

2009

2009

Bericht über das 420. Geschäftsjahr

Entwicklung ausgewählter Kennziffern

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Bilanzsumme¹⁾	1.623	1.772	1.943	1.852	1.912	2.294	2.718	3.621	4.279	3.389
Geschäftsvolumen¹⁾	1.800	1.968	2.134	2.019	2.066	2.414	2.861	3.829	4.450	3.552
Jahresüberschuss¹⁾	39	46	41	37	40	50	54	61	47	65
Haftendes Eigenkapital¹⁾	110	118	125	130	135	140	145	155	177	212
Forderungen an Kunden/Kredite¹⁾	796	840	796	715	636	565	567	629	663	573
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden/ Einlagen¹⁾	1.243	1.377	1.512	1.433	1.472	1.797	2.156	2.983	3.236	2.456
Eigenkapitalrendite (vor Steuern)	56,4%	56,8%	46,4%	39,5%	40,6%	49,8%	52,5%	56,2%	37,5%	53,0%
Aufwands-Ertrags-Relation	42,7%	43,1%	44,7%	48,9%	49,9%	55,0%	65,3%	66,5%	66,9%	61,9%
Verwaltetes Vermögen²⁾ inkl. Tochtergesellschaften	6,9	7,9	8,2	9,5	10,5	12,4	15,5	19,1	20,3	21,9
Mitarbeiter inkl. Tochtergesellschaften	403	428	429	452	490	551	658	763	837	894

1) In Mio. Euro. 2) In Mrd. Euro.

*»Vertrauen und Loyalität können nur auf der Basis
der Gegenseitigkeit gedeihen.«*

ALBERT EINSTEIN (1879–1955)

2009

Bericht über das 420. Geschäftsjahr



CORNELIUS BERENBERG



JOHANN HINRICH GOSSLER

INHALT

Vorwort	5
Gremien	7
Von Werten getragen: Loyalität	10
Das Jahr im Rückblick	12
Bericht der persönlich haftenden Gesellschafter	15
Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	15
Geschäft und Struktur	18
Ertragslage	19
Finanz- und Vermögenslage	21
Geschäftsbereiche	25
Private Banking	25
Investment Banking	31
Asset Management	40
Commercial Banking	42
Mitarbeiter	45
Risikobericht	46
Ausblick	49
Jahresabschluss	52
Bilanz	52
Gewinn-und-Verlust-Rechnung	54
Anhang	56
Bestätigungsvermerk	67
Standorte	69



Die persönlich haftenden Gesellschafter (v.l.): Andreas Brodtmann, Dr. Hans-Walter Peters und Hendrik Riehmer.

Sehr geehrte Kunden und Geschäftsfreunde,

die Berenberg Bank konnte ihren erfolgreichen Wachstumskurs auch 2009 fortsetzen. Wir haben eine große Zahl neuer Kunden gewinnen und das Dienstleistungsgeschäft mit bestehenden Kunden deutlich ausbauen können. Zugleich wurden wir für die Qualität unserer Arbeit in vielen Bereichen ausgezeichnet – zuletzt im Februar 2010 in der renommierten weltweiten Private-Banking-Studie des Fachmagazins EUROMONEY als beste Bank in Deutschland.

Darüber freuen wir uns sehr, und darauf sind wir stolz. Sowohl diese Auszeichnungen als auch der geschäftliche Erfolg bestärken uns: in unserem Verständnis, als Dienstleister und unabhängiger Berater für unsere Kunden zu handeln; in unserem Bestreben, persönlich und individuell Lösungen zu entwickeln; in unserer Verantwortung, mit anvertrautem Geld jeden Tag aufs Neue sorgsam umzugehen.

Wir konnten 2009 den höchsten Jahresüberschuss in unserer 420-jährigen Firmengeschichte erzielen. Mit 65,1 Mio. Euro liegt er 38% über dem Vorjahresergebnis. Die hohe Kernkapitalquote in der Berenberg Gruppe zeigt mit 13,1% auf der anderen Seite aber auch die konservative Geschäftspolitik unseres Hauses.

Wir konzentrieren uns darauf, Dienstleister und Problemlöser unserer Kunden zu sein und so durch unsere Tätigkeit echten Mehrwert für sie zu generieren. Mit diesem Selbstverständnis, einer nicht zuletzt in der persönlichen Haftung der Partner begründeten konservativen Risikopolitik und unserem stimmigen Geschäftsmodell erwarten wir auch für die Zukunft eine weiterhin rege Nachfrage nach den Dienstleistungen unseres Hauses. Daher freuen wir uns, als Arbeitgeber so attraktiv zu sein, dass wir stets hervorragende neue Mitarbeiter gewinnen können, die die Kultur des Hauses Berenberg und unsere Art von Banking und persönlichem Service schnell verinnerlichen. So sorgen wir für unsere besonders individuelle Betreuung auch in der Zukunft.

Andreas Brodtmann

Dr. Hans-Walter Peters

Hendrik Riehmer

GREMIEN

Persönlich haftende Gesellschafter

Dr. Hans-Walter Peters (Sprecher)

Andreas Brodtmann

Hendrik Riehmer

Verwaltungsrat

Prof. Dr. Harald Wiedmann, Vorsitzender
Ehem. Vorsitzender des Vorstandes der KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG
und ehem. Präsident des Deutschen Standardisierungsrates, Berlin

Joachim v. Berenberg-Consbruch
Hamburg

Vincent Doumier
Administrateur Délégué, Compagnie du Bois Sauvage S.A., Brüssel

Dr. Gunter Dunkel
Vorstandsvorsitzender der Norddeutschen Landesbank Girozentrale, Hannover

Dr. Andreas Rittstieg
Rittstieg Rechtsanwälte, Hamburg

Joshua Ruch
Chairman and Chief Executive Officer, Rho Capital Partners, Inc., New York

Dr. Hans-Rüdiger Schewe
Präsident der Fürstlich-Fürstenbergischen Gesamtverwaltung, Donaueschingen

Christoph Schulz
Stv. Vorstandsvorsitzender der Norddeutschen Landesbank Girozentrale, Hannover

Andreas v. Specht
Partner, Egon Zehnder International, Paris

Generalbevollmächtigte

Manuel Bally

Jörn Engelmann

Eberhard Hofmann

Rüdiger K. Schultz

Direktoren

Sven Albrecht

Lars Andersen (Frankfurt)

Tobias Bittrich

Dr. Jan Böhm

Jens Brüggemann

Simon Chisholm (London)

Gunnar Cohrs

Lars Fuhrken

Carsten Gennrich (München)

Erhard Gold

Jürgen Hauser

Oliver Holtz (Stuttgart)

Dominic Hughes (London)

Andreas Kitta

Axel Klappstein

Holger Knaup

Stephan Koop

Dr. Alexander von Kuhlberg

Christian Kühn

Dieter Lügering

Andrew McNally (London)

Thomas Müller (Bremen)

Michael Otto

Raymund Scheffler (Düsseldorf)

Dr. Ludwig Schmucker

Andreas Schultheis

Gerd Simon

Tindaro Siragusano

Johannes Sommer

Volker Steinberg (Bielefeld)

Markus Taubert

Karsten Wehmeier

Von Werten getragen: Loyalität

Die vergangenen zwei Jahre waren für die Kapitalmärkte außergewöhnlich turbulent: Infolge der Unruhen im weltweiten Finanzsystem hatten sich die Märkte von ihren üblichen Mechanismen abgekoppelt. Die Folge war das Eintreten von Ereignissen, deren Konsequenzen selbst für Experten nicht mehr vorhersehbar waren. Inzwischen scheint die Akutphase überwunden, noch nicht aber die Verunsicherung.

Die Suche nach den Ursachen für das Ausscheren führte schnell auf eine grundsätzliche Ebene – mit naheliegenderem Ergebnis: Der verbindende Stoff im Fundament einer funktionierenden Wirtschaft sind weder die Geldmittel noch sind es die Ressourcen. Das Entscheidende ist unser Umgang mit beidem. Wo wirtschaftliches Verhalten von Werten getragen ist, und damit von klaren moralischen Prinzipien, da bleibt eine Entwicklung langfristig auf einem fruchtbaren Kurs.

Leistung, Individualität, Beständigkeit, Integrität und Loyalität: Auf Basis dieses Wertekanons haben wir unser Bankhaus erfolgreich durch vier Jahrhunderte geführt. Mit der Loyalität betrachten wir in diesem Geschäftsbericht nun den letzten der fünf Werte etwas näher. Auf den ersten Blick wirkt der Loyalitätsbegriff eher unzeitgemäß: Der Kunde, so heißt es, verhält sich heute eher sprunghaft. Treue oder gar Bindung kann er sich im schnellen Auf und Ab des Alltags nicht leisten. So kann man es sehen. Es gibt aber auch eine andere Perspektive: Aus dieser ist Loyalität ein beruhigendes Bindungselement, eine bewusste Partnerschaftsentscheidung, die die Kooperation stabilisiert und auf eine langfristige Zukunft ausrichtet.

