

Schwerpunkt Banque Havilland

Marc Arand: «Die strategische Entscheidung zur Fusion der Banken ist lange gereift»

Interview Die Banque Havilland blickt erneut auf ein gutes Geschäftsjahr zurück. Das macht offenbar Appetit auf mehr. Mit dem Zusammenschluss der Schweizer und der Liechtensteinischen Organisation will die Bank weiter wachsen, wie Marc Arand erklärt, der nun zum Group CEO aufgestiegen ist.

VON HOLGER FRANKE

«Volksblatt»: Herr Arand, der Jahresgewinn wurde im vergangenen Jahr auf rund 3 Mio. Franken verdoppelt, die Vermögenswerte stiegen um 11 Prozent auf 1,1 Mrd. Franken an – wie fällt Ihr Fazit zum vergangenen Jahr aus?

Marc Arand: Grundsätzlich sind wir sehr zufrieden mit der Entwicklung, denn alle Ertragspfeiler haben zum verbesserten Jahresergebnis beigetragen. Wir konnten sowohl das Zins- als auch das Kommissionsergebnis steigern, bei nur moderat gestiegenen Kosten. Wir sind sehr stolz auf dieses Resultat, denn das Ertragspotential kann nur mit einem guten Service und folglich zufriedenen Kunden gesteigert werden.

In der Bank stehen Veränderungen an, Sie selbst haben die Bank Ende März als CEO verlassen und arbeiten seit dem 1. April als Group CEO der Muttergesellschaft in Luxemburg. Was hat zu dieser Veränderung geführt?

Ich war in der glücklichen Lage, Teil des Teams zu sein, das die Banque Havilland S.A. gegründet hat und kenne die Gruppe daher sehr gut. In den letzten 6 Jahren durfte ich die Banque Havilland (Liechtenstein) AG als CEO leiten und zu Beginn meiner Amtszeit hatte die Bank mehrere Jahre Verluste geschrieben. In einer grossen Teamleistung ist es uns gelungen, die Tochtergesellschaft bereits in meinem ersten Jahr vom Verlust in die Gewinnzone zu bringen. Diese Entwicklung wurde natürlich auch im Verwaltungsrat in der Muttergesellschaft wahrgenommen und ich wurde gefragt, ob ich die Geschicke der Gruppe leiten wolle. Ich bin zwar mittlerweile mit Liechtenstein eng verbunden und werde der Banque Havilland (Liechtenstein) AG voraussichtlich als Verwaltungsrat erhalten bleiben, aber der grössere Aktionsradius in der Muttergesellschaft hat mich letztendlich überzeugt.

Die Banque Havilland Gruppe hat beschlossen, ihre Private-Banking-Aktivitäten in der Schweiz und in Liechtenstein zusammenzulegen und gleichzeitig ihre Aktivitäten in beiden Ländern beizubehalten und weiter zu entwickeln. Welchen Hintergrund haben diese Pläne?

Derzeit ist die Banque Havilland Gruppe in der Schweiz durch die Banque Havilland (Suisse) S.A. und in Liechtenstein durch die Banque Havilland (Liechtenstein) AG tätig. Beide Banken sind Tochtergesellschaften der Banque Havilland S.A. in Luxemburg. Der Bankenmarkt befindet sich seit vielen Jahren in einem tiefgreifenden Umbruch. Steigende Betriebs- und Verwaltungskosten werden durch sinkende Erträge zusätzlich belastet. Wir sind der Meinung, dass es nun an der Zeit ist, durch den Zusammenschluss der beiden Banken eine neue, zukunfts-fähige und finanzstarke Bank im Schweizer Frankenraum zu gründen. Wir wollen unsere Kräfte bündeln und unsere Stärken vereinen, um unsere Kunden über Generationen hinweg betreuen zu können. Nach dem Zusammenschluss verspricht die kombinierte Institution nicht nur eine nachhaltige Marktbe-arbeitung, sondern auch einen Wachstum im Markt. Die Fusion steht unter anderem unter dem Vorbehalt der endgültigen Genehmigung durch die Aufsichtsbehörden,



«Wir sind der Meinung, dass es nun an der Zeit ist, durch den Zusammenschluss der beiden Banken eine neue, zukunfts-fähige und finanzstarke Bank im Schweizer Frankenraum zu gründen», verdeutlicht Group CEO, der Banque Havilland. (Archivfoto: Michael Zanghellini)

insbesondere der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA).

Welche weiteren Ziele haben sich die Banque Havilland Schweiz und die Banque Havilland Liechtenstein für den geplanten Zusammenschluss gesetzt?

Die fusionierte Organisation positioniert sich noch stärker als moderner, leistungsfähiger Finanzpartner. Die Stärken der beiden Banken sollen für die Zukunft weiter ausgebaut werden und sich gegenseitig ergänzen. Beim Zusammenschluss haben wir natürlich unsere Kunden im Blick, denn wir möchten mit der Transaktion die Kundenbeziehungen intensivieren und die Kundenzufriedenheit stärken. Durch Synergieeffekte können wir auch die Vertriebskraft nachhaltig stärken und streben auch einen Ausbau der Marktanteile, sowohl in Liechtenstein als auch in der Schweiz an.

