

der vinschger

Wind

www.vinschgerw

GERHARD STECHER
LÄRCHEN-WEG 4
39027 ST. VALENTIN AUF DER HAIDE
MALS 3 - A

Die Bank als Seismograph

Raika-Direktor Markus Moriggl im „Wind“-Gespräch

Kuntner
Wärme - Wasser - Umwelttechnik

www.kuntner.bz

Kiefernainweg 85
I-39026 Prad a. Stj.
T. +39 0473 616024
F. +39 0473 616670
info@kuntner.bz

PETROLVILLA

www.petrovilla.it
oris@petrovilla.it

Vinschgauerstraße 35
Eys

Tel: 0473/739921
Mobil: 345/1407520

Diesel, Heizöl,
Landwirtschaftlicher Treibstoff
Zuverlässige Lieferung zum
besten Preis

NIKA
ELEKTROTECHNIK

www.nika-gmbh.com

NIKA GmbH
Industriezone 1/C
I - 39021 Latsch
Tel. 0473 73 96 99
info@nika-gmbh.com

Wallnöfer

MÖBELHAUS • MOBILI

Staatsstraße Naturns
www.moebel-wallnoefer.it

Wir suchen
Mitarbeiter
im Verkauf
Tel. 0473 667183
info@moebel-wallnoefer.it

Einigeln im Stillstand

Obervinschgau - Markus Moriggl ist seit 2013 Direktor der Raiffeisenkasse Obervinschgau. Beim vereinbarten Interview-Termin mit Moriggl ist auch der Obmann Karl Schwabl anwesend. Moriggl und Schwabl über die Lage der Bank in der Corona-Krise, über Hoffnungen, über den Stillstand, über Verantwortung, aber auch über mögliche Perspektiven zu einem „Restart Vinschgau“.



”

„Wir glauben, dass der Tourismus und die Wirtschaft in unserer Region bald wieder funktionieren werden.“

Der Direktor der Raiffeisenkasse Obervinschgau
Markus Moriggl und der Obmann Karl Schwabl

Vinschgerwind: Sie leiten als Geschäftsführer die Raiffeisenkasse Obervinschgau, die in den Gemeinden Mals und Graun vertreten ist. Wie registriert die Bank diese Corona-Krise?

Markus Moriggl: Seit Beginn der Corona-Krise beschäftigen wir uns intensiv mit der Krisenentwicklung. Die Auswirkungen auf die Einlagen, die Kredite und die indirekten Einlagen unserer Kunden sind für uns wesentlich.

Vinschgerwind: Wie sehen die Entwicklungen der Einlagen und der Kredite im Rahmen der Krise aus?

Markus Moriggl: Wir verwalten 160 Mio. direkte, 36 Mio. indirekte Einlagen und rund 134 Mio. Euro Kredite unserer Kunden im Obervinschgau. Wir beobachten, dass in einer guten Saison die Einlagen, innerhalb

zwei Wochen um ca. 4 Mio. Euro steigen können. Genauso fliesen diese 4 Mio. Euro am Saisonsende wieder für Lieferantenzahlungen ab. Die Einlagen sind in guten Zeiten also sehr volatil.

Karl Schwabl: Derzeit beobachten wir die Eigenart, dass seit Oktober 2020 im Kreditbereich und im Einlagenbereich ein Stillstand herrscht. Die Einlagen nehmen nicht ab, das Kreditvolumen nicht zu.

Vinschgerwind: Welche Strategien hat die Bank entwickelt um darauf zu reagieren?

Markus Moriggl: Die Josefsgeschichte in der Bibel spricht von den 7 fetten und den 7 mageren Jahre. Als Bank ist man analog dazu den Zyklen der Wirtschaft unterworfen. Wir beschäftigen uns seit längerem mit Best-case und mit Worst-Case-Szenarien, um gerüstet zu sein.

Vinschgerwind: Sind wir derzeit in einem Worst-Case-Szenario?

Markus Moriggl: Das Worst-Case-Szenario ist tatsächlich in einigen Facetten eingetroffen. Umsätze einiger unserer Kunden sind auf o gesunken und Kunden sind derzeit in Schockstarre. Man muss hinzufügen, dass Maßnahmen von höherer Seite getroffen worden sind, um parallel die Darlehenssituation stabilisierend einzufrieren.

Vinschgerwind: Die Stundungen der Kreditrückzahlungen?

Markus Moriggl: Ja, Stundungen und auch Überbrückungsdarlehen. Finanztechnisch sind die Maßnahmen zur Krise gut durchdacht. Denn parallel konnten Banken wiederum Geld von der EZB günstig beziehen um dies zu stemmen.