Loyalität ist ein Beziehungsbegriff. Man bezeichnet damit einen Vertrauensvorschuss gegenüber einem Partner, von dem man annehmen darf, dass er diesem Vorschuss gerecht wird. Loyalität ist eine Verhaltensentscheidung unter Unsicherheit und damit eine Investition in die Zukunft: Ich stehe heute für dich ein, weil ich darauf vertraue, dass sich meine Entscheidung morgen als richtig herausstellen wird.

Dabei ist Loyalität für uns kein leichtsinniges oder gar blindes Vertrauen, dem per se keine Bedingungen zugrunde liegen. Sie ist vielmehr das Respektieren der Haltung bzw. Entscheidung des anderen in der Erwartung, dass seine Wahl die richtige ist. Die Grundlage dafür ist eine gewachsene und wechselseitig positive Erfahrung.

Loyales Verhalten vertieft eine Beziehung, indem es die Beteiligten durch eine Phase der Bewährung führt. Wo sich etwas bewährt, da festigt es sich. Derjenige, der sich loyal verhält, ist dabei motiviert von einem Wunsch: Er möchte, dass die bestehende und bereits positiv belegte Partnerschaft fortbesteht. Sie soll von Dauer sein, tragfähig und gegenseitig belastbar. Für denjenigen, der die Loyalität genießt, ist dies ein Zeichen. Es liefert ihm eine starke Motivation, dem entgegengebrachten Vertrauen gerecht zu werden und seinerseits in die Beziehung zu investieren.

Wir sind davon überzeugt: Treue und der Mut zur Nähe zahlen sich für beide Seiten aus. Deshalb setzen wir mit unserem Bankhaus auch weiterhin auf langfristige Kundenverbindungen – solche, die auch in unruhigen Zeiten tragen.

DAS JAHR IM RÜCKBLICK

Das gesellschaftliche Engagement gehört seit jeher zur Unternehmensphilosophie der Berenberg Bank. Es lässt sich bis in die Zeit der Firmengründung zurückverfolgen, ist aber auch heute ein wichtiges Anliegen von Inhabern und Mitarbeitern.



Nachwuchsförderung: Die Berenberg Bank Stiftung von 1990 vergab ihren mit 15.000 Euro dotierten Kulturpreis 2009 an »El Duo« (auf dem Foto mit Dr. Hans-Walter Peters, Joachim v. Berenberg-Consbruch und Andreas Brodtmann). Der armenische Pianist Stepan Simonian und der usbekische Geiger Michael Kibardin sind zwei technisch und interpretatorisch hochbegabte Kammermusiker. Zudem wurden neun junge Künstler mit einem Stipendium gefördert. Erstmals hat die Stiftung den Berenberg-Preis für Wissenschaftssprache verliehen. Damit sollen künftig ästhetisch ansprechende, in Deutsch verfasste, wissenschaftlich herausragende Arbeiten ausgezeichnet werden.



Tennis: Unter der Direktion des ehemaligen Wimbledon- und Olympiasiegers Michael Stich fanden im Juli die German Open am Hamburger Rothenbaum statt. Mit seiner über 100-jährigen Tradition gehört das Tennisturnier an der Alster zu einer der traditionsreichsten Veranstaltungen der ATP World Tour 500 und ist damit eines der Top-20-Turniere der Welt. Die Berenberg Bank unterstützte das Turnier erstmals als Sponsor.



Polo: Auch 2009 zeigte die Berenberg Bank mit vier Turnieren in Hamburg, Düsseldorf, München und Klosters Flagge. Das hochklassigste deutsche Turnier, der Berenberg High Goal Cup in Düsseldorf, zog rund 5.000 Besucher an und Topspieler aus mehreren Nationen, wie den Argentinier Marcos Riglos (auf dem Foto mit Dr. Hans-Walter Peters). Darüber hinaus luden wir 100 Kinder aus verschiedenen sozialen Einrichtungen der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt zu Polo, Kuchen und Würstchen auf die Anlage des Düsseldorfer Reit- und Polo-Clubs ein.

Kulturförderung: Gemeinsam mit der Hamburgischen Kulturstiftung lud die Berenberg Bank 130 Gäste in den Hamburger Jenischpark zu einem Benefiz-Nachmittag mit Picknick, Boule und Musik. Der Erlös von 20.000 Euro kam dem Thalia Theater für sein Projekt »Lessing-Tage« zugute. Auch Hamburgs Kultur-senatorin Prof. Dr. Karin v. Welck und Thalia-Intendant Joachim Lux waren mit von der Partie. Das Foto zeigt die beiden mit Andreas Brodtmann (links) und Gesa Engelschall (rechts) von der Hamburgischen Kulturstiftung.



Charity: Bei der diesjährigen BerenbergKids Challenge stellten sich die 24 Teams den Herausforderungen des Zehnkampfes. Dabei galt es, klassische Leichtathletikdisziplinen, Teamaufgaben und Spaßdisziplinen wie Torwandschießen zu bewältigen. Für das Startgeld mussten die Teams Spenden sammeln – 30.000 Euro kamen so der Stiftung Mittagskinder zugute. In den letzten drei Jahren konnten insgesamt 370.000 Euro für bedürftige Kinder in Deutschland, England und der Schweiz gesammelt werden. Das anhaltende Engagement unserer Mitarbeiter hat uns dazu veranlasst, die Initiative Ende 2009 in eine Stiftung zu überführen.



Concours d'Elégance: Es gab Zeiten, in denen war das Automobil noch kein Massenprodukt – damals war es auserwählten Kreisen vorbehalten, ihre Wunschkarosserien bei den Manufakturen ihrer Wahl anfertigen zu lassen. Fahrzeuge, die ihren Platz gleichermaßen auf den Straßen wie in Kunstmuseen fanden. Zu bewundern gab es eine Auswahl dieser Meisterwerke bei den 1. Schloss Bensberg Classics, die wir als Sponsor unterstützt haben. Höhepunkte der Veranstaltung waren die 165,5 Kilometer lange Rallye Historique durch das Bergische Land und der Concours d'Elégance vor Schloss Bensberg.



Investorenkonferenz: Unsere Analysten betreuen im Investment Banking 250 börsennotierte Unternehmen aus Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Italien. Auf der Investorenkonferenz in Penny Hill, westlich von London, boten wir unseren institutionellen Kunden die Möglichkeit, Vorstände von über 40 ausgewählten europäischen Unternehmen kennenzulernen. Sowohl in Präsentationen als auch in fast 500 Einzelgesprächen konnten sie sich so selbst ein Bild von den Unternehmensphilosophien und -strategien machen.



GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Als Folge der systembedrohenden Finanzkrise – sie brach im Spätsommer 2007 aus und erreichte im Herbst 2008 mit dem Konkurs der US-Investmentbank Lehman Brothers ihren medialen Höhepunkt – geriet mit wenig Verzögerung im Jahr 2009 die Realwirtschaft nahezu rund um den Globus unter die Räder. Es kam zum schärfsten Einbruch volkswirtschaftlicher Aktivitäten seit Ende des Zweiten Weltkrieges.

Die statistischen Jahrbücher zeigen, dass Deutschland knapp 5% seines Wohlstands oder 125 Mrd. Euro verloren hat. Die Hauptlast trugen die Exportindustrie und ihre Beschäftigten. Unsere Auslandsumsätze schrumpften um 14,7%. Das entspricht verlorengegangenen Umsätzen von ca. 280 Mrd. Euro. In einem Klima höchster Verunsicherung waren die meisten Unternehmen kaum noch bereit, in neue Anlagen und Produkte zu investieren. Sie schränkten ihre Ausgaben für diese Zwecke um 20% ein.

Dennoch blieb die Beschäftigung überraschend stabil. Zum Jahresende waren mit 3,27 Mio. Arbeitslosen lediglich 175.000 Menschen mehr ohne Job als zwölf Monate zuvor. Das inzwischen weltweit als vorbildlich erachtete Instrument der Kurzarbeit trug wesentlich zu einer Stabilisierung von Lohneinkommen und Binnennachfrage bei. Dabei übernahm der Staat nach dem siebten Monat die Sozialabgaben. Zusätzlich wurden Überstunden abgebaut und Arbeitszeitkonten geleert. Der deutsche Arbeitsmarkt erwies sich als sehr flexibel.

