EXECUTIVE PROFILE

Bodo Gauer

Executive Biography

Bodo Gauer ist ein international erfahrener Finanzmanager mit langjähriger Führungserfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche. Seine berufliche Laufbahn ist geprägt vom Aufbau neuer Geschäftsfelder, der strategischen Weiterentwicklung etablierter Geschäftsbereiche sowie der erfolgreichen Umsetzung komplexer Veränderungs- und Automatisierungsprojekte.

Er verbindet strategisches und unternehmerisches Denken mit ausgeprägter Produkt-, Markt- und Vertriebserfahrung. Zu seinen besonderen Erfolgen zählen der Aufbau des Geschäfts mit strukturierten Anlageprodukten bei der DZ BANK sowie die strategische Neuausrichtung und weitgehende Automatisierung des Emissionsgeschäfts bei Credit Suisse.

Schwerpunkte und Führungserfahrung

Strategische Führung: Aufbau neuer Geschäftsfelder und deren nachhaltige Entwicklung.

Finanzielle Performance: Entwicklung ertragsstarker Geschäftsbereiche und belastbarer Ertragsmodelle.

Operative Exzellenz: Neugestaltung und Automatisierung von Prozessen; bei Credit Suisse Senkung der Emissionskosten um rund 80 Prozent.

Führung: Verantwortung für Teams mit bis zu 13 direkt berichtenden Mitarbeitern sowie zusätzlichen indirekten Mitarbeitern.

Ausbildung und erste berufliche Stationen

Sparkasse Kaiserslautern | Oktober 1986 – Oktober 1989

Bodo Gauer begann seine berufliche Laufbahn mit einer Bankausbildung bei der Sparkasse Kaiserslautern. Die praxisorientierte Ausbildung umfasste Kundenservice, Kreditgeschäft, Baufinanzierung, Einlagen, Anlagegeschäft und interne Abläufe. Im Januar 1989 schloss er die Ausbildung als Zweitbester seines Jahrgangs ab und erhielt einen unbefristeten Arbeitsvertrag. Von Februar bis Oktober 1989 war er stellvertretender Filialleiter und verantwortete das Anlagegeschäft.

Universität Trier | Oktober 1989 – Mai 1995

An der Universität Trier studierte er Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Marketing und schloss als Diplom-Kaufmann ab. Das Studium umfasste unter anderem Marketing, Konsumentenverhalten, multivariate Methoden, Spieltheorie und empirische Forschung. Seine Diplomarbeit untersuchte die Abfallwirtschaft und deren finanzielle Auswirkungen auf die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, insbesondere die damals neu entstehenden privaten Leistungen in Sammlung, Trennung und Recycling.

Citibank Global Consumer Bank Deutschland | Mai 1995 – Juni 1999

Bei der Citibank begann Bodo Gauer als Trainee im Filialnetz und in der Marketingabteilung der Deutschlandzentrale in Düsseldorf. Er war aus rund 400 Bewerbungen als einer von drei Trainees ausgewählt worden. Nach drei Monaten wechselte er in das Produktmarketing und wurde stellvertretender Produktmanager für CitiGold. Anschließend verantwortete er als Produktmanager mehrere Geldmarkt- und offene Immobilienfonds. Dabei arbeitete er eng mit Fondsmanagern sowie den Beratern und Verkäufern des bundesweiten Filialnetzes mit rund 300 Standorten zusammen. Zusätzlich wurde er stellvertretender Produktmanager für Aktien- und Rentenfonds.

GESCHÄFTSAUFBAU

DZ BANK – Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes

SGZ Bank | GZ Bank | DZ BANK · ab 1999

Im Frühjahr 1999 wurde Bodo Gauer von einem Vorstandsmitglied der SGZ Bank angesprochen, die Leitung des Produktmanagements und Produktmarketings zu übernehmen. Der Auftrag bestand darin, das Geschäft mit strukturierten Anlageprodukten aufzubauen und das Investmentfondsgeschäft weiterzuentwickeln. Die SGZ Bank war eine Zentralbank des genossenschaftlichen Bankensektors.

Zu Beginn entwickelte das Team unter anderem Delta-One-Themenkorbprodukte, mit denen sich ein fondsähnliches Anlagekonzept fortlaufend an der Frankfurter Wertpapierbörse handeln ließ. Im Frühjahr 2000 initiierte Bodo Gauer die Emission der ersten kapitalgeschützten strukturierten Anlage auf den EURO STOXX 50 in Deutschland. Dies markierte einen wichtigen Ausgangspunkt für das strukturierte Anlagegeschäft im genossenschaftlichen Bankensektor.