Karl Schwabl: Es ist eine bereits länger andauernde atypische Situation der EZB, welche so als Stütze der Wirtschaft, die Kreditverzinsung indirekt senkt.

Vinschgerwind: Die Bankenseite hat demnach nicht sonderliche Probleme. Die Stundungen der Kredite für die Kunden sollen mit Ende März aufgehoben werden.

Markus Moriggl: Stundungen werden ab April wieder den aufsichtsrechtlichen Weg gehen. Die Banken müssen bei weiteren Stundungen Geld zurückstellen, dies kann Probleme erzeugen.

Vinschgerwind: Wenn wir einzelne Sektoren aufgreifen wollen: Die Wintersaison ist im März 2020 abrupt gestoppt worden. Der Sommer 2020 ist außergewöhnlich gut verlaufen und die Wintersaison 2020/2021 gibt es nicht. Was stellen Sie fest?

Karl Schwabl: Bis März 2020 hatten wir eine Aufbruchstimmung, die Zahlen im Tourismus waren hervorragend. Der Sommer war besser als erwartet. Trotzdem ist das touristische Bilanzjahr für die meisten Betriebe negativ verlaufen.

Markus Moriggl: Der Stillstand seit Weihnachten, hat die erwarteten Negativ-Szenarien noch nicht eintreffen lassen. Wir stellen fest, dass die Konto-Überziehungen seit Herbst 2020 so tief sind wie noch nie. Aufgrund der Stundungen sind die Rückstände der Darlehen auch so tief wie noch nie. Berücksichtigt man dazu, dass die Einlagen nur leicht stagnieren, so stellen wir fest, dass die Kunden in der Krise enorm gut haushalten.

Vinschgerwind: Gehen vor allem die Wirtschaftskunden in einen igelhaften Sparmodus?

Markus Moriggl: Genau. Es werden Kosten eingespart, wo es geht. De facto sind die Unternehmer in diesem Notmodus verhältnismäßig gut unterwegs. Diese Tage werden Förderungen von Land und Staat erwartet. Je nachdem wie diese ausfallen, werden wir bei kritischen Situationen mit jedem einzelnen Kunden nach möglichen Lösungen suchen.

Vinschgerwind: Die Saisonsarbeiterinnen und Saisonsarbeiter haben in den Skigebieten und in den Tourismusbetrieben keine Arbeit. Wird es möglicherweise eine Arbeitsflucht in die Schweiz geben?

Markus Moriggl: Das können wir bereits jetzt beobachten. In einigen unserer Fraktionen sind über 20% der arbeitenden Bevölkerung im Ausland tätig.

Vinschgerwind: Die Wirtschaft ist verzahnt. Hat das Handwerk auch in dieser Krise goldenen Boden?

Markus Moriggl: Einige unserer Kunden tätigen derzeit Investitionen, das wirkt für das Handwerk stabilisierend. Die einzelnen Sektoren greifen wie Zahnräder ineinander. Das Handwerk wird den Stillstand im Tourismus vielleicht zeitverzögert verspüren. Trotz allem beschäftigen sich Unternehmer mit Investitionsszenarien.

Karl Schwabl: Im Gegensatz zum Tourismus hat das Handwerk im vorigen Jahr und auch im laufenden, fast durchgehend arbeiten können. Zum Glück geht es unseren Handwerkern relativ gut.

Markus Moriggl: Die Wirtschaft in unserem Gebiet ist dermaßen filigran verstrickt, dass alle Branchen die Auswirkungen spüren. Nach der Finanzkrise mussten sich unsere Handwerker ins Aus-

land orientieren, sie nutzten den größeren Aktionsradius.

Vinschgerwind: Die Bank ist ein Seismograph der Gesellschaft und der Wirtschaft. Welche Möglichkeit hat die Bank, positive Impulse in dieser Krise aussenden zu können?

Markus Moriggl: Mit der ersten Stundungswelle wurden in kürzester Zeit, Darlehen in der Höhe von 40 Mio. Euro gestundet. Alle Mitarbeiter in den Filialen waren und sind nun wieder verstärkt mit Beratungen beschäftigt. Zudem erweitern wir unsere Konzepte der regionalen Verantwortung und der Nachhaltigkeit im Obervinschgau, derzeit mit dem Crowdfunding für St. Anna in Graun und für die Bergrettung Mals.

Vinschgerwind: Die Raiffeisenkasse Obervinschgau hat in den vergangenen Jahren Anregungen und Impulse für Netzwerkarbeit gegeben. Wirtschaftsakteure wurden öffentlich vorgestellt. Wirft diese Krise den Obervinschgau weit zurück?

