

Menschlich und glaubwürdig zu bleiben in der Karriere ist wichtig

John Häfelfinger wusste schon als Kind, dass er Bankdirektor werden möchte. Im Interview beschreibt er eindrücklich, welche Stationen er durchlaufen hat und wie anspruchsvolle Herausforderungen angegangen werden können.

Mit John Häfelfinger sprach Isabelle Tschanen*

Herr Häfelfinger, im März 2008 durften wir bereits ein Interview mit Ihnen führen, damals waren Sie noch Managing Director bei der Credit Suisse und finanzierten Hochseeschiffe. Wie ist es Ihnen in der Zwischenzeit ergangen?

Seit drei Jahren bin ich CEO der Basellandschaftlichen Kantonalbank BLKB. In meiner vorherigen Funktion war ich international ausgerichtet und viel unterwegs; ich durfte zum Schluss den Bereich internationale Spezialfinanzierungen verantworten. Bei der BLKB haben wir einen Leistungsauftrag des Eigentümers: Wir sind da für das Gewerbe, die Privatkunden und die Wirtschaft im Kanton. Es sind die Reputation der BLKB, ihr Geschäftsmodell und ihre Werte, die mich im Jahr 2017 dazu bewogen haben, für die BLKB zu arbeiten. Die BLKB verfügt über das höchste Gut, das es im Bankengeschäft gibt: das Vertrauen der Kunden, der Mitarbeitenden und der Eigentümer.

Was hat sich in den letzten 12 Jahren am meisten verändert?

Die Finanzkrise mit ihrem Höhepunkt im Jahr 2008 hat deutliche Spuren hinterlassen: In der Schweiz ist ein Viertel der Banken verschwunden. Aufgrund des Niedrigzinsumfelds schrumpfen die Margen der Banken. Und es drängen neue Anbieter in unser Kerngeschäft. Versicherungen bauen ihr Hypothekengeschäft aus. Hinzu kommt das wachsende Gewicht der Fintechs, die Teile der Wertschöpfungskette übernehmen. Auch die Ansprüche der Kundschaft an Qualität, Transparenz, Verfügbarkeit und Einfachheit sind gestiegen. All diese Veränderungen beeinflussen unsere Entscheide auf strategischer Ebene wie auch im Tagesgeschäft.

Was sind die heutigen Herausforderungen bei der BLKB?

Der Bankrat (VR) hat eine klare Strategie vorgegeben; auch der Eigentümer hat seine Erwartungen formuliert. Damit wir die Strategie erfolgreich umsetzen können und die Ziele erreichen, müssen wir agiler sein: Die Fä-



*Steckbrief

Name: John Häfelfinger

Jahrgang: 1971

Wohnort:

ODEC-Mitglied: seit 2006

Aktuelle berufliche Tätigkeit

CEO der Basellandschaftlichen Kantonalbank BLKB

Lehre

Kaufmännischer Angestellter

Höhere Fachschule

HFW Baselland

Persönlich

Zivilstand: verheiratet,Kinder

Hobbys:



higkeiten, die uns bis jetzt erfolgreich gemacht haben, sind nicht die, die uns in Zukunft weiterbringen. Wir wollen alle Mitarbeitenden befähigen, dass sie sich in diesem Prozess aktiv engagieren. Deshalb investieren wir in Aus- und Weiterbildung, damit sich alle die dafür erforderlichen Kompetenzen aneignen können. Mitarbeitende sollen in ein kontinuierliches Lernen kommen.

Ab und zu sind negative Berichte über Banken in den Medien zu lesen. Was ist Ihnen wichtig, zu vermitteln und was unterscheidet Ihre Bank von anderen?

Unser Geschäft wird immer komplexer. Deshalb müssen Banken Beratung bieten, die wirklichen Mehrwert schafft. Bei der BLKB sind wir daran, unser Verhältnis zu unseren Kunden neu zu definieren: Wir erstellen gemeinsam einen Lebens- und Finanzplan für die Zukunft. Dabei werden die Werte und deren Vermittlung immer wichtiger. Hier wollen wir uns von anderen Banken unterscheiden. Wir sind integer, freundschaftlich und innovativ in allem, was wir tun. So wollen wir auch wahrgenommen werden.