Im Zuge der Fusionen der genossenschaftlichen Zentralbanken 2002 führte er seine Verantwortung bei der neu entstandenen DZ BANK fort. Der Schwerpunkt lag auf dem weiteren Ausbau des Geschäfts mit strukturierten Anlageprodukten für den gesamten genossenschaftlichen Bankensektor.

Produktinnovation und Ertragsentwicklung

Das Produktspektrum wurde kontinuierlich erweitert. Dazu gehörten 2003 die Einführung erster **Express-Strukturen** auf Indizes und Einzelaktien sowie Altiplano-Strukturen. Darüber hinaus brachte Bodo Gauer Produktideen auf Rohstoffindizes und einzelne Rohstoffe wie WTI und Metalle ein. Für neue Konzepte arbeitete er mit führenden internationalen Investmentbanken zusammen, darunter J.P. Morgan, Goldman Sachs und BNP Paribas.

Durch den konsequenten Aufbau des Produktangebots und die enge Koordination von Handel, Dokumentation und Vertrieb entwickelte sich das Geschäft ausgehend von praktisch null Erträgen im Jahr 1999 zu einem der wichtigsten Ertragsbereiche der DZ BANK – nach dem Kreditgeschäft der zweitgrößte Geschäftsbereich nach Ertrag, wie von Bodo Gauer beschrieben.

Ein wesentlicher Meilenstein: Aufbau eines neuen Geschäfts mit strukturierten Anlageprodukten von Grund auf und Entwicklung zu einem der bedeutendsten Ertragsbereiche der Bank.

Führung und weitere Verantwortungsbereiche

Im Jahr 2006 berichteten 13 Produktmanager direkt an Bodo Gauer. In seiner Zeit bei der SGZ Bank führte er außerdem das Geschäft mit Investmentfonds konzernfremder Anbieter als zusätzliche Produktlinie neben dem Angebot von Union Investment ein.

Darüber hinaus war er eines von vier Mitgliedern des Vertriebs- und Marketingausschusses von Union Investment. In diesem Gremium wurden die Perspektiven der genossenschaftlichen Zentralbanken eingebracht und der Vorstand von Union Investment beraten. Der Ausschuss wurde 2003 im Zuge der engeren gesellschaftsrechtlichen Verbindung mit der DZ BANK geschlossen.

Credit Suisse – Wachstum und operative Transformation

Leiter Structured Notes Deutschland / Österreich · Juli 2006 – September 2024

Im Frühjahr 2006 wurde Bodo Gauer von Credit Suisse angesprochen, die Leitung des Geschäfts mit strukturierten Anlageprodukten in Deutschland zu übernehmen. Er trat im Juli 2006 in die Investmentbank ein und verantwortete das Geschäft in Deutschland und Österreich.

Zu Beginn analysierte er Teamstruktur, Produktangebot, Emissionsprozess und Risiken. Er richtete das Produktangebot auf eine robustere Produktpalette mit transparenten Strukturen und einem verbesserten Risikoprofil aus. Gleichzeitig stellte er das Team neu auf, verstärkte den Vertrieb und ergänzte das Geschäft um OTC-Absicherungslösungen für Risiken anderer Emittenten sowie für große Fondsgesellschaften.

Bis 2008 verdreifachten sich die Erträge. Credit Suisse etablierte sich als Qualitätsanbieter im deutschen Markt. Das Angebot umfasste neben Aktien- und Indexprodukten auch festverzinsliche Anlagen, Rohstoffe und Devisen. Zwischen 2010 und 2022 erzielten die Produkte zahlreiche erste und zweite Plätze beim **Zertifikate Award**.

Automatisierung des Emissionsprozesses

Ein zentraler Schwerpunkt war die grundlegende Veränderung des Emissionsprozesses. Bodo Gauer setzte sich über mehrere Jahre dafür ein, die zuvor überwiegend manuelle Herstellung strukturierter Produkte durch einen integrierten und weitgehend automatisierten Prozess zu ersetzen. Ziel war es, Kundenanfragen schneller, kostengünstiger und mit hoher Prozess- und Dokumentationssicherheit in handelbare Produkte zu überführen.

Er lieferte wesentliche fachliche Anforderungen für die IT-Entwicklung und begleitete die Umsetzung. Die Plattform wurde 2012 fertiggestellt und zunächst vom Team Deutschland/Österreich genutzt. Sie ermöglichte es, maßgeschneiderte Produkte innerhalb kurzer Zeit – von der Kundenanfrage bis zur Bereitstellung der Produkt- und Marketingdokumentation – zu strukturieren und zu emittieren.

Ergebnis der Transformation: rund 80 % geringere Emissionskosten und mehr als 600 maßgeschneiderte Produkte pro Jahr. Die Plattform wurde anschließend auf weitere Credit-Suisse-Einheiten in der EMEA-Region ausgerollt.