Steuerlich begünstigte Neuwagenkäufe (»Abwrackprämie«) taten ein Übriges. Der Privatkonsum sank nicht. Entgegen aller Erwartungen legte er im Jahresvergleich sogar leicht zu (+0,4%). Noch Schlimmeres wurde auch durch anderweitig steigende Staatsausgaben verhindert. Die öffentliche Hand gab 2,7% mehr aus als 2008. Dies und die rezessionsbedingt fallenden Steuereinnahmen ließen die Neuverschuldung nach einem nahezu ausgeglichenen Haushalt im Vorjahr auf 79 Mrd. Euro oder 3,3% des Bruttoinlandsproduktes (BIP) anschwellen. Im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarn und insbesondere zu den USA – dort erreichte das Defizit 13% des BIP – eine beachtenswert moderate Größenordnung.

Die erlittenen Wachstumseinbußen variierten in Abhängigkeit von der Größenordnung der eingesetzten Konjunkturfördermittel einerseits und dem Ausmaß der unorthodoxen Notenbankenmaßnahmen andererseits. Deren Leitzinsen

erreichten nicht nur historisch niedrige Sätze zwischen 0 % (USA, Japan, Schweiz) und 1 % (Eurozone). Sie traten darüber hinaus als direkte Aufkäufer von Staats-, Unternehmens- und forderungsbesicherten Anleihen auf. Dafür wurden weltweit knapp 3.000 Mrd. US-Dollar eingesetzt. Die Preisfindung an den internationalen Rentenmärkten erfolgte somit nicht mehr unter marktwirtschaftlichen Bedingungen. Anleiherenditen und Hypothekenkonditionen blieben auf einem artifiziell niedrigen Niveau. Die Welt schwamm in Geld zu Niedrigstzinsen. Ergebnis: In den Vereinigten Staaten, dem Epizentrum des globalen Finanzmarkt- und Konjunkturbebens, schrumpfte die Gesamtwirtschaft beispielsweise lediglich um 2,4 %, in Japan hingegen um 5,8%. Als äußerst robust erwies sich eine Reihe von Schwellenländern wie die Volksrepublik China, Indien oder Brasilien. Deren Volkswirtschaften trotzten rezessiven Einflüssen. Sie schwenkten lediglich vorübergehend auf einen niedrigeren Wachstumspfad ein.

Die ganze Dramatik des Jahres 2009 wird klarer, wenn man die Entwicklung während der Quartale betrachtet. Noch während des ersten Halbjahres schien der Absturz unaufhaltsam. Die US-Wirtschaft sank mit einer Jahresveränderungsrate von 7 %, die deutsche fiel sogar um 15 % zurück. Dann begannen die Rettungspakete zu wirken. Mit den Sommermonaten setzte rund um den Globus eine Wiederbelebung ein. Danach konnten wieder Wachstumsraten zwischen 2 und 3 % in den großen Industrienationen verzeichnet werden. Chinas Unternehmen erhöhten ihren Ausstoß gar um mehr als 10 %.

Die Preisentwicklung sowohl innerhalb der Realwirtschaft als auch an den Kapitalmärkten kann als Spiegelbild der makroökonomischen Verwerfungen interpretiert werden. Bis in den Herbst hinein fielen die Verbraucherpreise weltweit. Über viele Monate trugen sie ein negatives Vorzeichen. Der Trend war also deflationär und reflektierte dabei nicht nur den wirtschaftlichen Verfall, sondern auch die zwischenzeitlich mehr als halbierten Energiepreise. Gegen Jahresende waren dann wieder Teuerungsraten von etwa 1 % an der Tagesordnung. Einen ähnlichen Zickzackkurs beschrieben die Notierungen für Edelmetalle, Industrierohstoffe, Währungen sowie die Aktienbörsen. Deren Tiefpunkte wurden bis ins Frühjahr hinein ausgelotet. Danach kam es vielfach in Vorwegnahme der sich ankündigenden Konjunkturerholung zu scharfen Gegenreaktionen. Gold wurde mit mehr als 1.200 US-Dollar je Feinunze so teuer wie nie zuvor. Teilweise war dies auch ein Reflex der einsetzenden spürbaren Abwertung des US-Dollars. Die Ölpreise ver-

doppelten sich gemessen an ihrem Zwischentief vom Januar 2009. Der deutsche Aktienindex DAX beschloss das Jahr mit einem Plus von 24 % bei knapp 6.000 Punkten. Noch im März sah es bei einem Stand von 3.588 Zählern nach einem Katastrophenjahr aus.

Ob der hierin zum Ausdruck kommende wiedergewonnene Optimismus seine Rechtfertigung findet, wird das Jahr 2010 zeigen müssen. Ist die Gesundung von Weltwirtschaft und globalem Finanzsystem ausreichend vorangeschritten, um auf weitere staatliche Stützungsprogramme verzichten zu können?

Denn eines dürfte nach den Ereignissen der jüngsten Vergangenheit klar sein: Auch wenn der Einfluss der öffentlichen Hand während der Krise bis hin zu direkten Unternehmensbeteiligungen und Verstaatlichungen stark zugenommen hat, sie kann die Gesetze der Ökonomie nicht dauerhaft außer Kraft setzen. Der Staat ist erwiesenermaßen ineffizienter in seiner Steuerung wirtschaftlicher Prozesse, als es marktwirtschaftliche Kräfte sind. Und bei einem verschuldungsbedingten Anstieg der Staatsquote in Deutschland auf fast 50 % droht eine zunehmende Einengung zukünftiger gesellschaftlicher Handlungsspielräume. Hier ist wie auch für die Notenbankenpolitik eine mittelfristig klar definierte Rückkehr zur Normalität wünschenswert.

GESCHÄFT UND STRUKTUR

Die Berenberg Bank ist in den vier Geschäftsbereichen Private Banking, Investment Banking, Asset Management und Commercial Banking tätig.

Wir haben im Jahr 2009 trotz des schwierigen Marktumfeldes in allen vier Geschäftsbereichen aus einer verbreiterten Kunden- und Geschäftsbasis gute Ergebnisse erzielt. Neben dieser guten Ergebnisstruktur freut uns, dass wir die Anzahl unserer Kunden deutlich steigern konnten und die hohe Qualität unserer Arbeit durch diverse Untersuchungen und Presseberichte bestätigt wird. Diese Qualitätsführerschaft wollen wir weiter ausbauen. Das verwaltete Vermögen der Gruppe wuchs innerhalb des letzten Jahres um 8 % auf 21,9 Mrd. Euro (20,3 Mrd.) an.

Hamburg ist Hauptsitz der Berenberg Bank. Im Inland bestehen weitere Niederlassungen in Bielefeld, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt, München und Stuttgart sowie Repräsentanzen in Braunschweig und Wiesbaden. Im Ausland sind wir durch Niederlassungen in Luxemburg und Paris vertreten sowie mit Repräsentanzen in London, Salzburg, Shanghai und einer Vertretung nach Schweizer Recht in Zürich. Die Repräsentanz in London wurde 2009 stark ausgebaut und wird künftig in eine Niederlassung umgewandelt werden. Zudem ist für 2010 die Eröffnung einer Niederlassung in Wien geplant. Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in Deutschland, in der Schweiz und in Luxemburg.

Im Berichtsjahr wurden die genannten Standorte weiter ausgebaut, während die Aktivitäten der Repräsentanz Edinburgh nach Hamburg und der Niederlassung Mailand nach London verlagert wurden. Da die persönliche Betreuung unserer Kunden einen hohen Stellenwert genießt, haben wir erneut analog zu unserem Wachstum auch die Zahl unserer Mitarbeiter erhöht.

Als besonderen Wettbewerbsvorteil sehen wir unsere eigene IT-Abteilung. Über 100 Mitarbeiter in diesem Bereich beschäftigen sich mit der Entwicklung und Implementierung eigener Software, die es uns ermöglicht, speziell auf unsere Kunden und unser Geschäft zugeschnittene hochverfügbare und sichere EDV-Anwendungen einzusetzen.

Das Engagement im Eigenhandel und im Kreditgeschäft steht im Einklang mit unserer restriktiven Risikostrategie.

Die Anlage der überschüssigen Liquidität, die im Wesentlichen aus den uns anvertrauten Kundeneinlagen resultiert, erfolgt sehr konservativ in einem gut

diversifizierten Wertpapierportfolio. Dieses besteht überwiegend aus Papieren von deutschen öffentlichen Emittenten und Pfandbriefen. Die Bank hat zu keiner Zeit Anlagen in Subprime-Strukturen getätigt.

