

Referat anlässlich der 37. ordentlichen Generalversammlung

Zürich, 30. März 2020

Präsidialrede

Herbert J. Scheidt, Präsident des Verwaltungsrates



photographed by thefotostudio.ch

Es gilt das gesprochene Wort

**Meine sehr verehrten Damen und Herren
Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Liebe Mitarbeitende und Freunde von Vontobel**

Leider verbieten es mir die gegenwärtigen Umstände in Zusammenhang mit der Corona-Pandemie, Sie in diesem Jahr persönlich an unserer Generalversammlung zu begrüßen.

Der aktuelle Ausnahmezustand bedingt, dass es derzeit in der gesamten Schweiz verboten ist, öffentliche oder private Veranstaltungen durchzuführen. Davon ist auch unsere diesjährige Generalversammlung betroffen. Glücklicherweise gibt es Ausnahmebedingungen, die es uns ermöglichen, die Generalversammlung trotz der aktuellen Situation durchzuführen. Allerdings leider ohne die physische Teilnahme unserer sehr geschätzten Aktionäre und Aktionärsvertreter, die ihre Rechte an der heutigen Generalversammlung ausschliesslich im Voraus durch unsere unabhängige Stimmrechtsvertreterin ausüben konnten (Art. 6a der Verordnung 2 über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus).

Das ist für uns alle eine sehr ungewöhnliche Situation. Der gesamte Verwaltungsrat bedauert es ausserordentlich, dass die Generalversammlung in dieser Form stattfinden muss, da wir alle diese Gelegenheit zum Austausch mit unseren Aktionärinnen und Aktionären immer sehr schätzen.

Diese augenblickliche Situation zeigt uns aber auch, wie schnell sich unsere Welt verändert und wie wir uns an neue Formen der Kommunikation – vor allen Dingen der digitalen Kommunikation – gewöhnen müssen.

Ungeachtet der besonderen Umstände möchte ich es mir aber nicht nehmen lassen, mein Wort an Sie zu richten und Ihnen zumindest auf diesem Weg einen Einblick in das zu geben, was Ihre Vontobel bewegt und wie wir die Möglichkeiten der Zukunft für unsere Kunden und unsere Aktionärinnen und Aktionäre nutzen wollen. Dies sind

herausfordernde Zeiten für aktive Vermögensverwalter. Niemand von uns hat eine solche Situation bisher erlebt. An den Märkten herrscht eine Unsicherheit, die die Lehman-Krise vor gut zehn Jahren weit übertrifft. Angebot und Nachfrage irren und irren an den Märkten verzweifelt zwischen Hoffnung und Rezessionsangst hin und her.

Die Experten sind sich aber aus heutiger Sicht – bei aller Wucht der Entwicklung – einig: Wir durchleben eine anlassbezogene Krise und keine strukturelle. Die Fundamentaldaten, die bislang Basis für unsere Überzeugungen und unsere Strategie waren, haben sich bisher nicht geändert. Der Bedarf an Anlagemöglichkeiten ist nicht kleiner geworden. Niedrigzinsen und Rentenlücke bestimmen weiterhin das Umfeld unserer Kunden und damit auch unser Umfeld.

Wir bei Vontobel haben die Kraft, die Fähigkeiten und den strategischen Willen, in diesen Zeiten langfristig und besonnen zu handeln. Wir stehen mit unserer Expertise an der Seite unserer Kunden und nutzen als Team die besondere Situation, um unsere Kundenzentriertheit und unser Können unter Beweis zu stellen.

Unsere Strategie stimmt, und wir haben ein Aktionariat, das auch in schwierigen Zeiten hinter Vontobel steht. Wir bleiben auf Kurs.

Wir waren gut vorbereitet auf eine Krise und können uns insbesondere auf unsere hochleistungsfähige Technologieplattform verlassen, die uns das Arbeiten von praktisch allen Standorten weltweit und auch von zu Hause aus erlaubt.

