wie sieht denn die Bank der Zukunft aus?**

Bei der Schwyzer Kantonalbank müssen wir in den Prozessen sehr viel einfacher werden. Aber bei der Digitalisierung ergeht es uns wie den meisten Banken in unserer Grösse: Es ist sehr aufwendig und langwierig – ich denke da zum Beispiel an die Kreditabwicklung mit den vielen Spezialfällen. Gleichzeitig muss der Austausch mit den Kunden intensiver und persönlicher werden. Über grosse finanzielle Entscheidungen möchte der Kunde nach wie vor mit einem Menschen und nicht mit einem Roboter sprechen.

**Noch ein Blick auf die Pandemie: Welche Auswirkungen spüren Sie bei Ihren Kunden?**

Die Leute sehnen sich nach einem eigenen Garten, nach mehr Raum und wollen nicht am Küchentisch im Homeoffice arbeiten. Die Nachfrage nach Wohneigentum und auch nach Ferienwohnungen ist sehr gross.

**Doch gerade im Kanton Schwyz wird es für Mittelstandsfamilien immer schwieriger, weil die Immobilienpreise in die Höhe steigen.**

Das stimmt, viele Eigenheime gehen unter der Hand weg oder werden im Bieterverfahren veräussert, das lässt die Preise steigen. Es muss aber nicht immer die perfekte Seesicht sein. Unsere Kunden interessieren sich auch für peripherere Lagen – in Morschach, Sattel oder Seewen zum Beispiel.

**Sind die Kunden risikofreudiger oder zurückhaltender geworden?**

Die Grundverunsicherung schlägt sich auch bei den Finanzen nieder. Fragen wie die Finanzierung von AHV und Pensionskasse stehen im Zentrum. Vorsorgelücken machen auch ein bisschen

**«Ich versuche, ein Vorbild zu sein.»**

Angst, wenn man sich vorstellt, dass es im Alter dann vielleicht nicht reichen könnte. Anlegen ist heute das neue Sparen. Hier verstärken wir die Beratungsgespräche mit unseren Kunden intensiv.

**Für junge Menschen ist Sparen fürs Alter doch langweilig.**

Ich sage unseren Lernenden immer: Wenn du ab 18 Jahren den vollen Betrag in die 3. Säule einzahlst, dann hast du je nach Rendite bei der Pensionierung zwischen 600 000 und 800 000 Franken angespart. Das macht dann schon Eindruck.