Was macht Sie so sicher, die hochgesteckten Ziele auch erreichen zu können?

Aufgrund der geografischen Nähe zwischen Liechtenstein und der Schweiz, aber auch aufgrund der vielversprechenden Entwicklung der Banque Havilland (Liechtenstein) AG, sind wir überzeugt, dass wir die Ziele erreichen werden. Die strategische Entscheidung zur Fusion der Banken ist lange gereift und wurde natürlich flankiert mit strategischen Massnahmen. Ich habe keine Zweifel, dass wir mit unserem

hoch motivierten Team diese Massnahmen umsetzen werden und die Strategie zum Erfolg bringen.

Eine Fusion bringt zumeist auch Veränderungen mit sich, was ändert sich für Ihre Mitarbeiter und für ihre Kunden?

Die Aktivitäten der Banque Havilland (Suisse) S.A. werden in der heutigen Zweigniederlassung Zürich zusammengefasst, die durch die Verschmelzung zur «Banque Havilland (Liechtenstein) AG, Vaduz, Zweigniederlassung Zürich» wird. Unseren zweiten Standort in Genf werden wir aufgeben, was natürlich Auswirkungen auf einige Mitarbeiter hat. Die Banque Havilland (Liechtenstein) AG wird das von der Banque Havilland (Suisse) S.A. übertragene Geschäft ihrer neu gegründeten Zweigniederlassung in der Schweiz zuweisen, die die übertragene Kunden der Banque Havilland (Suisse) S.A. vom bestehenden Büro in Zürich aus betreuen wird. Wir sind überzeugt, dass diese Änderung das Kundenerlebnis nicht eintrüben wird.

Der Krieg in der Ukraine zwingt derzeit viele Unternehmen ihre Geschäfte mit Russland zu überdenken. In welchem Rahmen ist die Banque Havilland in Russland involviert?

Zuerst einmal möchte ich sagen, dass mich die Entwicklung in der Ukraine sehr traurig macht. Wir haben hier in Liechtenstein glückli-

cherweise nur mit wirtschaftlichen Folgen zu kämpfen, aber meine Gedanken sind bei den Familien, die unter dem Kriegsgeschehen leiden. In unserer Strategie hatten wir kein grosses Gewicht auf Direktkunden in Russland. Wie alle Banken sind wir natürlich mit der Umsetzung und Einhaltung der Sanktionen beschäftigt. Das Bedarf einer guten Planung und Ausführung. Allerdings werden bei dieser Thematik in der Öffentlichkeit oft Dinge vermischt. Die Sanktionen umfassen heute nicht nur benannte Personen und Gesellschaften, sondern die Pakete gehen wesentlich weiter. Damit möchte ich explizit nicht die Massnahmen kritisieren, sondern verdeutlichen, dass nicht nur Banken betroffen sind, die Gelder von sogenannten «Eliten» in Russland angenommen haben, sondern alle Finanzmarktteilnehmer auf die eine oder andere Art mit Russland in Berührung kommen.

Derzeit leben wir in äusserst turbulenten Zeiten. Wie bewerten Sie die aktuellen Herausforderungen im laufenden Jahr im Hinblick auf das Geschäft der Banque Havilland?

Die Weltwirtschaft war nach der ersten Coronakrise in der Erholungsphase, allerdings sahen wir gleichzeitig steigende Inflationsraten. Die Inflation wird nun durch den Ukraine Konflikt weiter befeuert. Gleichzeitig ringen die Zentralbanken mit ihren Entscheidungen und wägen ihre Optionen ab. Seit mehreren Wochen stehen Leitzinserhöhungen im Raum oder wur-

den bereits durchgeführt. Dagegen sprechen allerdings die hohen Schulden, die sich durch die Fiskalpolitik der Staaten während der Coronakrise angehäuft haben. In diesem diffusen Umfeld schätzen unsere Kunden unsere Beratungsdienst-

«Die fusionierte Organisation positioniert sich noch stärker als moderner, leistungsfähiger Finanzpartner.»

leistung umso mehr, um die richtigen Investitionsentscheidungen zu treffen. Des Weiteren sollten wir nicht vergessen, dass es einen ständigen Generationenwechsel in der Verteilung der Vermögen gibt. Die Privatbanken haben es heute oft mit jungen und vor allem technisch fortgeschrittenen und gut informierten Kunden zu tun. Damit steigen auch die Anforderungen an die Innovationsfähigkeit der Bank und an jeden einzelnen Mitarbeiter, den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Der Bankensektor ist einer der Bereiche, der sehr stark von der Innovation durch die Digitalisierung betroffen ist. Und die allgemeine Innovation in der digitalen Welt ist beispiellos. Daher werden innovative Entscheidungsträger benötigt, um die Entwicklungen zu beobachten und die eigene Leistung an diesen Entwicklungen zu messen. Aufgrund der zunehmenden Kurzlebigkeit der Technologie ist eine ebenso schnelle Entscheidungsfindung und Umsetzung durch die Banken erforderlich. Hier geniesst die Banque Havilland Gruppe durch ihre Organisationsstruktur Vorteile, um dieser Herausforderung zu begegnen und geeignete Massnahmen umzusetzen, um für die Zukunft gewappnet zu sein.