An dieser Stelle möchte ich mich bei allen unseren Mitarbeitenden bedanken. Sie alle verdienen unseren Respekt und unsere Wertschätzung für die gemeinsame Bewältigung dieser grossen Herausforderung. Das Feedback, das wir von unseren Kunden erhalten, bestätigt, dass Sie auch unter ungewöhnlichen Umständen einen herausragenden Job machen. Und unseren Aktionärinnen und Aktionären danke ich ganz besonders für Ihr Vertrauen auch in diesen aussergewöhnlichen Zeiten – ein Vertrauen, dem wir mit aller Kraft gerecht werden wollen.

Auch im Jahr 2019 haben wir bewiesen, dass wir hart daran arbeiten, uns Ihr Vertrauen zu verdienen: Wir blicken auf ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr in einer fast hundertjährigen Erfolgsgeschichte zurück. Wir wachsen organisch, wir haben darüber hinaus Akquisitionen getätigt, erfolgreich integriert und weiterentwickelt. Unsere Zahlen sind seit Jahren von stabilem Wachstum geprägt, und unser Unternehmen zeichnet sich durch eine ausgesprochene Solidität aus. Auf diese Weise heben wir uns deutlich von unseren Mitbewerbern ab. Und wir haben mit Ihnen, unseren Aktionären, ein stabiles und langfristig orientiertes Aktionariat.

Aber wir wären nicht Vontobel, wenn wir unseren Blick nicht beständig nach vorne richten würden. Wir haben den Anspruch, und es ist unser Selbstverständnis von unternehmerischem Handeln und Denken, dass wir den Erfolg von Vontobel auch langfristig sichern.

Dieser Blick nach vorne wird umso wichtiger, je schneller die Welt, unsere Gesellschaft und unsere Kunden sich mit den neuen Möglichkeiten in einer digitalisierten Welt verändern. Und die Lehren aus der Viruskrise werden der Digitalisierung einen weiteren Schub geben.

Wenn wir konsequent nach vorne schauen und über Veränderungen nachdenken, dann wollen wir auf bereits Erreichtem aufbauen, und davon gibt es schon einiges: Denn wir haben in den vergangenen Jahren sehr viel und auch sehr erfolgreich in neue Talente und in die Digitalisierung investiert.

Aber wir wollen unser Denken und Handeln nicht allein aus den Erfolgen der Vergangenheit ableiten. Vielmehr wollen wir dies auf dem Fundament einer weitreichenden Zukunftsvision für Vontobel tun. Das Ziel dabei ist, neue Wachstumspotenziale zu erschliessen und Vontobel für die Zukunft noch erfolgreicher werden zu lassen.

Es ist die Kernaufgabe eines jeden Verwaltungsrats, beständig über die langfristige Zukunft eines Unternehmens nachzudenken. Wir tun dies immer und haben es im vergangenen Jahr besonders intensiv getan. Wir haben uns gefragt, welche Voraussetzungen wir erfüllen müssen, damit wir die Bedürfnisse unserer Kunden in einer digitalisierten Welt noch zielgenauer und flexibler erfüllen können. In einer Welt, die von technologischen Umbrüchen von Negativzinsen, von geopolitischen Unsicherheiten sowie nun auch von Pandemien geprägt ist, verändern sich natürlich das Verhalten und die Erwartungen unserer Kunden. Diesen Entwicklungen wollen wir bestmöglich Rechnung tragen.

Je länger wir über das richtige Geschäftsmodell für die Zukunft von Vontobel nachdenken, desto klarer wird uns, dass wir uns deutlich weiterentwickeln müssen, wenn wir die Veränderungen in unserem Geschäft weiterhin aktiv und innovativ mitprägen und gestalten wollen.

Auf der Basis unserer umfassenden Analyse haben wir vier Schlüsselemente identifiziert, an denen wir unsere Organisation und unser Handeln zukünftig noch stärker ausrichten werden als bisher. Damit entwickeln wir uns zu einem globalen Investment-Manager, der als reines Buy-side-Investment-Haus immer nur auf der Seite seiner Anlagekunden steht und dessen gesamte Organisation sich in höchstem Mass auf die Bedürfnisse seiner Kunden ausrichtet. Aus diesem Grund schärfen wir unsere Investment-Kompetenz und unser technologisches Know-how beständig.