Konnten Sie sich vorstellen, CEO einer Bank zu werden, als Sie Ihr HF-Studium an der Höheren Fachschule Wirtschaft begonnen haben?

Die Kantonbank war seit meiner Kindheit für mich eine tolle Unternehmung. Mit 12 Jahren durfte ich im ProGym einen Beruf vorstellen. Ich verbrachte einen Tag bei der Kantonbank und formulierte danach meinen Berufswunsch: Ich möchte Bankdirektor werden. Das HF-Studium war ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg dazu. Den grössten Nutzen habe ich daraus gezogen, dass ich versuchte, das im Unterricht Gelernte täglich in die Praxis umzusetzen. So wurde das HF-Studium für mich extrem interessant. Die Doppelbelastung durch Job und Schule war manchmal gross, aber wenn man Spass hat und den Nutzen erkennt, dann ist das vermutlich wie überall im Leben: Es war eine positive Herausforderung.

Welche Eigenschaften sind Ihrer Meinung nach in einer Führungsposition besonders wichtig?

Führungs- und Fachspezialistenrollen sind bei uns gleichwertig. Deshalb ist es wichtig, dass alle Mitarbeitenden unsere drei Werte (innovativ, freundschaftlich und integer) verinnerlichen – unabhängig von ihrer Position oder Funktion. Nur so sind wir glaubwürdig.

Inwiefern hat Sie Ihr HF-Abschluss für Ihre jetzige Stelle befähigt?

Das HF-Studium hat mir gezeigt, dass man sich laufend weiterbilden muss, um am Puls zu sein. Vermutlich habe ich die HF ein wenig zu jung begonnen (20 Jahre), um den maximalen Nutzen daraus zu ziehen, aber sie war ein tolles Fundament und ich freue mich sehr darüber, wenn unsere Mitarbeitenden sich für diesen Weg entscheiden.

Welche Tipps geben Sie heutigen Berufseinsteigern?

Fit bleiben, was die Entwicklung des Fachwissens und der Kompetenzen betrifft. Konkret meine ich damit: Sich immer wieder fragen, wo stehe ich, was kann ich oder was kann ich noch nicht, was wird künftig von mir erwartet und wie komme ich dorthin? Dieses Verständnis ist der Schwimmgürtel im Strom des Berufslebens.

Warum braucht es den ODEC für die HF-Diplomierten?

Es ist schwierig, in der Bildungslandschaft die Orientierung zu behalten, und verschiedene Wege führen zum Ziel. Meines Erachtens hilft ODEC, die Bekanntheit der Ausbildung zu erhöhen sowie unseren HR-Verantwortlichen, die Ausbildung einzuordnen und den Stellenwert festzulegen.

Welches ist das schönste Kompliment, das Sie im beruflichen Kontext bisher erhalten haben?

In einer beruflichen Karriere trotz des Erfolges geerdet zu bleiben und nicht abzuheben sowie demütig zu bleiben, ist meiner Meinung nach sehr wichtig und Glaubwürdigkeit. Wenn ich in den Spiegel schaue, möchte ich dort immer einen Menschen erkennen, der anderen so entgegentritt und sich so verhält, wie er gerne behandelt wird. Als mir ein langjähriger Geschäftspartner neulich sagte, dass ich noch der «John» bin, der ich früher war, hat mir das grosse Freude bereitet.

Klassische Managerfrage: Wie halten Sie sich fit?

Ich verbringe Zeit mit der Familie, gehe joggen, um zu entspannen und nachzudenken, oder ins Theater, um andere Blickwinkel und Impulse zu bekommen. Ich habe ein vielfältiges Umfeld und ich geniesse unterschiedliche Ansichten; das gibt mir selbst eine neue Sichtweise auf Dinge.

Was sind Ihre Wünsche für die Zukunft?

Alles, was morgen zählt.