

Mit John Häfelfinger* sprach Petra Wälti-Symanzik

Von der Regiobank in Basel zur Hochseeschifffahrt

John Häfelfinger ist Managing Director bei der Credit Suisse und finanziert Hochseeschiffe. Denn 95 Prozent aller Güter werden mit Schiffen transportiert.

Herr Häfelfinger, Sie arbeiten bei der Credit Suisse in einem für schweizerische Verhältnisse eher unbekanntem Bereich. Eine Schweizer Bank, die Frachtschiffe finanziert?

Das macht die CS bereits seit 1943 – damals hiess sie Schweizerische Schiffshypothekenbank, heute agieren wir unter dem Namen Credit Suisse. Der Ursprung war, dass wir vom Bund mit der Schifffahrt mandatiert wurden. Der Bund hatte damals, wie übrigens auch heute noch, das Interesse, dass eine gewisse Anzahl an Schiffen unter Schweizer Flagge fahren und so in Krisensituationen die Landesversorgung sicherstellen könnten. Leider gibt es so viele Schweizer Reeder nicht – wir begleiten heute mehrheitlich ausländische Reeder. Diese Industrie genießt in einem Binnenland ein weit weniger hohes Ansehen wie beispielsweise in Deutschland, Griechenland oder China. Wir haben uns auf eine Nische innerhalb der Schifffahrtsindustrie konzentriert und unterstützen das «Topsegment» der Schifffahrt, indem wir deren Hochseeschiffe finanzieren. Die Industrie ist gigantisch gross: 95 Prozent aller Güter werden mit Schiffen transportiert; Bekleidung, Erdöl, Gas, Chemikalien – fast alles wird auf dem Wasser transportiert, bevor es auf den Schienen oder Strassen fein verteilt wird.

Warentransport mit der Schifffahrt? Wie steht es mit der Ökonomie?

Die Schifffahrt ist heute die effizienteste Art, um Waren und Güter zu transportieren, sowohl ökonomisch wie auch ökologisch; das Verhältnis von Ladungsgewicht zum Treibstoff- oder aber auch Energieverbrauch ist heute unschlagbar. Wir engagieren uns übrigens als Organisation zusammen mit unseren Kunden in der Reduktion von CO2 durch Schiffe; aber man kann schon sagen:

Schifffahrt ist verhältnismässig ökologisch.

Gibt es in der Schweiz andere Banken, die in dem Bereich arbeiten?

Weltweit gibt es nahezu 200 grosse Banken in diesem Geschäft, in der Schweiz sind wir einzigartig. Zwar kennen wir hier alle die grossen schillernden griechischen Namen aus den Hochglanzmagazinen – aber etwas darunter vorstellen können sich die meisten Leute nicht.

Was ist denn konkret Ihre Aufgabe?

Ich bin stellvertretender Leiter des Schiffsfinanzierungsbereiches und finanziere in meiner Funktion Hochseeschiffe. Ein Öltanker zum Beispiel kann bis zu 140 Millionen US Dollar kosten. Ein Reeder bringt 50 bis 60 Millionen Eigenkapital und nimmt bei uns das Fremdkapital für diese Schiffe auf. Als eine der führenden Privat- und Investmentbanken verwalten wir aber auch das Vermögen der Reeder oder unterstützen sie bei Börsengängen, Akquisitionen etc.

Wie war Ihr beruflicher Werdegang? Und warum sind Sie ausgerechnet in dem Bereich tätig?

Bevor ich die HKG (jetzt HFW) abschloss, war ich bei der UBS zuerst im Privatkundengeschäft tätig, nach dem Abschluss dann im Firmenkundengeschäft. Ich suchte einen internationalen Bereich, in welchem man ein besseres Verständnis für Weltwirtschaft, aber auch einen Austausch mit anderen Kulturen erhält. Ein Headhunter sprach mich dann nach dem Abschluss der HFW an, und da mich der Corporate Finance Bereich interessierte, liess ich mich auf diese spannende Reise ein.