1. Kundenzentrierung

Im Zentrum stehen stets unsere Kunden. Um diese Kundenzentrierung zum Leitbild für alle Mitarbeitenden in allen Bereichen und Einheiten von Vontobel zu machen, haben wir unsere Organisation und die Form unserer Zusammenarbeit seit Anfang Jahr entsprechend angepasst.

So steht der Kunde für alle unsere Organisationseinheiten im Mittelpunkt und wirkt quasi als «Magnet». Das bedeutet konkret, dass wir uns in allen Teilen unserer Organisation mit all unserem Tun an ihm und seinen Wünschen ausrichten.

Sich rund um den Kunden, wie Planeten um einen Fixstern, in einem Kreis zu positionieren – das ist mehr als eine Versinnbildlichung. Für uns bedeutet dies aus einer Perspektive des Wandels, dass wir unsere bisher nebeneinander und weitgehend unabhängig agierenden Geschäftsfelder und Organisationseinheiten so miteinander verknüpfen, dass sie gemeinsam und ausschliesslich im Interesse unserer Kunden denken und handeln.

Wir haben **eine** Organisation mit durchlässigen Strukturen geschaffen, um schnell und flexibel auf die sich ändernden und zunehmend individuelleren Kundenbedürfnisse reagieren zu können.

Konkret bündeln wir unsere Beratungsexpertise in spezialisierten Client Units. Dies tun wir für unsere beiden grössten Kundengruppen, nämlich die institutionellen Asset-Management- und unsere Wealth-Management-Kunden. Auch möchten wir vermehrt digitale Investoren für Vontobel gewinnen.

Diese neuen Client Units kümmern sich voll und ganz um die Befriedigung von Kundenwünschen und Kundenbedürfnissen. Deshalb wurden sie von all denjenigen Aufgaben entlastet, die nicht unmittelbar mit dem Kundenkontakt in Zusammenhang stehen. Dabei steht den Client Units die gesamte Kompetenz von Vontobel in Form von Produkten und Services zur Verfügung, bis hin zu unseren digitalen Tools, die eine 24/7-Betreuung ermöglichen.

Damit stellen wir sicher, dass die Kundenperspektive konsequent in alle Produkte, Prozesse und Services innerhalb des Unternehmens einfließt. Jeder Kunde wird jederzeit entsprechend seinen spezifischen Bedürfnissen kompetent betreut.

Alle anderen Tätigkeiten, die nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Kunden stehen, haben wir in Centers of Excellence gebündelt.

Mit der Bildung dieser Centers of Excellence schaffen wir hochspezialisierte Maschinenräume. In diesen Maschinenräumen haben wir alle bei Vontobel ähnlich gelagerten Kompetenzen an einem einzigen Ort zusammengeführt. Dort können sie sich gegenseitig befruchten und in idealer Weise – gemeinsam mit den Client Units – zur bestmöglichen Kundenlösung beitragen.

2. Investment-led

In einem dieser Centers of Excellence haben wir unsere globale Investment-Expertise gebündelt. Investment-Kompetenz haben wir als weiteres Schlüsselement identifiziert. Diese gilt es beständig weiter zu stärken. Performance-Qualität ist und bleibt der Schlüssel jeder erfolgreichen Kundenlösung. Selten war das Kundenbedürfnis nach geeigneten Investment-Lösungen höher als im gegenwärtigen Negativzinsumfeld. Dieser Entwicklung tragen wir mit unserer neuen Aufstellung Rechnung.

3. Technology-enabled

Das dritte Schlüsselement für unseren Erfolg in der Zukunft bildet die Digitalisierung und somit unsere technologische Kompetenz. Es geht darum, die Möglichkeiten der Digitalisierung zu nutzen, um die Bedürfnisse unserer Kunden noch besser erkennen und bedienen zu können.

