

## **Beruflicher Werdegang Andreas van Loon**

### **07/2020 – heute Gründer und Geschäftsführer Ellerhöhe Beratungsgesellschaft GmbH**

### **01/2014 – 06/2020 Volksbank Freiburg e.G.**

Seit 01/2014            Übernahme des Bereichs Individualkunden und Weiterentwicklung zur führenden Private Banking-Einheiten in Baden-Württemberg  
- Erfolge: - vorbildliche Zusammenarbeit mit der Firmenkundenbetreuung;  
              - Entwicklung einer eigenen Vermögensverwaltung mit der DZ Privatbank  
              - jährliches Nettowachstum im zweistelligen Prozent-Bereich, dabei Verdreifachung des Kreditbestandes

### **02/2009 – 12/2013 Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA**

Seit 01/2012            *Generalbevollmächtigter der Bank*

Seit 10/2011            *zusätzlich Präsident des Verwaltungsrates Hauck & Aufhäuser Schweiz AG.*

Seit 07/2010            *Leitung des gesamten Kundengeschäftes Privat- und Unternehmerkunden Deutschland.*  
- Durch kräftige Erhöhung der Neugelder (+460%) und der Margen (+12%) konnten die Umsätze fühlbar gesteigert werden; deutliche Verbesserung des Nettoergebnisses

01/2010 – 06/2010    *Leitung Privatkunden Deutschland*  
*Berufung in das Executive Committee der Bank*

02/2009 – 12/2009    *Leitung der Fachabteilung Geschäftsentwicklung und Marketing*  
- Implementierung einer Wachstumsphilosophie,

### **05/2008 – 11/2008 UBS Deutschland AG, Frankfurt**

*Leiter der Niederlassung Frankfurt*

- Sicherung der Kundenbeziehungen in einem herausfordernden Umfeld (Lehman-Krise). Beste Entwicklung bei den Kundengeldern aller deutschen Standorte

### **08/2006 – 04/2008 Deutsche Bank AG Private Wealth Management Germany, Frankfurt**

*Leiter Key Client Management mit den Bereichen Family Office, Stiftungen, Kunstberatung, Deal Management (Firmenverkäufe); Beirat der Deutsche Family Office GmbH, Mitglied Executive Committee PWM Deutschland*

## **1977 – 2006      Dresdner Bank AG**

- 10/01 – 07/06      **Dresdner Bank AG Region Rheinland****  
*04/04 – 07/06      Vorsitzender der Geschäftsleitung Private & Business Banking (Sitz Düsseldorf), Mitglied Executive Committee Deutschland*  
- Entwicklung zur margenstärksten Region in Deutschland
- 10/01 – 03/04      **Mitglied der Geschäftsleitung Private Kunden Rheinland (Sitz Köln)***  
volumensstärkste Region in Deutschland mit über 100 Filialen und 2000 Mitarbeitern
- 12/96 – 09/2001      **Dresdner Bank AG, Niederlassung Frankfurt****  
*Gebietsleiter Private Banking Hessen-Süd*  
- Etablierung als bestes Private Banking-Gebiet in Deutschland:
- 08/91 – 11/96      **Dresdner Bank AG, Frankfurt (Zentrale)****  
- Begleitete / realisierte Projekte im Mrd.-Bereich, u.a. Friedrichstadt-Passagen und Sony-Center Potsdamer Platz (Finanzierung und Syndizierung) in Berlin
- 08/77 – 07/91      **Dresdner Bank AG, Düsseldorf****  
*02/88 – 07/91      Leiter der Filiale Mettmann*  
- Vervierfachung des Nettoergebnisses innerhalb von 3 Jahren
- 01/84 – 01/88      Firmenkundenbetreuer*  
*07/81 – 12/83      Sachbearbeiter Kreditabteilung*

## **Aus- und Weiterbildung – Eckdaten**

- 2014 – 2019      Teilnahme an einer Vielzahl von Fachveranstaltungen in der genossenschaftlichen Finanzgruppe insbesondere im Bereich Generationsmanagement zusammen mit der R+V
- 2009 – 2013      Durchführung einer Vielzahl von Managementmeetings für Führungskräfte (u.a. Entwicklung und Umsetzung strategischer Themen) und von Coachingmaßnahmen für Mitarbeiter (Schwerpunkt: Gesprächsführung, Abschluss und Akquisition)
- 2003 - 2005      Allianz Management Programm für die obersten  
2001      Insead: Management of People (Change Management) in Fontainebleau
- 1981 – 1983      Bankfachwirtstudium; Abschluss: Diplom-Bankfachwirt
- 1977 – 1979      Dresdner Bank AG Düsseldorf: Ausbildung zum Bankkaufmann
- 1976      Abitur am Gymnasium am Stoppenberg in Essen