Die Automatisierung verbesserte zugleich die Zusammenarbeit zwischen Handel, Recht, Operations und Middle Office. Sie unterstützte ein konsistentes Booking, eine effizientere Risikokontrolle und die Nutzung standardisierter Dokumentationsvorlagen. Für Vertriebspartner bedeutete dies schnellere Preisstellungen und eine zügigere Umsetzung kundenspezifischer Produktideen.

Regionale Geschäftsentwicklung und zusätzliche Mandate

Bodo Gauer weitete das Geschäft über Deutschland hinaus auf Österreich aus und baute Kooperationen mit **den drei führenden österreichischen Zentralbanken** sowie einzelnen Privatbanken auf. 2017 kamen öffentliche Emissionen in Ungarn, Tschechien und der Slowakei hinzu.

Von 2010 bis 2015 unterstützte er die Anbahnung von Rohstoffabsicherungsgeschäften mit regionalen Energieversorgern, Fluggesellschaften und Industrieunternehmen, insbesondere für Kerosin, Öl und Erdgas. Von 2012 bis 2018 war er Mitglied des Advisory Boards von Credit Suisse Custom Markets in Luxemburg, einer Plattform für Kundenlösungen über Investmentfonds mit dem Ziel, Emittentenrisiken zu vermeiden.

Zu seinen Aufgaben gehörten außerdem die Kontakte zur Credit Suisse Private Bank in Deutschland und Österreich sowie die Betreuung deutscher Private-Banking-Kunden in der Schweiz.

HEUTIGE TÄTIGKEIT

Strategische Beratung und Geschäftsentwicklung

Dericon · seit Januar 2025

Nach der Übernahme von Credit Suisse durch UBS im Jahr 2024 beendete Bodo Gauer im September 2024 seine operative Tätigkeit. Seit Januar 2025 berät er die **Geschäftsleitung** des Fintech-Unternehmens Dericon, das digitale Lösungen für Banken und Finanzdienstleister im Retail- und Private-Banking-Umfeld entwickelt.

Dericon bietet unter anderem Lösungen für digitale Beratungsprozesse, regulatorische Abläufe, Produktauswahl sowie Daten- und Dokumentenplattformen für Investmentfonds, strukturierte Produkte, Anleihen, Aktien und ETFs. Zum Angebot gehören außerdem eine digitale Plattform für diskretionäre Vermögensverwaltung sowie Produktmanagement-Dienstleistungen für rund 160 Banken in Deutschland.

Bodo Gauer unterstützt die **Geschäftsleitung** bei der strategischen Planung, der Weiterentwicklung des Leistungsangebots und dem Ausbau neuer Geschäftsfelder. Ein Schwerpunkt liegt auf der Nutzung seines Netzwerks zur Gewinnung neuer Kunden und Kooperationspartner. Zu den jüngeren Entwicklungsfeldern zählt eine Zusammenarbeit mit MSCI zur Entwicklung neuer Indexkonzepte. Darüber hinaus wurden erste Projekte in Tschechien und Ungarn angestoßen; weitere Kooperationen in der Schweiz und im deutschen genossenschaftlichen Bankensektor werden verfolgt.

Branchenkenntnis und Netzwerk

Aus seiner langjährigen Tätigkeit verfügt Bodo Gauer über gewachsene Kontakte zu Sparkassen, Volksbanken und Raiffeisenbanken, Privatbanken sowie großen deutschen Vermögensverwaltungsgesellschaften wie Union Investment und Deka. In Österreich bestehen enge Kontakte zu den **drei führenden österreichischen Zentralbanken**. Darüber hinaus verfügt er über Kontakte zu führenden Marktteilnehmern in Ungarn und Tschechien sowie zu internationalen Investmentbanken.

Fachliche Schwerpunkte

Bankgeschäft: Retail Banking, Private Banking und Investment Banking.

Kapitalmärkte: Global Markets, Kapitalmarktprodukte und Investmentfonds.

Produktkompetenz: Strukturierte Anlageprodukte, Aktien, Indizes, Anleihen, Zinsen, Devisen und Rohstoffe.

Management: Strategische Geschäftsentwicklung, Produktmanagement, Vertrieb, Prozessoptimierung und Automatisierung.

Ausbildung, Sprachen und Persönliches

Ausbildung: Diplom-Kaufmann, Universität Trier, Schwerpunkt Marketing; Bankausbildung bei der Sparkasse Kaiserslautern.

Sprachen: Deutsch (Muttersprache), Englisch und Portugiesisch (fließend), sehr gute Französischkenntnisse im Verständnis sowie Spanischkenntnisse.

Persönliches: Bodo Gauer ist begeisterter Langstreckenläufer und läuft regelmäßig Distanzen bis hin zum Halbmarathon.