BESONDERE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG Die Berenberg Bank stärkt ihren Status als unabhängige und inhabergeführte Privatbank. So werden die persönlich haftenden Gesellschafter und die Familie die von der NORD/LB gehaltenen Anteile (25 %) zurückkaufen. Somit wird der Anteil mit 58 % erstmals seit 1960 die 50 %-Marke übersteigen.

ERTRAGSLAGE

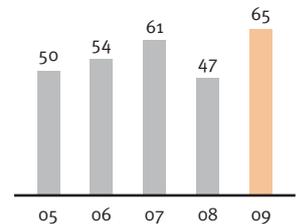
JAHRESÜBERSCHUSS Das Geschäftsjahr 2009 konnte mit einem Jahresüberschuss von 65,1 Mio. Euro (47,1 Mio.) abgeschlossen werden und erreichte somit ein Rekordniveau. Die Eigenkapitalrendite, berechnet als Quotient aus Gewinn vor Steuern und Eigenkapital zu Anfang des Jahres, beträgt 53,0 % nach 37,5 % im Vorjahr. Das Verhältnis der Kosten zu den Erträgen (Cost-Income-Ratio) verbesserte sich von 66,9 % auf nunmehr 61,9 %. Das Verhältnis laufender Zinsüberschuss (ohne Erträge aus Beteiligungen/verbundenen Unternehmen) zu Provisionsüberschuss liegt bei 24:76 (Vorjahr 25:75).

ZINSÜBERSCHUSS Der laufende Zinsüberschuss verringerte sich marginal von 42,6 Mio. Euro auf 42,2 Mio. Euro.

Vor dem Hintergrund der gegenüber dem Vorjahr verringerten Zinserträge auf die eigenen Wertpapierbestände und einem verringerten Einlagevolumen bei gleichzeitig rückläufigen Einlagenmargen fällt diese Veränderung moderat aus.

Gewinne in Tochtergesellschaften werden wie in den Vorjahren, abgesehen von einer Ausschüttung der Refinanzierungskosten, grundsätzlich thesauriert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgte eine Sonderausschüttung aus den laufenden Gewinnen der Töchter, die zu einer zusätzlichen Stärkung der regulatorischen Kapitalbasis der Bank genutzt wird.

Jahresüberschuss
in Mio. Euro



PROVISIONSÜBERSCHUSS In einem weiterhin sehr volatilen Marktumfeld konnte der durch das Wertpapiergeschäft dominierte Provisionsüberschuss mit 130,9 Mio. Euro gegenüber 124,9 Mio. Euro im Vorjahr um 4,8% gesteigert werden.

Somit hat sich die Strategie eines breit aufgestellten Wertpapierbereichs mit den drei Einheiten Private Banking, Investment Banking und Asset Management auch in den durch die Finanzkrise geprägten unsicheren Märkten bewährt. Im kommerziellen Geschäft wird der Provisionsüberschuss durch das Dienstleistungsgeschäft mit unserer deutschen und internationalen Schifffahrtskundschaft, die sich derzeit in einem extrem schwierigen Marktumfeld bewegt, geprägt. Im klassischen Firmenkundengeschäft trennte sich die Bank nach einer eingehenden Portfolioanalyse von unrentablen Kundenbeziehungen, um im Gegenzug zunehmend die im Segment Structured Finance aufgebaute Erfahrung zum Ausbau margenstarker Neugeschäfte zu nutzen. Vor dem Hintergrund dieser Rahmenbedingungen ist der gegenüber dem Vorjahr nahezu unveränderte Provisionsüberschuss im kommerziellen Geschäft positiv zu bewerten.

HANDELSERGEBNIS Der Nettoertrag aus Finanzgeschäften entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr besonders erfreulich. Das Handelsergebnis verbesserte sich um 23,9 Mio. Euro bzw. 127,2% auf 42,6 Mio. Euro. Diese Entwicklung resultiert aus ertragreichen Sondergeschäften des Investment Banking im Aktienbereich, einem insbesondere im ersten Halbjahr sehr erfolgreichen Renten-Eigenhandel sowie aus einem deutlich gestiegenen Ergebnis des Devisen-Eigenhandels. Im Rahmen der Risikosteuerung unserer Handelslimite achten wir auf vorsichtig bemessene Value-at-Risk-Limite und stellen sicher, dass sämtliche Risikopositionen stets durch unsere Risikodeckungsmasse abgedeckt sind.

VERWALTUNGSaufwand Wie bereits in den Vorjahren wurde auch 2009 weiter in hochqualifiziertes Personal investiert. Hierdurch erhöhte sich die durchschnittliche Mitarbeiterzahl inklusive Auszubildenden in der Bank um 5%. Vor dem Hintergrund dieses Wachstums fällt der Anstieg der Personalkosten um 2,9% gegenüber dem Vorjahr moderat aus.

Das Personalwachstum, Investitionen in eine moderne IT sowie gezielte Marketingaktivitäten führten zu einem Anstieg der Sachkosten und der Abschreibungen auf Sachanlagen. Zusammen mit den Personalkosten führt diese Entwicklung

zu einem Zuwachs der Verwaltungsaufwendungen einschließlich Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Anlagewerte um 4,8 % auf 141,3 Mio. Euro.

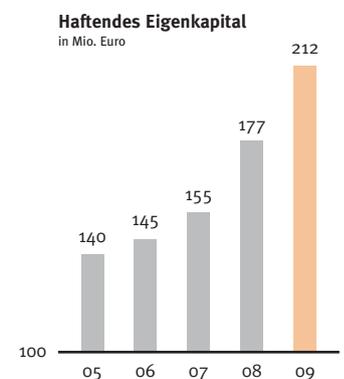
RISIKOVORSORGE Im Rahmen der Risikovorsorge sind Wertberichtigungen und Rückstellungen im Kreditgeschäft ausreichend dotiert. Allen erkennbaren Kreditrisiken wurde unter Anlegung eines vorsichtigen Bewertungsmaßstabes in vollem Umfang Rechnung getragen.

Die Anlage der Kundeneinlagen erfolgt überwiegend in einem hochdiversifizierten, sehr konservativ strukturierten Portfolio aus Wertpapieranleihen überwiegend deutscher öffentlicher Emittenten, ergänzt um Pfandbriefe, europäische Covered Bonds und Bankanleihen mit Gewährträgerhaftung. Die Bank hatte zu keiner Zeit illiquide Papiere oder strukturierte Produkte im Bestand. Die Bewertung der Wertpapierbestände erfolgte ausschließlich zu handelbaren Marktkursen. Der konservativen Risikostrategie folgend, meidet die Bank die Risiken einer umfangreichen Fristentransformation und verkürzt die Duration des Portfolios durch Zinsswaps. Diese konservative Ausrichtung unseres Portfolios und das insbesondere in der zweiten Jahreshälfte zu beobachtende Zusammenlaufen der Spreads von Pfandbriefen führte zu einem positiven Bewertungsergebnis aus Wertpapieren der Liquiditätsreserve.

Die versteuerten Vorsorgereserven nach § 340f HGB wurden wie bereits in den Vorjahren erhöht.

FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

EIGENE MITTEL UND GRUNDSÄTZE Die haftenden Eigenmittel der Bank erhöhten sich im Geschäftsjahr um 35,0 Mio. Euro auf 212,0 Mio. Euro. Die Eigenmittel beinhalten ein Kernkapital von 160,0 Mio. Euro (145,0 Mio.) und ein Ergänzungskapital von 52,0 Mio. Euro (32,0 Mio.). Das Ergänzungskapital besteht aus nachrangigen Verbindlichkeiten in Höhe von 47,0 Mio. Euro (27,0 Mio.) und dem noch länger als zwei Jahre laufenden Genussrechtskapital in Höhe von 5,0 Mio. Euro (5,0 Mio.).



Die Gesamtkennziffer gemäß Solvabilitätsverordnung belief sich in der Bank zum Jahresende auf 13,1%, die Kernkapitalquote betrug 9,5%. Mit dieser Eigenmittelausstattung erfüllen wir auch weiterhin sämtliche gesetzliche Vorschriften für das Eigenkapital. Auch die Kennziffer gemäß Liquiditätsverordnung liegt trotz der ständig gehaltenen Liquiditätsreserven der diversen Fonds institutioneller Anleger mit einem Jahresdurchschnitt von 2,70 (zum Jahresende 2,98) über dem Branchendurchschnitt und weit über den Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

REFINANZIERUNG UND WERTPAPIERBESTAND Die Berenberg Bank kann sich vollständig aus Kundeneinlagen refinanzieren und erzielt dabei regelmäßig einen großen Liquiditätsüberschuss. Das Treasury investiert den überwiegenden Teil dieses Überschusses in Anleihen höchster Bonität mit dem Ziel, mögliche Kreditrisiken zu minimieren.