Markus Moriggl: Ich bin der Meinung, dass diese Krise die Themen Regionalität und Nachhaltigkeit weiter nach vorne bringen wird. Es wird mehr auf lokale Partner gebaut werden, es wird vermehrt vor Ort eingekauft werden. Das könnte ein positiver Aspekt in dieser Krise sein. Unser Wirtschaftsförderungspaket weist seit längerem in diese Richtung. Der Schlüssel für die Entwicklung unseres Gebietes ist das nachhaltige, regionale Denken.

Vinschgerwind: Jüngst ist ein Abkommen zwischen der Landesregierung und den Banken verlängert worden. Einen Teil der Zinsen von genau definierten Krediten soll mit Steuergeld bezahlt werden. Ist eine solche Förderung sinnvoll?

Markus Moriggl: Schulden sind nie die optimale Lösung. Darlehen müssen wieder zurückgezahlt werden. Wenn es keine andere Lösung gibt, wird man sich verschulden müssen. Die Förderung ist einzigartig ein Jahr verzichten Banken auf Zinsen, im zweiten zahlt das Land die Zinsen.

Vinschgerwind: Da hat die Bank eine starke gesellschaftliche Mitverantwortung.

Markus Moriggl: Ja sicher. Die Bank hat den Auftrag Kredite zu bewerten und dafür zu sorgen, dass Kredite wieder zurückgezahlt werden. Die Zahlen der Kundenbilanzen 2020 sind schwach, 2021 wird möglicherweise schwächer werden, 2019 war außerordentlich gut. Wir müssen uns da durch jonglieren. Wir vertrauen aber auf die Entwicklung unseres Gebiets.

Karl Schwabl: Wir glauben, dass der Tourismus und die Wirtschaft in unserer Region bald wieder funktionieren werden. Ich erinnere mich aber auch an die Situation der „unverschuldet Verschuldeten“. Man muss schon gut aufpassen.

Vinschgerwind: Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit unter den Raiffeisenkassen im Vinschgau bzw. gibt es auch eine Zusammenarbeit mit anderen Banken?

Markus Moriggl: Die Zusammenarbeit funktioniert sehr gut. Große Vorhaben, die die Region nachhaltig verbessern, werden mit Pool-Finanzierungen gemeinsam unterstützt. Z.B. werden bei Aufstiegsanlagen, bei größeren landwirtschaftlichen und touristischen Projekten gemeinsam äußerst attraktive Finanzierungen aufgestellt.

Karl Schwabl: Banken haben bei Finanzierungen das Größenlimit von 25% des Eigenkapitals. Limits werden nicht angetastet. Als kleine Bank brauchen wir Partner, um sehr große Kreditvergaben stemmen zu können.

Vinschgerwind: Gibt es Bestrebungen als Raika Obervinschgau sich an einen Partner anlehnen zu wollen?

Markus Moriggl: Der Gedanke von Raiffeisen fußt auf Subsidiarität. Wir haben unseren Raiffeisenverband, der die Interessen der Raiffeisenkassen vertritt. Mit unserem Einlagensicherungssystem, ist das eigenständige Handeln untermauert, sowie die Einlagen unserer Kunden gesichert. Bei der IT bauen wir auf unsere 2020 gegründete Gesellschaft RIS und zu banktechnischen Themen auf unsere RLB.

Vinschgerwind: Gibt es auf lokaler Ebene weiterhin Gedanken für eine Fusion mit der Raika Prad?

Karl Schwabl: Unser oberstes Ziel ist die Eigenständigkeit. Wir haben zurzeit keine Notwendigkeit für eine Zusammenlegung.

Markus Moriggl: Nur in unserem Notfallplan ist eine Fusion vorgesehen und der Fusionsprozess umrissen.

Vinschgerwind: Man hat das Gefühl, dass die Eigenständigkeits der Raiffeisenkassen eine Art Schrebergarten-Mentalität abbilden. Ist es denkbar, dass die Raiffeisenkassen im Vinschgau eine Art „Restart Vinschgau“-Programm auflegen? Die Raika Bruneck hat beispielsweise immer wieder Programme aufgelegt.

Markus Moriggl: Das ist durchaus denkbar. Ich denke da an unsere Roadmap, in der die Trends, Schwerpunkte, Ideen und Träume der beiden Gemeinden Mals und Graun aufgezeichnet sind. Wenn man dieses Konzept als Mega-Mindmap auf den Vinschgau ausdehnen würde, könnte man daraus zukunftsweisende Maßnahmen ableiten. Ein durchaus interessantes aber auch noch komplexeres Bild würde entstehen. Diese Vielfalt der Initiativen, Stärken und erfolgreiche Ansätze der Region Vinschgau übereinander zu legen wäre ein herausfordernder Entwicklungsansatz.