

Im Gespräch mit: Martin Vogel

Der Chef der Schaffhauser Kantonalbank spricht über die Rolle der Bank in einer Krise und weshalb er Gutscheine verlost und nicht allen Schaffhauser Haushalten einen Betrag verschicken wollte.

«Nicht alle Probleme sind mit Geld lösbar»

Dario Muffler

Die Schaffhauser Kantonalbank verlost am Dienstag, 9. Juni, 16. Juni, 23. Juni, 30. Juni, 7. Juli und 14. Juli 2020 Gutscheine im Wert von 30 000 Franken. Martin Vogel, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Schaffhauser Kantonalbank, sagt: Er wolle damit Liquiditätshilfe für seine Firmenkunden schaffen und die Schaffhauser zum Einkaufen motivieren.

Die Schaffhauser Kantonalbank verlost während den kommenden sechs Wochen wöchentlich Gutscheine im Wert von 30 000 Franken. Eine Bank arbeitet nun ja primär mit Geld, das nicht ihr gehört. Wessen Geld verschenken Sie hier?

Martin Vogel: Wir hatten deutlich weniger Marketing-Ausgaben in den vergangenen drei Monaten, weil wir weniger Anlässe durchführen konnten. Auch Sponsorings fielen weg. Der Marketing-Aspekt steht bei der Aktion klar im Hintergrund. Wir möchten unseren Kunden etwas zurückgeben und wir wollen, dass in Schaffhausen wieder etwas läuft, dass die Leute raus und in die Geschäfte gehen.

Bankkunden müssen also nicht befürchten, dass sie bald schon höhere Kontoführungsgebühren bezahlen müssen?

Vogel: Nein, diese Aktion wird nicht mit diesen Geldern finanziert. Es ist Geld, das wir sowieso ausgegeben hätten.

Was ist das Ziel dieser Aktion?

Vogel: Ein Teil der Bevölkerung konnte während der letzten Wochen nicht arbeiten und war dadurch Stress ausgesetzt, andere mussten viel mehr arbeiten als gewöhnlich. Wir wollten den Schaffhauserinnen und Schaffhausern nun eine Freude machen. Sie sollen wieder Lust bekommen, etwas zu unternehmen oder etwas einzukaufen. Es ist eine Mischung aus Freude, Solidarität und Unterstützung unserer Firmenkunden.

Sie verschenken insgesamt Gutscheine im Wert von 180 000 Franken. Dieser Betrag ist angesichts einer drohenden Rezession doch nur ein Tropfen auf den heissen Stein.

Vogel: Eine Bank allein kann sich auch nicht gegen eine drohende Rezession stemmen. Es gibt in der Schweiz zahlreiche Massnahmen, um die Folgen der Coronakrise abzufedern. Ich glaube nicht, dass man alle Probleme mit Geld lösen kann. Es ist ja nicht so, dass alle Schweizer plötzlich kein Geld mehr hätten. Es geht insbesondere darum, dass man wieder Lust bekommt, Geld auszugeben. Diesbezüglich kann so eine Aktion viel erreichen.

Haben Sie sich überlegt, eine andere, grössere Form der Wirtschaftsunterstützung zu leisten?

Vogel: So etwas ist weder in unserem Auftrag festgehalten, noch sollte das der Bankchef entscheiden. Mein Auftrag ist, dass die Bank gut geführt wird, dass sie sich im

«Eine Bank allein kann sich auch nicht gegen eine drohende Rezession stemmen.»

Wettbewerb gut behauptet. Ich fände es falsch, wenn wir beginnen würden, Teile unseres Gewinns einfach zu verteilen.

Wie haben Sie entschieden, welchen Geschäften Sie wie viele Gutscheine abkaufen?

Vogel: Es brauchte einfache Kriterien. Wir haben festgelegt, dass das Unternehmen eine physische Präsenz in der Region haben oder dass der Online-Shop zu einer Schaffhauser Firma gehören muss. Das



Bankchef Martin Vogel: Die Gutscheinaktion soll das Leben zurück nach Schaffhausen bringen.

BILD ROBERTA FELE

Unternehmen muss zudem Kunde bei uns sein. Ein wichtiger Punkt war zudem, dass die Gutscheine Freude bereiten. Es machen nun etwa 200 Unternehmen mit.

Je besser die Kundenbeziehung ist, desto mehr Gutscheine haben Sie gekauft?

Vogel: Die Versuchung, die Verteilung so zu gestalten, besteht natürlich. Schliesslich muss man sich aber fragen, welche Gutscheine allgemein beliebt sein dürften und welche weniger. Restaurant- und Getränkegutscheine können zum Beispiel alle gut gebrauchen. Was wir aber auch gewürdigt haben, ist die Intensität der Kundenbeziehung. Also, sind wir die Hauptbank oder hat der Firmenkunde nur ein kleines Konto bei uns? Es gibt Kleinstgeschäfte, die alles Geschäftliche und Private über uns abwickeln: Sie sollen proportional stärker profitieren. Ich bin überzeugt, dass wir eine faire Lösung erarbeitet haben. Ich habe das auch nicht alleine entschieden, sondern wir waren ein Kernteam von vier Personen.

In welchem Bereich bewegt sich der Betrag an Gutscheinen pro Geschäft?

Vogel: Die Beträge bewegen sich zwischen 250 und 3000 Franken. Im Schnitt ergibt sich etwa ein Betrag von 600 bis 700 Franken pro Unternehmung.

