

## Schwerpunkt Neuer CEO der VP Bank im Gespräch

## Paul Arni: «An die «Hoi»-Kultur habe ich mich gut und schnell gewöhnt»

**Interview** Paul Arni gehöre sicherlich zu den fähigsten Private Bankern der Schweiz, schrieb kürzlich das Onlineportal «Finews». Seit 1. Oktober ist Arni CEO der VP Bank. Seitdem hat man noch nicht viel von ihm gehört, doch dafür gibt es Gründe, wie er im Gespräch mit dem «Volksblatt» erläutert.



«Wir werden unsere neuen Fünfjahresziele anlässlich der Bilanzmedienkonferenz vom 10. März kommunizieren», sagt VP Bank CEO Paul Arni im Gespräch mit dem «Volksblatt». (Foto: ZVG)

VON HOLGER FRANKE

«Volksblatt»: Herr Arni, Sie sind seit dem 1. Oktober neuer CEO der VP Bank. Medial sind sie seither aber wenig in Erscheinung getreten. Weshalb die Zurückhaltung? Sind Sie ein gebranntes Kind im Hinblick auf die Medien oder sind Sie eher ein Mann der leisen Töne?

Paul Arni: Weder noch. Aber ich habe mir zum Ziel gesetzt, mir in meinen ersten 100 Tagen als CEO der VP Bank ein möglichst umfassendes Bild über die Bank zu verschaffen. Dazu gehört, dass ich momentan viel zuhören und den Dialog auf allen Stufen unserer Bank suche. Für Auftritte in der Öffentlichkeit bleibt mir nach dieser Onboarding-Phase noch genügend Zeit. Zudem richtet sich Kommunikation immer an der Relevanz der Inhalte aus. Und diesbezüglich sind wir derzeit noch in einem verfrühten Stadium.

Es gibt gewisse Vorschriften, was börsenkotierte Unternehmen kommunizieren dürfen und was nicht. Auf der anderen Seite fragen sich nun viele Beobachter, welche Ziele Paul Arni bei der VP Bank erreichen möchte. Was dürfen Sie denn heute schon zur künftigen strategischen Ausrichtung der Bank verraten?

In diesem Punkt muss ich Sie leider verträsten. Unser aktueller Strategiezyklus läuft noch bis Ende 2020 und wir konzentrieren uns auch weiterhin darauf, diesen erfolgreich zu

gestalten. Mit Blick auf die Strategie 2025 sind wir derzeit mit Hochdruck daran, diese zu erarbeiten. Wir werden unsere neuen Fünfjahresziele anlässlich der Bilanzmedienkonferenz vom 10. März kommunizieren. Zurzeit kann ich Ihnen nur sagen, dass wir über ein gesundes Fundament verfügen, das Vertrauen unserer Kunden geniessen und eine schlagkräftige Organisation sowie motivierte Mitarbeitende haben. Dies ist meines Erachtens eine sehr gute Ausgangslage für die neue Strategieperiode.

Sie haben sich in den vergangenen Jahrzehnten insbesondere in Zürich einen Namen gemacht mit Stationen bei der Deutschen Bank (Schweiz) AG, Julius Bär, der Credit Suisse und der UBS. Vom Bankenplatz Zürich zum Bankenplatz Vaduz: Ist dies ein «Aufstieg» oder ein «Abstieg» in ihrer Karriere?

Für mich ist an dieser Stelle keine Wertung notwendig. Persönlich bin ich über meine neue Rolle sehr glücklich und sie bildet sozusagen die Kulmination einer spannenden langen Karriere, die ich während der letzten rund 35 Jahren durchlaufen durfte. Ich erachte es als Privileg als CEO einem börsenkotierten Bankeninstitut wie der VP Bank Gruppe vorstehen zu dürfen und gemeinsam mit dem Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung die Entwicklung massgeblich mitgestalten zu können. Die damit verbundene zusätzliche Komplexität