Nach einem deutlichen Anstieg der Kundeneinlagen im Jahr 2008 normalisierte sich das Einlagenniveau 2009 wieder. In der Folge ging der Bestand an Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren um 613,6 Mio. Euro auf 2.152,2 Mio. Euro zurück. Weiterhin dominieren im Bestand deutsche öffentliche Emittenten (57%) sowie Wertpapiere mit deutscher Staatsgarantie oder Gewährträgerhaftung (15%). Darüber hinaus halten wir Papiere weiterer europäischer öffentlicher Emittenten (2% zuzüglich 3% staatsgarantierter Anleihen) sowie deutsche Pfandbriefe (14%) und europäische Covered Bonds (8%).

Die durchschnittliche Restlaufzeit dieser Bestände betrug zum Jahresende 2,3 Jahre, sodass die Spreadänderungsrisiken dieses Portfolios begrenzt sind. Das Zinsänderungsrisiko ist regelmäßig auf den 3- bzw. 6-Monats-Euribor beschränkt. Der weit überwiegende Teil ist bei der Deutschen Bundesbank hinterlegt, was im Falle eines unerwarteten kurzfristigen Liquiditätsbedarfs einen hohen Refinanzierungsrahmen bei der EZB gewährleistet.

Daneben werden im Rahmen der Liquiditätsreserve Investmentfonds gehalten, die zum einen risikoreduzierte Anlagestrategien auf internationale Aktienindizes verfolgen oder zum anderen eine aktive (aber immer noch kurze) Durationssteuerung auf der Rentenseite betreiben. Das Volumen wurde durch Anteilsverkäufe auf 70,7 Mio. Euro (77,7 Mio.) reduziert.

Es bestehen weder innerhalb der Investmentfonds noch im Direktbestand Positionen in ABS, CDO oder vergleichbaren strukturierten Kreditprodukten.

BILANZSUMME UND GESCHÄFTSVOLUMEN Die Bilanzsumme reduzierte sich im Berichtsjahr von 4,3 Mrd. auf 3,4 Mrd. Euro als Folge von niedrigeren Kundeneinlagen. Das deutlich angestiegene Einlagenniveau im Jahr 2008 normalisierte sich 2009 wieder. Hauptursachen hierfür sind Umschichtungen der Kundeneinlagen in Wertpapiere bzw. in Alternativenanlagen aufgrund des niedrigen Zinsniveaus. So sanken die Kundenverbindlichkeiten auf 2.455,6 Mio. Euro (3.236,4 Mio.). Der Anteil der Kundeneinlagen an der Bilanzsumme beträgt 72,5 % (75,6 %).

Die Bankenverbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen aus Kundentreuhandeinlagen unserer Schweizer Bankentochter. Sie reduzierten sich um 123,2 Mio. Euro auf 494,2 Mio. Euro.

Die Bankenforderungen sanken auf 354,8 Mio. Euro (454,7 Mio.). Davon sind 155,0 Mio. Euro bei der Deutschen Bundesbank angelegt. Weiterhin wurde überschüssige Liquidität im Wesentlichen in Schuldverschreibungen überwiegend öffentlicher Emittenten statt in Bankenforderungen angelegt.

Die Kundenforderungen reduzierten sich durch eine weiterhin vorsichtige und risikobewusste Kreditpolitik auf 572,6 Mio. Euro (662,7 Mio.).

Das erweiterte Geschäftsvolumen ist entsprechend dem Rückgang der Bilanzsumme von 4,4 Mrd. Euro auf 3,6 Mrd. Euro gesunken.

KREDITVOLUMEN Das erweiterte Kreditvolumen wurde auf 736,4 Mio. Euro (833,4 Mio.) zurückgeführt. Es besteht aus Forderungen an Kunden (572,6 Mio. Euro) und Eventualforderungen aus Bürgschaften und sonstigen Gewährleistungen (163,8 Mio. Euro).



Wir begleiten
unsere Kunden
nicht nur von
Quartal zu Quartal,
sondern von Generation
zu Generation.

GESCHÄFTSBEREICHE

Private Banking

Chancenorientiertes Risikomanagement – so lässt sich in zwei Wörtern unsere Investmentstrategie in einem besonders herausfordernden Kapitalmarktjahr zusammenfassen. Die Erfahrung unseres Hauses bei der Identifikation, Analyse und abschließenden Beurteilung von Investmentideen trug 2009 erneut zur Sicherung des zukünftigen Wohlstandes der durch uns begleiteten Kunden bei.

So konnten wir einerseits für unsere Mandanten durch ein konsequentes Risikomanagement die starken Aktienmarktverwerfungen des ersten Quartals 2009 deutlich abfedern. Andererseits hat das frühzeitige Erkennen von Chancen und Investmentopportunitäten und deren konsequente Umsetzung in unseren Kundenportfolios zu einer deutlichen Teilhabe an den positiven Marktentwicklungen im weiteren Verlauf des Jahres geführt.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG Das unserem Hause entgegengebrachte Vertrauen hat sich sowohl im Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen als auch bei der Gewinnung neuer Kunden positiv bemerkbar gemacht. Erneut ist es uns gelungen, mit maßgeschneiderten Lösungen und Konzepten vermögende Familien, Stiftungen und Unternehmen von unserer Leistungsfähigkeit zu überzeugen. Den Herausforderungen der Finanzmärkte konnten wir mit innovativen und zugleich langfristig tragfähigen Strategien begegnen. Damit trugen wir in hohem Maße der Individualität unserer Gesprächspartner und deren Anforderungen Rechnung.

GANZHEITLICHE VERMÖGENSSTRUKTURIERUNG Die Begleitung von vermögenden Familien über Generationen hinweg ist eine sehr komplexe und verantwortungsvolle Aufgabe, für die wir uns viel Zeit nehmen.

Ausgangspunkt der Zusammenarbeit mit unseren Mandanten ist die Analyse der Struktur des bestehenden Gesamtvermögens. Jedes Portfolio verfügt über ein individuelles Verhältnis von Risiko und Rendite, das es unter Berücksichtigung der persönlichen Ziele und Vorgaben unserer Mandanten zu optimieren gilt. Am Ende

dieses Optimierungsprozesses stehen klare Handlungsempfehlungen, die weit über konkrete Anlagevorschläge hinausgehen.

Aus dem am Markt vorhandenen Spektrum an Wertpapieren, Beteiligungen, Immobilien, Versicherungen und alternativen Investments werden die jeweils besten identifiziert und bilden die Elemente für eine langfristig ausgerichtete Vermögensstrategie. Die Auswahl der Einzelinvestments basiert auf quantitativen und qualitativen Selektionsprozessen und geschieht grundsätzlich unter Berücksichtigung der Zukunftsaussichten für die jeweilige Anlageklasse.

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN Unser Geschäftsmodell erlaubt es uns, interdisziplinär im Interesse unserer Mandanten zusammenzuarbeiten und sehr individuelle Lösungsansätze zu entwickeln. So profitiert unsere Kundschaft stets von der Entwicklung innovativer Speziallösungen aus den Bereichen Capital Markets und Asset Management, die üblicherweise nur institutionellen Kunden zugänglich sind. Dabei verstehen wir uns als strategischer Partner, dessen Stärke das frühzeitige Erkennen von Chancen und Risiken ist. Diese Fähigkeit nutzen wir bei der Entwicklung und Identifikation von Investmentideen, mit deren Hilfe unsere Kunden konkret in die Lage versetzt werden, von Trends frühzeitig zu profitieren und dabei mögliche Risiken nicht aus den Augen zu verlieren.

Auch 2009 haben wir frühzeitig die sich bietenden Möglichkeiten am Rentenmarkt erkannt und durch eine konsequente Nutzung unserer Zugänge zu ausgewählten Neuemissionen im Bereich der Unternehmensanleihen nachhaltigen Mehrwert generiert. Ebenso haben wir durch die aktive Steuerung der Investitionsquoten sowie der erfolgreichen Selektion ausgewählter Opportunitäten am Aktienmarkt deutliche Performancebeiträge für unsere Kunden erwirtschaftet. Dabei hat insbesondere der Einsatz von risikoadjustierten Strukturen zu einer deutlichen Begrenzung des Risikos in den Kundenportfolios beigetragen.