Und wie verlief diese Reise?

Zuerst lernte ich während zwei Jah-

ren die Basics, danach durfte ich den Markt Asien betreuen und ihn für unseren Bereich aufbauen. Als wir eine gewisse Reife hatten, haben wir dort ein Office eröffnet. Alles in allem ist der Schifffahrtsbereich sehr stark gewachsen und wir sind in den letzten zwölf Jahren von 5 auf heute rund 25 Leute angewachsen. Wir betreuen rund 120 Kunden in 20 Ländern und gehören weltweit zur Gruppe der zehn führenden Banken in diesem Segment. Ein hoch spezialisierter Bereich mit hoch motivierten Leuten. Ein absolut internationaler Bereich; interessant, wenn man bedenkt, dass ich eine Banklehre auf der Regiobank beider Basel machte, welche einen klar definierten Fokus hatte.

Und wohin führt Sie diese Reise noch? Und was fasziniert Sie an Ihrem Beruf?

Ich kann mir keinen spannenderen Beruf vorstellen. Sie sehen Ansätze von wirtschaftlichen Entwicklungen, bevor sich diese auf unsere Konjunktur oder Aktienkurse niederschlagen.

Über die Jahre durfte ich mir ein globales Netzwerk aufbauen; es ist wirklich lustig: als ich das letzte Mal in Hong Kong war, läutet zwei Stunden nach Ankunft das Telefon, ein Kunde sagt «You are in town, why did you not tell me?» – man ist in dieser Industrie sehr stark verbunden, kennt sich. Was mir auch sehr gefällt ist der hohe Respekt voreinander; ob Konkurrent oder Partner. Das fasziniert mich, genau so wie die verschiedenen Kulturen, die konstant einen Konsens zu finden scheinen. Eine weitere Eigentümlichkeit ist sicherlich der Kontakt zu den Entscheidungsträgern; sie sprechen tagtäglich mit Menschen, welche ihr Geld investieren und Flotten von 50, 60 oder mehr Schiffen besitzen. Es ist spannend Unternehmer zu begleiten, ihre Entscheide zu verfolgen, sie zu beraten.

Sie sind verheiratet und haben einen dreijährigen Sohn. Sie sagten, dass Sie mehr Zeit mit Ihrem Blackberry als mit

der Familie verbringen. Verträgt sich das? Dieser Job und Familie?

Ja, ich bin sehr viel unterwegs und verbringe ungefähr 50 Prozent meiner Zeit im Ausland. Mein Job ist in Bezug auf Präsenz und Erreichbarkeit sehr fordernd und die Kunden betrachten mich als Teil ihrer Firma – teilweise sogar als Familie; sie möchten Entscheidungen manchmal nicht von Sonntag auf den Montag vertagen ... Das fordert auch meine Familie sehr und ich könnte meinen Job nicht ohne das Verständnis meiner Familie machen. Zeitweise ist man im falschen Moment im falschen Land, in der falschen Zeitzone.

Teilweise als Familie? Was heisst das konkret? Sind die Reeder spezielle Leute?

Reeder sind Unternehmer, die in einer der kapitalintensivsten Industrien ihr Geld einsetzen. Vor allem in mediterranen Ländern gibt es sehr impulsive Menschen mit einem ausserordentlich starken Bauchgefühl. Griechen sind übrigens dafür bekannt, dass sie ein «Gefühl für die Schifffahrt» haben. Reeder müssen schnell Entscheidungen mit enormen Konsequenzen für ihr Kapital fällen; da werden 100, 200 Millionen für längere Zeit gebunden. Ich sehe die von mir betreuten Kunden sicherlich einmal pro Monat und telefoniere wöchentlich; wir wissen, wenn unsere Kunden Zahnweh haben. Über die Zeit lernt man die Menschen sehr gut kennen und wird zum Berater in deren Projekten.

Kennen Sie Ihre Frachtschiffe? Konnten Sie schon einmal auf einem Schiff mitfahren?

