

PRESSEINFORMATION

Düsseldorfer Niederlassung von Sal. Oppenheim verjüngt Geschäftsleitung

- Niederlassungsleiter Peter-Michael Müller tritt in den Ruhestand
- Christopher Freiherr von Oppenheim würdigt Verdienste
- Frank Wieser übernimmt ab Juli Leitung der Niederlassung

Düsseldorf/Köln, 26. März 2007 – Die Düsseldorfer Niederlassung der Privatbank Sal. Oppenheim jr. & Cie. bekommt eine neue Führung. Peter-Michael Müller (65), der die Niederlassung seit ihrer Eröffnung im Jahr 2002 erfolgreich leitete, tritt in den Ruhestand und übergibt den Staffelstab an Frank Wieser (44), der zuvor als Managing Director für Nordbayern/Thüringen das Private Wealth Management bei der Deutschen Bank in Nürnberg verantwortete.

Christopher Freiherr von Oppenheim, persönlich haftender Gesellschafter des Kölner Bankhauses, dankte Müller für seine engagierte Arbeit: „Peter-Michael Müller und seinem hervorragenden Team ist es in kürzester Zeit gelungen, unser Haus in Düsseldorf und zunehmend auch im Ruhrgebiet und in Westfalen als eine der ersten Privatbankadresse zu etablieren. Unter seiner Leitung haben nicht nur viele neue Kunden zu uns gefunden, auch die Zahl der Mitarbeiter in Düsseldorf hat sich verdoppelt. Wir danken Herrn Müller für sein großes Engagement und freuen uns sehr, dass er uns auch weiterhin freundschaftlich verbunden bleibt“, so Baron Oppenheim.

Noch im vergangenen Jahr führte Müller sein Team von der Königsallee an die Malkastenstraße/Ecke Pempelforter Straße. Seit September gehen die Bankiers nun in den traditionsreichen Räumlichkeiten der August-Thyssen-Bank ihrer Arbeit nach. „Hier können wir vor historischer Kulisse die nächsten Schritte in Richtung Zukunft gehen“, erklärte Müller anlässlich der Eröffnung im vergangenen Jahr.

Der studierte Diplom-Volkswirt Peter-Michael Müller, der vor wenigen Tagen sein 65. Lebensjahr vollendet hat, begann 1968 seine berufliche Laufbahn bei der

Deutschen Bank in Düsseldorf. Nach einem Trainee-Aufenthalt in den USA baute er ab 1974 das Vermögensverwaltungsgeschäft der Düsseldorfer Filiale auf. Anfang der 90er Jahre übernahm er nach erfolgter Reorganisation des gesamten Privatbankgeschäftes die Leitung der stark gewachsenen Vermögensverwaltung. Im Sommer des Jahres 2001 trat er in das Bankhaus Sal. Oppenheim jr. & Cie. ein und legte damit den Grundstein für den Aufbau des Vermögensberatungs- und -verwaltungsgeschäfts in der neugegründeten Niederlassung in Düsseldorf. Nach knapp 40 Jahren beruflicher Tätigkeit geht er nun in den Ruhestand.

Ab Juli dieses Jahres übernimmt Frank Wieser die Leitung der Düsseldorfer Niederlassung und kehrt damit in seine Heimat nach Nordrhein-Westfalen zurück. Seine Karriere begann der studierte Diplom-Kaufmann 1991 bei der Deutschen Bank in Bielefeld, wo er in der Vermögensverwaltung das Private Banking für Ostwestfalen verantwortete. 1999 engagierte er sich gemeinsam mit Peter-Michael Müller für die Neupositionierung der Vermögensverwaltung bei der Deutschen Bank in Düsseldorf, ehe er nach einer Zwischenstation in Kassel nach Hamburg berufen wurde und die Verantwortung für die Vermögensverwaltung in Nordostdeutschland übernahm. Im Zuge einer strategischen Neuausrichtung führte ihn seine Aufgabe 2002 nach Nürnberg, wo er bis 2007 das Private Wealth Management für die Region Nordbayern und Thüringen leitete.

„Mit Herrn Wieser haben wir einen erfahrenen Experten gewinnen können, der mit allen Aufgaben der anspruchsvollen Vermögensverwaltung vertraut ist“, so Baron Oppenheim. Frank Wieser sieht seiner neuen Aufgabe mit Begeisterung entgegen: „Ich bin sehr zuversichtlich, mit dem motivierten Düsseldorfer Team die hervorragende Arbeit von Peter-Michael Müller fortsetzen zu können.“

Erfolgreiche Positionierung

Mit dem erfolgreichen Geschäftsmodell der integrierten Vermögensverwaltungs- und Investmentbank adressiert Sal. Oppenheim vermögende Privatkunden und Familienunternehmen und bietet diesen gleichzeitig das gesamte Leistungsspektrum einer internationalen Investmentbank. Frank Wieser sieht insbesondere im Bereich der mittelständischen Unternehmer in Nordrhein-Westfalen die richtigen Kundengruppen für den ganzheitlichen Beratungsansatz der Privatbank: „Bei vielen Themen, die wir bearbeiten, können wir zum Wohle unserer Kunden unser Angebot im Private Banking mit den Leistungen im Investment Banking kombinieren.“ Sal. Oppenheim kann dies durch die Fokussierung auf eine bestimmte Kundengruppe und die eigene Unternehmensgröße idealtypisch darstellen: „Groß ge-

nug, um anspruchsvolle Transaktionen stemmen zu können, klein und schnell genug, um für diese Transaktionen innovative Ideen zu entwickeln“, so Wieser.

Verstärktes Engagement im Ruhrgebiet und Ostwestfalen

Das bevölkerungsreichste Bundesland bietet als Industriestandort eine hohe Dichte an Mittelstandsunternehmen, beheimatet wichtige Marken und auch viele sogenannte „Hidden Champions“. Damit ist die Konzentration von Unternehmen und Unternehmern, die die Dienstleistungen einer integrierten Vermögensverwaltungs- und Investmentbank suchen, außergewöhnlich hoch. „Zukünftig werden wir auch verstärkt Unternehmen und Unternehmerfamilien in Regionen ansprechen, in denen wir bisher mit unserem Angebot weniger präsent waren, wie im Ruhrgebiet und in Ostwestfalen“, erläutert Wieser.

- Ende -

Zeichen: ca. 5.200

Kontakt:

Sal. Oppenheim jr. & Cie. KGaA
Dirk von Manikowsky
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Unter Sachsenhausen 4
50667 Köln
Tel.: (02 21) 1 45 - 19 55
E-Mail: presse@oppenheim.de