MITARBEITER Der aus dem Wachstum abgeleitete Ausbau der personellen Ressourcen ermöglicht auch künftig eine ganz persönliche Art der Betreuung. Die Beraterteams in Hamburg, den Niederlassungen und Repräsentanzen bündeln über Jahre gewachsene Kompetenzen und sind mit den Bedürfnissen unserer Kunden bestens vertraut. Sie verfügen über hochspezialisiertes Know-how und verbinden dieses in der täglichen Zusammenarbeit mit einem Höchstmaß an Serviceorien-

terung. Ein anspruchsvoller Dialog zwischen Berater und Kunde ist durch einen permanenten unternehmensinternen und -externen Gedankenaustausch sowie eine Vielzahl von Weiterbildungsmaßnahmen für unsere Mitarbeiter sichergestellt. Die außergewöhnlich hohe Personalkontinuität in unserem Haus bildet aus unserer Sicht die Basis für den Aufbau eines langfristigen und stabilen Vertrauensverhältnisses zwischen Kunde und Mitarbeiter.

NIEDERLASSUNGEN Mit der konsequenten Fortsetzung unserer Wachstumsstrategie an den etablierten Standorten (Bielefeld, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart, Wiesbaden) sowie der Eröffnung der Repräsentanz Braunschweig haben wir das Fundament für weiteres bundesweites Wachstum erneut gestärkt. Zusätzliche Präsenz zeigen wir seit Anfang 2009 auch in unserem Nachbarland Österreich. Mit dem Standort Salzburg haben wir die Basis für die Umsetzung unseres Geschäftsmodells in einem hochattraktiven Private-Banking-Markt gelegt. Im Ergebnis konnten wir im zurückliegenden Jahr die bestehenden Kundenbeziehungen sowohl durch sehr gute Produktqualität und Anlageergebnisse als auch durch intensive und überzeugende Betreuung vor Ort und nah am Kunden intensivieren. Wir sind überzeugt, mit diesem klar strukturierten und umfassenden Geschäftsansatz auch zukünftig weiterhin hervorragende Wachstumsmöglichkeiten zu besitzen und diese zum Nutzen unserer Kunden umzusetzen.

AUSZEICHNUNGEN Auch 2009 konnte unser Private Banking eine Vielzahl von Auszeichnungen entgegennehmen, die von der hohen Qualität und dem ausgeprägten Service zeugen. Zum sechsten Mal in Folge erhielten wir im November 2009 das höchste Prädikat »summa cum laude« des Reports »Die Elite der Vermögensverwalter«, der in Zusammenarbeit mit dem HANDELSBLATT erscheint. Erstmals erreichten wir zudem die Höchstpunktzahl dieses renommierten Rankings. Auch die Untersuchungen von N-TV, FOCUS MONEY und dem Deutschen Institut für Servicequalität bescheinigten uns hervorragende Leistungen. Bei den »Global Private Banking Awards« der international angesehenen Magazine THE BANKER und PROFESSIONAL WEALTH MANAGEMENT wurden wir als einzige deutsche Bank unter 350 Instituten aus aller Welt geehrt und unter die fünf innovativsten Banken gewählt – eine Auszeichnung, die belegt, dass sich Tradition und Innovation nicht ausschließen müssen.

BERENBERG PRIVATE CAPITAL GMBH Die bisher in der Tochtergesellschaft Berenberg Private Capital angesiedelten Bereiche Family Office und Stiftungsbetreuung bzw. Sachwerte und Beteiligungen haben wir im Geschäftsjahr getrennt; sie werden nunmehr in eigenen Gesellschaften fortgeführt. Die Berenberg Private Capital fokussiert sich weiterhin auf nicht börsennotierte Sachwerte (Geschlossene Fonds), Wohnimmobilien und die ganzheitliche strategische Vermögensstrukturierung (Berenberg SIGMA-Vermögenskonzept). Family Office und Stiftungs Office werden von der Consilisto Berenberg Privat-Treuhand angeboten.

Insbesondere der Bereich Sachwerte und Beteiligungen trug zum guten Geschäftsergebnis bei. 2009 unterlag der Gesamtmarkt der Geschlossenen Fonds einem dramatischen Umsatzeinbruch um rund 50%. Im Rahmen unseres ganzheitlichen Beratungsansatzes konnten wir dagegen den Umsatz im Bereich Sachwerte gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern. Im Wesentlichen war dies auf unsere vorsichtige Investitionstätigkeit in den Boomphasen der Vorjahre sowie auf die Ausnutzung der sich bietenden Investmentchancen zurückzuführen. Im Fokus standen sicherheitsorientierte und nachhaltige Substanz-Investments wie Wohnimmobilienfonds, werthaltige landwirtschaftliche Flächen sowie das Spezialimmobiliensegment Parkhäuser. Zudem favorisierten wir antizyklische Investments im Zweitmarkt für Schiffsbeteiligungen, die mit deutlichen Kursabschlägen eingekauft wurden. Die Wachstumschancen in Asien nahmen wir über unseren Private-Equity-Dachfonds wahr, der unseren Anlegern die Partizipation an einem renommierten Dachfonds für institutionelle Adressen ermöglichte.

Im Geschäftsfeld Immobilien-Services begleiteten wir Transaktionen für Anlageimmobilien und unterstützten Kunden aus dem Private Banking durch Research und individuelle Beratung.

Das Berenberg SIGMA-Vermögenskonzept, das den ganzheitlichen Beratungsansatz der Berenberg Bank abbildet, konnten wir verstärkt als Dienstleistung im Sparkassen- und Bankenbereich vermarkten.

Im Jahr 2010 werden wir unsere selektive und kritische Auswahl bei Sachwertanlagen fortsetzen. Wir favorisieren Investments in den Bereichen landwirtschaftlicher Grund und Boden, Immobilienfonds und – als neues Segment – regenerative Investments. Weiterhin planen wir, unseren Kunden verstärkt Zugang zu individuellen Private Placements zu verschaffen.

CONSILISTO BERENBERG PRIVAT-TREUHAND GMBH Seit Herbst 2009 firmieren die Aktivitäten des Family Office sowie des neu entwickelten Stiftungs Office als Consilisto Berenberg Privat-Treuhand GmbH. Dieser Schritt trägt dem weiter deutlich gestiegenen Geschäftsvolumen Rechnung und dokumentiert die hohe Unabhängigkeit und Eigenständigkeit dieser Dienstleistungen. Die erfolgreiche Gewinnung von substanziellen Neumandaten schlägt sich auch in dem sehr erfreulichen Geschäftsergebnis 2009 nieder.

Der Bereich Family Office konnte an die Wachstumsdynamik der vergangenen Jahre anknüpfen und das betreute Volumen mehr als verdoppeln. Im Family Office werden Dienstleistungen und Speziallösungen erarbeitet, die insbesondere für die Beratung sehr vermöglicher inländischer Privatkunden unter Einbeziehung der Vermögensstrukturierung, der Steuersituation und der Nachfolgeplanung von Bedeutung sind. Das umfangreiche Dienstleistungsangebot konnte dabei weiter verfeinert und ausgebaut werden. Nicht zuletzt die Krise an den internationalen Finanzmärkten hat die Family-Office-Dienstleistung im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter in den Fokus vieler Kunden gerückt. So ist unverändert stark das Bedürfnis vermöglicher Privatinvestoren zu registrieren, eine neutrale Institution in Form eines Family Office für alle Vermögensfragen an ihrer Seite zu wissen.

Die Leistungen, die das Family Office für private Vermögen erbringt, bietet das Stiftungs Office für Stiftungsvermögen. Dieses Konzept wurde Mitte des Jahres als eigenständige Dienstleistung innerhalb der Gesellschaft etabliert. Hier ist das Stiftungskapital in der Regel auf mehrere Banken, Vermögensverwalter oder Anlageklassen verteilt. Unter Berücksichtigung stiftungsrelevanter Fragestellungen werden u. a. die Dienstleistungen Allokationsberatung, Vermögenscontrolling sowie Auswahl von Vermögensverwaltern angeboten. Das Stiftungs Office konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr nennenswerte Erfolge vorweisen.

BERENBERG LUX INVEST S.A. Die Berenberg Lux Invest S.A. fungiert als Anlageberater für rund 20 Fonds. Sie verwaltete Ende des Jahres ein Vermögen von rund 2,5 Mrd. Euro. Dieses stellt einen Vermögenszuwachs bei den Advisory-Mandaten im Berichtsjahr von 1 Mrd. Euro dar. Als besonders erfolgreich zeigten sich die vier 1590-Vermögensverwaltungsfonds, die neben einer guten Performance ein erhebliches Volumenswachstum verzeichneten. Der mit 654 Mio. Euro größte Fonds der Gesellschaft, der 2003 aufgelegte BERENBERG-SELECT INCOME-UNIVERSAL-

FONDS, konnte ebenso wie 2008 auch für das Jahr 2009 wieder diverse Preise erringen. Er stellt im konservativen Bereich den wohl erfolgreichsten Fonds in seinem Segment dar. So erhielt der Fonds für die Performance der vergangenen drei und fünf Jahre vier Auszeichnungen. Die Berenberg Lux Invest S.A. sieht sich als unabhängige Investmentboutique mit einem benchmarkunabhängigen Investmentstil.