Die Gutscheine-Aktion im Fernsehen

Die Verlosungen der Gutscheine werden dienstabend im Schaffhauser Fernsehen um 17.50 Uhr übertragen, und alle Gewinnerinnen und Gewinner werden mittwochs in den SN publiziert.

Entscheidend für unseren Wohlstand ist die Kaufkraft. Welcher Effekt hat ein 100-Franken-Gutschein darauf?

Vogel: Das ist schwierig zu sagen. Was den Firmenkunden jetzt nach dem Lockdown hilft, ist, dass sie durch die Gutscheine unmittelbar zu Geld kommen. Diese Liquiditätsunterstützung ist ein zentraler Punkt. Die Kaufkraft ist in der Schweiz aufgrund der Kurzarbeitsentschädigung zum grössten Teil nach wie vor vorhanden, denn viele Unternehmen haben ihren Mitarbeitenden auch in der Kurzarbeit 100 Prozent Lohn weiterbezahlt. Die Frage ist, ob diese Kaufkraft genutzt wird oder nicht. So ein Gutschein kann einen befeuernden Effekt auf die Kauflust haben.

Die Thurgauer Kantonalbank hat allen 130 000 Haushalten im Kanton Thurgau einen 30-Franken-Gutschein geschenkt. Weshalb tun Sie nicht dasselbe?

Vogel: Aktionen macht man immer aus eigener Überzeugung. Jene der Thurgauer Kantonalbank ist sympathisch. Die Gefahr ist aber, dass einige wenige Unternehmen sehr stark davon profitieren und andere gar nicht – die Konsumenten dürfen ja ganz frei wählen, wo sie die Gutscheine einsetzen. Ich hingegen wollte, dass alle

unsere Firmenkunden eine Liquiditätsspritze erhalten. Mit insgesamt gut 1300 Preisen ist der Prozentsatz der Schaffhauser, die gewinnen können, zudem relativ hoch. Ich hätte mir nie das Recht angemast, der Bevölkerung knapp fünf Millionen Franken auszubehalten. Letzten Endes gehört die Bank dem Kanton. Wir schütten jährlich einen Betrag an ihn aus. Was damit geschieht, das entscheiden unsere gewählten Volksvertreter.

Wenn es Aufgabe des Kantons ist, das Geld der Kantonalbank zu verteilen: Sind Politiker in den letzten Wochen auf Sie zugekommen mit einer Idee, wie die Kantonalbank die Wirtschaft unterstützen könnte?

Vogel: Nein, niemand ist gekommen. Ich habe aber stark am kantonalen Unterstützungsprogramm mitgearbeitet. Die Sprüche «Banken müssen jetzt helfen» kom-

«Die Kaufkraft ist in der Schweiz aufgrund der Kurzarbeitsentschädigung zum grössten Teil nach wie vor vorhanden.»

men natürlich. Die Schweiz hat aber zahlreiche staatliche Institutionen und Auffangnetze mit spezifischen Unterstützungsaufgaben. Es gibt für alles das richtige Gefäss.

Sie haben das kantonale Hilfsprogramm angesprochen. Das Interesse dafür scheint erst wenig vorhanden zu sein.

Vogel: Die Nachfrage liegt im Rahmen der Erwartung. Das Programm ist so konzipiert, dass zuerst Bundeshilfe beantragt und bezogen werden muss. Nun kommen aber die ersten Anfragen für kantonale Unterstützung, weil die Firmen zum Teil sehen, dass die Situation länger angespannt bleibt.

Wird die Nachfrage nach kantonalen Unterstützungsgeldern in einer zweiten Phase wichtig werden?

Vogel: Das hängt stark davon ab, wie schnell sich die Wirtschaft wieder erholt. Ich habe in den letzten Tagen aber mehr positive als negative Rückmeldungen erhalten.

Die Ökonomen der Konjunkturforschungsstelle (KOF) der ETH Zürich prognostizieren eine schwere Rezession. Wie schätzen Sie die Lage ein?

Vogel: Die Prognose der KOF ist für dieses Jahr sehr schlecht, für nächstes Jahr aber bereits wieder besser. Das Bruttoinlandsprodukt ist eine Verkaufslösungsmessung, keine Gewinnmessung. Wenn man nun zwei bis drei Monate eines Jahres geschlossen hat und einen Umsatzrückgang von rund zwölf Prozent verzeichnet, ist das dramatisch, aber ein Vierteljahr Schliessung müsste ja eigentlich einen Rückgang von 25 Prozent bedeuten. Die Frage ist eher, ob das Bruttoinlandsprodukt wirklich die richtige Grösse ist, um die Situation zu beurteilen.

Was wäre das richtige Mass?

Vogel: Es wäre wahrscheinlich eine Kombination aus verschiedenen Kennzahlen. Das wäre aber zu kompliziert, weshalb man wohl darauf verzichtet. Das BIP ist zweifellos ein wichtiger Indikator, um zu sehen, wie stark die Wirtschaftsleistung zurückgegangen ist.

Und wie viel dieser Leistung wird wieder aufgeholt?

Vogel: Ich habe mit Garagisten gesprochen, die mir gesagt haben, dass sie eine sehr gute Woche hatten. Wirklich schlecht geht es derweil den Gastronomen. Ihnen wird das Geld der Gutscheine in der Kasse nun helfen.