Deshalb haben wir alle technologischen und digitalen Aktivitäten, inklusive Big Data, Artificial Intelligence, Machine Learning und die konsequente Nutzung moderner Entwicklungsmethoden in einem Center of Excellence mit dem Namen «Technology & Services» konzentriert.

Der Fokus dieser Einheit liegt, neben Qualität und Effizienz der bereits bestehenden modernen Infrastruktur, auf neuen, kontextsensitiven Kundenerlebnissen. Damit meine ich zum Beispiel, dass unsere Kunden auf ihrem Smartphone jederzeit komfortabel exakt diejenigen Informationen erhalten, die sie gerade in diesem Augenblick von uns wünschen.

4. «One Vontobel» is powered by people

Wer seine Zukunft erfolgreich gestalten will, muss den Mut aufbringen, Bestehendes aufzubrechen. Das haben wir mit der Anpassung unserer neuen Organisation an die Bedürfnisse einer digitalen Kundenwelt getan.

Das vierte Element für unsere erfolgreiche Transformation ist unsere «One Firm Culture».

Wir sind **ein** Unternehmen mit einem einzigen Ziel. Und dieses gemeinsame Ziel besteht darin, für unsere Kunden alle nur denkbaren Lösungen anzubieten. Das ist die Voraussetzung für eine erfolgreiche Zukunft für uns und somit auch für Sie als unsere Aktionäre.

Unabhängig davon, in welchem Bereich jemand arbeitet, gilt der Grundsatz «We are one Vontobel».

Meine sehr verehrten Damen und Herren, ich komme zum Schluss meiner Ausführungen.

Wir bei Vontobel in Verwaltungsrat und Geschäftsleitung wollen nicht nur heute erfolgreich sein. Wir haben den Anspruch, die Zukunftsfähigkeit von Vontobel und damit

unseren Erfolg, unsere Stabilität und die Solidität für unser Unternehmen und für Sie als unsere Aktionäre langfristig zu sichern.

In einer digitalen Welt, in der sich vieles immer schneller verändert, stärken wir unsere Adaptionfähigkeit und unsere Adaptionkraft. Wir werden flexibler und innovativer in der Art, wie wir agieren. Damit werden wir den sich ändernden Ansprüchen unserer Kunden noch schneller und besser gerecht.

Die stattfindenden Veränderungen eröffnen uns viele Möglichkeiten. Diese Chance gilt es jetzt zu nutzen. Denn wir wollen nicht nur bei unseren Kundenlösungen ein «First Mover» sein, sondern auch in der Art und Weise, wie wir als Organisation auf Veränderungen in dieser Welt reagieren.

Ich danke Ihnen, dass Sie uns als unsere Aktionärinnen und Aktionäre mit Ihrer langfristigen Orientierung die Möglichkeit geben, diese Veränderungen als Opportunität zu begreifen, um damit unseren gemeinsamen Erfolg zu realisieren.

Und ich sowie der gesamte Verwaltungsrat freuen uns schon darauf, Sie alle im kommenden Jahr wieder persönlich zu unserer Generalversammlung und zu unserem anschliessenden Aperitif begrüßen zu können.

Bis dahin wünsche ich Ihnen viel Kraft, Geduld, und vor allen Dingen: **Bleiben Sie bitte gesund!**

Herbert J. Scheidt

Präsident des Verwaltungsrats der Vontobel Holding AG

Rechtlicher Hinweis

Dieses Referat dient ausschliesslich Informationszwecken und richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbieten. Die darin enthaltenen Angaben und Ansichten stellen weder eine Aufforderung noch ein Angebot oder eine Empfehlung zur Beanspruchung einer Dienstleistung, zum Erwerb oder Verkauf von Anlageinstrumenten oder zur Tätigkeit sonstiger Transaktionen dar. Aufgrund ihrer Art beinhalten Aussagen über künftige Entwicklungen allgemeine und spezifische Risiken und Ungewissheiten. Es ist in diesem Zusammenhang auf das Risiko hinzuweisen, dass Vorhersagen, Prognosen, Projektionen und Ergebnisse, die in zukunftsgerichteten Aussagen beschrieben oder impliziert sind, nicht eintreffen.