BERENBERG BANK (SCHWEIZ) AG In ihrem 21. Geschäftsjahr hat die Berenberg Bank (Schweiz) an das kontinuierliche Wachstum der Vorjahre, wenn auch in einem verringerten Maße, anschließen können. Mit der Gesamtverantwortung für das internationale Private Banking hat das Haus mit Sitz in Zürich seine Bedeutung für die Berenberg Bank Gruppe erneut bestätigt. Die verwalteten Kundenvermögen stiegen 2009 um knapp 12 % auf rund 3 Mrd. Schweizer Franken an. Die Zahl der Mitarbeiter war mit 59 (+1,7 %) nahezu konstant.

Durch die nach wie vor deutlich geringere Investmenttätigkeit der Anleger sowie einige umfangreiche Investitionen in die Zukunftsstruktur der Bank konnte das Ergebnis des Vorjahres nicht erreicht werden. Trotz des verringerten Jahresgewinns von nunmehr 3,5 Mio. Schweizer Franken ist die Bank dank ihrer sehr guten Kapitalausstattung und der gefestigten Wettbewerbsstruktur für ein weiterhin solides Wachstum sehr gut positioniert.

Das Jahr 2009 hat einen weiteren Beweis für die nachhaltig erfolgreiche Aktienselektion durch das Berenberg Stockpicker-Modell geliefert. 2009 wurde der Referenzindex MSCI World mit einer relativen Rendite von 3,47 % übertroffen. Im Vergleich zu anderen Schweizer Bankhäusern liegt damit gemäß einer aktuellen Untersuchung der NEUEN ZÜRCHER ZEITUNG das von der Berenberg Bank (Schweiz) verfolgte Stockpicker-Modell um knapp drei Prozentpunkte vor den anderen Banken und erzielte die beste Performance für das Gesamtjahr 2009. Der Erfolg dieses Ansatzes spiegelt sich auch in den guten Zuwachsraten der dazugehörigen Publikumsfonds wider, sodass durch eine positive Performance ebenso wie durch einen deutlichen Mittelzufluss ein beachtlicher Volumenzuwachs zu verzeichnen war.

Weitere detaillierte Informationen über die Aktivitäten der Bank entnehmen Sie bitte dem eigenen Geschäftsbericht der Berenberg Bank (Schweiz).

Investment Banking

Im Investment Banking konzentriert sich die Berenberg Bank auf das Dienstleistungs- und Kundengeschäft in den Bereichen Capital Markets und Corporate Finance. Der Geschäftsbereich ist sehr breit aufgestellt und umfasst Dienstleistungen wie Aktien-, Renten- und Devisenhandel, Sondertransaktionen sowie den Ende 2009 neu formierten Bereich Strategic Advisory. Durch diese Ausrichtung weist das Investment Banking eine gute Diversifizierung auf und ist nicht von den Ergebnissen einzelner Teilbereiche abhängig.

Ausgehend von einer breiten Kundenbasis konnte das Geschäft insbesondere durch ein erweitertes Produktangebot, aber auch durch die Gewinnung neuer Kunden ausgeweitet werden. Dazu trug auch das gute Renommee bei, das sich in Studien und Bewertungen durch die großen Marktteilnehmer widerspiegelt.

Capital Markets

RESEARCH Im Berichtsjahr haben wir unsere Researchkapazitäten weiter ausgebaut und nutzen damit die Chancen, die sich uns insbesondere auch bei der Gewinnung hochkarätiger Experten bieten. Mittlerweile betreuen 36 (Vorjahr 25) Analysten knapp 250 überwiegend europäische börsennotierte Unternehmen. Neben dem seit vielen Jahren erfolgreichen Small- und Mid-Cap-Research erweitern wir unser Spektrum um Large Caps und verfolgen nunmehr einen Sektoransatz. Zurzeit sind wir in folgenden Sektoren aktiv: Basic Materials, Capital Goods, Consumer & Retail, Healthcare, Real Estate, Sustainables, Technology und Telecommunications. Weitere Sektoren sowie die Einstellung zusätzlicher Analysten werden im Jahresverlauf 2010 folgen.

Da die strategische Neuausrichtung keine dezentrale Researchstruktur mehr erfordert, haben wir uns entschieden, das gesamte Research in London zu konzentrieren. Der Umzug ist für das zweite Quartal 2010 geplant.

Um unsere Positionierung als europäischer Broker zu unterstreichen, führten wir 2009 erstmals eine europäische Konferenz durch, die die Konferenzen mit Länderschwerpunkten ersetzt. Veranstaltungsort war Penny Hill, westlich von London. Insgesamt nutzten mehr als 125 institutionelle Kunden die Gelegenheit,

die Vorstände von 41 ausgewählten europäischen Unternehmen sowohl in Präsentationen als auch in fast 500 Einzelgesprächen kennenzulernen. Darüber hinaus organisierte das Healthcare Team am gleichen Ort eine Branchenkonferenz, weitere kleine Konferenzen wurden in unseren Büros in Hamburg, Paris und Zürich durchgeführt.

Unser Researchteam erhielt auch 2009 wieder zahlreiche Auszeichnungen, die die hohe Qualität und Wertschätzung unseres Researchs am Markt widerspiegeln. So verlieh uns die BÖRSEN-ZEITUNG den AktienAnalystenAward »Beste Gewinnprognosen Small & Mid Caps«, und die Finanzexperten Europas wählten die Berenberg Bank zum besten Haus für deutsche Aktienanalysen im jährlich von Thomson Financials durchgeführten THOMSON EXTEL SURVEY. Nach Jahren in der Spitzengruppe übernahm die Berenberg Bank damit 2009 Platz eins in diesem wichtigsten Stimmungsbarometer der Finanzbranche in der Kategorie »Leading brokerage firm – Germany«. Besonders freuen wir uns auch über das gute Abschneiden des Schweizer Teams auf Platz zwei des THOMSON EXTEL SURVEY in der Kategorie »Small & mid caps corporate access«. Hervorzuheben ist auch die von der NEUEN ZÜRCHER ZEITUNG und dem US-Analysehaus Starmine verliehene Auszeichnung als bestes Schweizer Analyseinstitut für Small und Mid Caps in der Kategorie »Earnings estimates«.

SALES Unser Institutional Sales Team konnte seinen Marktanteil in einem Umfeld stark rückläufiger Börsenumsätze (-52 % im Vergleich zu 2008) weiter steigern und die Kundenbeziehungen vertiefen.

Wie auch in den letzten Jahren lag der Fokus auf Präsentationen und gemeinsam mit Investoren durchgeführten Unternehmensbesuchen. Des Weiteren haben wir die sich im Zuge der Finanzkrise für unser Haus bietenden Chancen genutzt und analog zum Research auch im Sales unser Spektrum um Large Caps und Sektor Sales erweitert. Im Bereich Sektor Sales konnten wir Senior-Sales-Mitarbeiter mit dem Fokus auf Telecommunications, Pharma/Healthcare sowie Consumer & Retail für die Bank gewinnen. Das Team Sektor Sales ist in erster Linie für die Betreuung von Analysten und Sektor-Portfoliomanagern bei den führenden internationalen Investmentgesellschaften zuständig. Dieser Trend wird sich 2010 weiter verstärken, und das Berenberg Sales Team wird den Fokus insgesamt weiter auf europäische Large Caps ausdehnen.

SALES TRADING Das Berenberg Sales Trading Team konnte trotz des weiterhin schwierigen Umfeldes Marktanteile gewinnen und seine führende Rolle als Execution-Spezialist im Bereich der paneuropäischen Blue Chips sowie Small und Mid Caps weiter ausbauen. Hierbei erwies sich insbesondere der Aufbau neuer Sektoren-Teams im Bereich Sales als eine erfolgreiche Maßnahme. Mit den Kollegen in London für die Bereiche Capital Goods, Consumer & Retail, Pharma/Healthcare, Technology und Telecommunications konnte der Bereich Sales Trading neue Kunden gewinnen und sein Know-how auf höchstem Niveau weiter intensivieren. Damit werden wir auch künftig unserer Rolle als Spezialist gerecht werden. Der sektorale Ansatz ermöglicht es uns, über den Stockpicking-Ansatz hinaus die Kunden mit einem sehr breiten und detaillierten Informationsspektrum bei ihren Portfoliakäufen und -verkäufen zu unterstützen. Dies gilt insbesondere für europäische Blue Chips.