und auch Internationalität reizen mich besonders. Zur Frage, ob es ein «Auf- oder Abstieg» ist, auf dem Finanzplatz Liechtenstein tätig zu sein, möchte ich eigentlich nur sagen, dass beide Finanzplätze ihre eigenen Herausforderungen und Chancen haben. Wenn wir von Chancen sprechen: Liechtenstein hat sich zum Beispiel mit dem Token- und VT-Dienstleistungsgesetz, das auch Blockchain-Gesetz genannt wird und am 1. Januar 2020 in Kraft tritt, eine vielversprechende Ausgangsposition geschaffen. Und nicht zu unterschätzen ist auch die Tatsache, dass Liechtenstein dank des EWRs einen direkten Zugang zum EU-Markt hat und gleichzeitig im Schweizer-Franken-Raum operiert. Das ist für den hiesigen Finanzplatz ein grosser Vorteil. Auf der anderen Seite ist hier der «War for Talents» sicherlich standortbezogen mit zusätzlichen Herausforderungen verbunden.

Hier im Land haben Sie es mit drei Grossbanken zu tun, zu denen natürlich auch die VP Bank gehört. Im Vergleich zur Schweiz besteht zumindest vordergründig vielleicht kein derart ausgeprägter Konkurrenzkampf zwischen den Grossen. Können Sie beschreiben, wo mit härteren Bandagen gekämpft wird – in Zürich oder in Vaduz?

Ich bin erst seit Anfang Oktober im Land und kann diese Frage deshalb nach einer solch kurzen Zeit schwer beantworten. Aber ich habe schon den Eindruck, dass der Liechtensteiner Finanzplatz durch seine Kleineräumigkeit ein besseres Verständnis dafür hat, wie wichtig es ist, dass

man sich in wichtigen Fragen untereinander abstimmt. In dieser Hinsicht spielt auch der Liechtensteiner Bankenverband eine ganz zentrale Rolle. Dieses Verständnis ist auf einem grösseren Finanzplatz sicherlich viel weniger ausgeprägt.

Dieses Verständnis steht auch im Zusammenhang mit der Unternehmenskultur. Ich habe vorhin ja schon nach den leisen Tönen gefragt. Wie würden Sie das beurteilen?

Unsere Kommunikation baut auf den Prämissen von Glaubwürdigkeit, Transparenz und Relevanz auf. In Bezug auf Letzteres heisst dies, dass wir nur dann kommunizieren, wenn wir auch relevante Inhalte haben. Die «leisen Töne» sind also nicht per se eine Charaktereigenschaft der VP Bank, sondern vielmehr dem Umstand geschuldet, dass wir zurzeit intensiv an unserem neuen Strategiezyklus arbeiten und diesen erst im März nächsten Jahres kommunizieren.

Es ist noch gar nicht so lange her, dass die VP Bank zeitweise zumindest gerüchteweise als Übernahmekandidat galt. Mittlerweile scheint sich das Institut vom Gejagten zum Jäger entwickelt zu haben. Was können Sie uns zum heutigen Zeitpunkt über die Einkaufsliste der VP Bank sagen?

Transaktionen lassen sich leider nie voraussagen. Die VP Bank hat in den

letzten Jahren etliche Projekte geprüft, diese aber entweder aufgrund kultureller, finanzieller oder regionaler Kriterien als nicht passend befunden. Aus diesem Grund haben wir im Rahmen der Strategie 2020 beschlossen, parallel zu unserer Akquisitionstrategie den Weg zu gehen, Kundenberater und Teams zu rekrutieren und auf diese Weise unseren Wachstumskurs zu unterstützen. Dies ist uns auch in den letzten Jahren, insbesondere in Zürich und Singapur, aber auch in Luxemburg sehr gut gelungen.

Sie selbst haben inzwischen ihren Wohnort von Zürich nach Schaan verlegt. Welchen Eindruck haben Sie bislang von «Land und Leuten»?

Als erstes möchte ich betonen, dass ich mich sehr wohl und angekommen fühle im Land.»

Als erstes möchte ich betonen, dass ich mich sehr wohl und angekommen fühle im Land und im Umgang mit den Leuten. Ich schätze die kurzen Distanzen und auch das unaufgeregte sowie durchaus offene miteinander umgehen. An die «Hoi»-Kultur habe ich mich gut und schnell gewöhnt, da ich mich selber auch als durchaus zugängliche, kommunikative und geerdete Person sehe. Unsere Wohnung nimmt dank meiner Frau auch bezüglich Ausstattung immer mehr Gestalt an und wir schätzen die kleineren, persönlichen Einkaufsgelegenheiten sehr.