Sie meinen diese Stahlberge? Ja, die sind schon faszinierend. Ich habe mal ausgerechnet, dass die Tragkraft eines grossen Rohöltankers grösser als das Gewicht aller im Kanton Zürich immatrikulierten PKWs ist, oder dass die Weizenladung eines mittleren Massengüterschiffs ausreichen würde, um die Schweizer Bevölkerung einen Monat lang mit Weizen versorgen zu können. Wir arbeiten mit Spezialisten zusammen, um unseren hohen qualitativen Ansprüchen an die von uns finanzierten Schiffe, Genüge zu leisten. Der wirtschaftliche Teil wird dann von uns analysiert. Aber sicherlich sehen wir von Zeit zu Zeit die von uns finanzierten Riesen, sei es bei einer Ablieferung, oder wenn sie zufällig zur gleichen Zeit in Rotter-



* Steckbrief

Name: John Häfelfinger
Jahrgang: 1971
Nationalität: Schweiz/Italien

Aktuelle berufliche Tätigkeit: Managing Director, stellvertretender Leiter Ship Finance der Credit Suisse

Curriculum vitae: Banklehre (1986–1989), HFW (1992–1995), Swiss Banking School (2001–2003). Seit 2000 Mitglied der Direktion, seit 2007 Managing Director der CS. Hat in den Bereichen Retail, Private Banking, Firmenkundengeschäft bei CS und UBS gearbeitet.

dam, Hamburg oder wo auch immer sind. Bei etwas 600 Schiffen, welche wir finanzieren, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass ein Schiff mal in derselben Stadt ist wie wir.

Wie ist Ihre Verbindung zum ODEC?

Ich bin Mitglied beim ODEC und denke mir, dass der Verband mithilft, AbsolventInnen einen hoffentlich einfacheren Einstieg zu geben, als ich ihn hatte. HFW war damals noch kein «household name» und man anerkannte zwar meinen Einsatz (Berufsbegleitende Ausbildung) und attestierte mir darum Einsatz und Durchhaltewillen, aber aufgrund der mangelnden Bekanntheit nicht unbedingt den guten Wissensrucksack. Neben dem ODEC haben hier auch die regionalen Vereine (ich bin auch Mitglied beim Verein HFW beider Basel) grossartige Arbeit geleistet.

Was kann der ODEC da konkret machen?

Der ODEC kann durch seine Öffentlichkeitsarbeit und seine Kommunikation mit Personalverantwortlichen und Opinion Leadern die Wahrnehmung von HF AbsolventInnen steigern. Dies wirkt motivierend auf potentielle Studenten.

Daneben werden hoffentlich mit der Zeit möglichst viele HF Absolventen zu Opinion Leadern und positionieren die HF dementsprechend.

Der ODEC muss meiner Meinung nach zusammen mit den regionalen Vereinen für den Qualitätsstandard der HF besorgt sein.

Was wollen Sie zukünftigen HF-Absolventen mitgeben?

Mein Lebensmotto ist «persistence beats resistance»; ich habe mir immer gesagt, dass ich durch harte Arbeit das mir fehlende, aber in der Bankenbranche lange Zeit für eine Karriere erforderliche und gewünschte Hochschulstudium, kompensieren kann. Ich denke, dass mir das gelungen ist. Ich lernte dank der HFW konstant umzusetzen, was ich in der Schule vermittelte bekam; eine tolle Fertigkeit, die mir heute sehr hilft. Auch die Lerndisziplin habe ich der HFW zu verdanken.

Und welches sind Ihre persönlichen Wünsche?

Jeden Tag noch ein Lachen mehr.

Das Interview wurde schriftlich geführt.

inovatech®

Eidg. anerkannte Höhere Fachschule HF für Technik, Wirtschaft und Informatik | Zofingen



Postgraduate Course

Marketing & Verkauf
Betriebswirtschaft & Unternehmensführung

www.inovatech.ch