



Seit November 2023 sitzt André Weber im Vorstand des Bankhauses Bauer.

Der verschwiegene Privatbankier in ungewohnter Rolle

Von Annette Becker, Essen

Börsen-Zeitung, 6.2.2024

Welcher Bankvorstand wäre nicht glücklich, Eigentümer an der Seite zu haben, die aus strategischen Erwägungen ein neues Geschäftsmodell verfolgen und für dessen Implementierung einen langen Atem mitbringen? Gibt es nicht? Doch, sagt André Weber, der seit November 2023 im Vorstand des Bankhauses Bauer sitzt und seit Januar 2017 bei ebendiesem Bankhaus das Private Banking und Wealth Management leitet.

Ob sein Aufstieg in den Vorstand im vorigen Jahr von langer Hand geplant war, steht dahin. Fakt ist: Im November 2023 hat die Bank „die personellen Weichen für nächste Expansionsschritte“ gestellt. Das hatte zur Folge, dass Stefan Heddergott, der die Bank seit 2021 als Vorstandssprecher geführt hatte, ging und Weber, bis dato Bereichsleiter und seit 2021 Generalbevollmächtigter, in den Vorstand einzog.

Der 55-Jährige ist seit Urzeiten im Wealth Management in Essen unterwegs – zunächst für die Deutsche Bank, dann für die Weberbank, anschließend für Oddo BHF und seit 2017 eben für das Bankhaus Bauer. „Wir verstehen uns als Kümmerer für das Vermögen unserer Kunden, die nicht selten Unternehmerfamilien sind“, erläutert Weber. Manche Unternehmerfamilie kenne er schon seit 20, 30 Jahren. Private Banking ist mehr als jedes andere Bankgeschäft People Business. „Unsere Intention ist es, Kunden zu Freunden zu machen.“ Das gelinge mit einem kleinteiligen, sehr individuellen Ansatz. „Das kann und will eine Großbank gar nicht darstellen“, grenzt Weber ab.

Als Vorstand der Privatbank muss der gebürtige Essener seinen Fokus jedoch erweitern. Seinen Eigentümern, den drei hinter Opta Data stehenden Unternehmerfamilien aus dem Essener Umland, geht es darum, die Dienstleistungen der Bank mit ihrem auf dem Gesundheitssektor liegenden Kerngeschäft – IT, Abrechnung und Services – zu verknüpfen. Zu diesem Zweck hatten die Gesellschafter, deren Namen Weber partout nicht preisgeben will, das Bankhaus mit Sitz in Stuttgart 2015 erworben.

„Als ich 2015 angesprochen wurde, war mir das Bankhaus Bauer kein Begriff, obwohl ich aus dem Private Banking komme“, räumt der gelernte Bankkaufmann freimütig ein. Angesichts einer Bilanzsumme von 382 Mill. Euro und eines Jahresüberschusses von 0,1 Mill. Euro im Geschäftsjahr 2021 ist das aber auch mehr als verständlich. „Wir definieren uns nicht über die Bilanzsumme, sondern über die Assets under Management“, hält Weber dagegen.

„Meine Aufgabe war es, Private Banking und Wealth Management in diese Bank hineinzubringen und zu strukturieren“, erzählt er. Das Bankhaus Bauer sei faktisch ein Allfinanzhaus gewesen, das weder Schwerpunkt noch klare Ausrichtung hatte. Damals zählte die Bank mehr als 2.000 Kunden. Das Portfolio wurde binnen zwei Jahren auf 600 Kunden ausgedünnt, heute sind es wieder 1.200.

Die Aufräumarbeiten sind erledigt, jetzt geht es darum, das Healthcare-Banking aufzubauen. Denn dieses neue Geschäft gehört neben dem Private Banking ebenso zu Webers Zuständigkeitsbereich wie Nachhaltigkeit, Marketing und Kommunikation. Nicht zuletzt das ist der Grund,

warum Weber zu einem ersten Kennenlernen eingeladen hat. Dabei will Klappern, das essenzieller Bestandteil der Öffentlichkeitsarbeit ist, so gar nicht zu dem auf Diskretion bedachten Privatbankier passen. Entsprechend zaghaft schlägt er erste Beats auf der Werbetrommel an.

Apobank nur bedingt Konkurrent

Bloß nicht zu viel verraten, scheint in seinem Hinterkopf stets mitzuschwingen. Das liegt vielleicht auch daran, dass Weber sich mit dem neuen Geschäftsfeld auf für ihn unbekanntes Terrain vorwagt. „Im Healthcare-Banking nehmen wir andere Zielgruppen in den Blick, Berufsgruppen im Gesundheitswesen wie Physiotherapeuten, Ärzte, Sanitätshausbetreiber“, umschreibt der verheiratete Familienvater. Mit dem neuen Geschäft werde eine deutlich größere Kundengruppe adressiert, die völlig anders gelagerte Interessen habe als die Kunden der Privatbank.

„Wir sehen uns nur bedingt als Mitbewerber der Apobank, unsere Wettbewerber sind eher die breiter aufgestellten Sparkassen und Volksbanken“, wehrt Weber den Einwand ab, dass es eine auf den Gesundheitssektor spezialisierte Bank schon längst gibt. Andere Banken müssten Kunden in diesem lukrativen Segment erst suchen, die BaFin-regulierte Opta Data verfüge mit den Abrechnungskonten für die Praxen dagegen schon über den Kundenzugang. Eines steht für den Privatbankier allerdings fest: „Um dieses neue Geschäft vom Private Banking abzugrenzen, brauchen wir eine neue Marke. Das wollen wir in diesem Jahr noch an den Start bringen.“