Das Jahr 2009 war bei den internationalen Asset Managern durch ein verhaltenes Anlageinteresse bestimmt. Dies spiegelte sich in einem sehr geringen Aktienumsatzvolumen an den Börsen wider. An den Wertpapierbörsen in Deutschland wurden 2009 ca. 1,3 Billionen Euro umgesetzt, was einem Rückgang von 52% zum Vergleichszeitraum 2008 entspricht. Die europäischen Leitindizes (DAX, MDAX, EuroStoxx 50 oder FTSE) konnten für 2009 dennoch mit zum Teil deutlichen Kursgewinnen aufwarten. Dies ermöglichte uns, den Umsatzrückgang in europäischen Aktien trotz der reduzierten Marktvolumina an den Primärbörsen insbesondere durch einen starken OTC-Handel gering zu halten. Hierbei profitierten wir von unseren hervorragenden und langjährigen Kontakten zu den Buy-Side-Trading-Desks unserer internationalen Asset-Manager-Kundschaft.

Um unsere führende Rolle als Spezialist im Cash-Equity-Bereich auch weiter ausbauen zu können und den hohen Qualitätsansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden, wurden z.B. die NYSE Euronext und weitere Multilateral Trading Facilities (MTFs) direkt durch eine Mitgliedschaft an die Bank angebunden. Durch eine konsequente Weiterentwicklung der verschiedenen elektronischen Handelsapplikationen (Direct Market Access, Algorithmic Trader, Program Trading) konnten neue Kunden für die Bank gewonnen und der Service für die bestehenden institutionellen Kunden ausgebaut werden.

FIXED INCOME Der Bereich Sales Trading Fixed Income wurde im Januar 2009 mit einem Team von vier Mitarbeitern aufgebaut. War die Berenberg Bank früher

im Kundengeschäft auf den Aktienbereich fokussiert, so können wir institutionellen Kunden nun auch ein breites Spektrum an Fixed-Income-Produkten bieten und so die bisherige Angebotspalette erweitern.

Durch langjährige Erfahrung, hohe Kompetenz, neutrale Beratung sowie Schnelligkeit in Information und Handel konnten wir in kurzer Zeit einen festen Kundenkreis aufbauen. Unterstützt wurde dieser gute Start natürlich auch von einer Welle neuer Corporate-Bond-Emissionen, die in der gesamten Bank für einen hohen Umsatzschub sorgten.

Die institutionellen Kunden setzten fast durchgehend auf einen Mix von verschiedenen Anlagequalitäten. Durch Mischung und Streuung von der Staatsanleihe bis zum Investment Grade Corporate Bond wurde das Risiko auf einem überschaubaren Niveau gehalten. Ungedeckte Papiere sowie hochkomplexe strukturierte Produkte standen weniger im Fokus der Anleger.

Anlagen erfolgten meist in Staatstiteln oder gedeckten Papieren, bei denen man aufgrund der schlechten Erfahrungen aus der Finanzkrise besonders auf das Rating sowie auf den jeweiligen Deckungsstock achtete. Bei den strukturierten Anlagemöglichkeiten wählte man einfach strukturierte Produkte wie z. B. die einfach oder mehrfach kündbare Anleihe.

Ermutigt durch die positive Entwicklung und das schon im ersten Jahr sehr gute Ergebnis, werden wir diesen Bereich dezentral und damit auch kundennah weiter ausbauen. In Düsseldorf und Wien konnten wir hierfür kompetente und markterfahrene Teams gewinnen.

DEWISENHANDEL Die Folgen der Finanzkrise bestimmten das Jahr 2009. Regierungen und Notenbanken reagierten schnell und entschlossen. Die Zinssätze befinden sich seitdem in nahezu allen Ländern auf Rekord-Tiefständen.

Die Welt-Reservewährung Nummer eins, der US-Dollar, fungierte erneut als »sicherer Hafen«, was ihn zum großen Gewinner machte. Im Laufe des Jahres, mit steigendem Risikoappetit der Anleger, kam der US-Dollar jedoch immer stärker unter Druck, mit einem EUR/USD-Höchstkurs von 1,5144 zum Jahresende. Der Jahrestiefstkurs wurde im März mit 1,2457 erreicht. Weitere Faktoren für den starken Verfall des US-Dollar waren die Sorge über die Kreditqualität der USA, die extrem lockere Geldpolitik mit den einhergehenden Inflationsrisiken sowie die Diskussion, ob der US-Dollar als Reservewährung abgelöst werden könnte.

Wie bereits im Jahr 2008 war das Kundeninteresse an entsprechenden Sicherungsinstrumenten entsprechend hoch. Zum Einsatz kamen verstärkt Optionsstrategien, die Sicherheit und Flexibilität vereinen.

Im risikobewussten, mit konservativen Limiten ausgestatteten Eigenhandel, konnten wir die zeitweise hohen Volatilitäten nutzen. Darüber hinaus wurde die technische Analyse des Eigenhandels auf weitere Zeithorizonte erweitert, sodass hier erneut ein erfreulicher Beitrag zum Gesamtergebnis geleistet wurde.

Corporate Finance

Die Berenberg Bank kann frei von Interessenkonflikten eine unabhängige Beratung gewährleisten. Lösungen nach Maß in definierten Segmenten stehen im Vordergrund unserer produktneutralen Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

EQUITY CAPITAL MARKETS Die IPO-Bilanz der Jahre 2008 und 2009 war in Deutschland enttäuschend. 2008 wagten – beziehungsweise schafften – nur zwei Unternehmen mit einem Volumen von ca. 300 Mio. Euro den Sprung an die Börse im streng regulierten Prime Standard. 2009 war es gar nur ein ausländisches Unternehmen mit einem Volumen von lediglich 56 Mio. Euro. Dies ist sicherlich zum Großteil auf die Marktverwerfungen, hervorgerufen durch die Lehman-Insolvenz, zurückzuführen.

In der Vergangenheit belebte sich das Geschäft mit Börsengängen erst nach einer sechs- bis neunmonatigen Erholungsphase der Aktienmärkte. Die Tiefstkurse in der letzten Krise wurden im März 2009 verzeichnet. Seitdem hat sich der Markt stetig und nachhaltig erholt. Daher sollte das Umfeld wieder erfolgreiche Börsengänge ermöglichen, wenngleich zwei Versuche kurz vor Jahresende aufgrund mangelnder Nachfrage oder zu hoher Preisvorstellungen des Emittenten kurzfristig abgesagt werden mussten.

Dennoch gehen wir davon aus, dass in einem Umfeld mäßigen wirtschaftlichen Wachstums und einer zumindest moderat positiven Aktienmarktentwicklung eine deutliche Belebung des IPO-Marktes zu sehen sein wird. Eine Anzahl von fünf bis zehn Börsengängen erscheint durchaus vorstellbar, wenn die Kandidaten über

eine solide Equity Story verfügen, einen guten Track Record haben und ein stabiles Geschäftsmodell mit nachhaltiger Cashflow-Generierung vorweisen können.

Deutlich höher waren die Aktivitäten auf der Refinanzierungsseite bereits gelisteter Unternehmen. Besonders stark genutzt wurden die Möglichkeiten im Bereich der Corporate Bonds und der Kapitalerhöhungen.

Im Segment der Kapitalerhöhungen wurden wir in der zweiten Jahreshälfte für die Durchführung folgender Transaktionen als Sole Lead Manager mandatiert:

- zehnpromzentige Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts für die KUKA AG
- zehnpromzentige Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts für die SMARTRAC N.V.

Trotz des widrigen Umfeldes begleitete unser Equity-Capital-Markets-Team im Jahr 2009 darüber hinaus weitere erfolgreiche Kapitalmarkttransaktionen:

- Für die Grenzebach Maschinenbau GmbH erwarben wir eine 29,22%-Beteiligung an der KUKA AG
- Für die Carlyle Group erwarben wir eine 29,86%-Beteiligung an der P&I Personal & Informatik AG
- Für die United Internet AG platzierten wir Aktien der Freenet AG im Volumen von 94 Mio. Euro sowie 9,68 % der Drillisch AG
- Für die Drillisch AG veräußerten wir 2,5 Mio. Treasury Shares

CORPORATE BANKING & STRUCTURED FINANCE Die Leistungsfähigkeit unseres Firmenkundengeschäftes basiert zum einen auf der langjährigen vertrauensvollen Zusammenarbeit mit unseren Kunden und zum anderen auf unserem immer umfangreicheren Angebot an Speziallösungen, mit denen wir die Kundenverbindungen stetig verbessern und intensivieren wollen. Zudem ist es uns gelungen, das Ausfallrisiko unseres Kreditportfolios durch konsequentes Risikomanagement von der allgemeinen Konjunkturerwicklung weitgehend zu entkoppeln und interessante neue Kundenverbindungen aufzubauen.

Obwohl wir im Firmenkundengeschäft unsere Aktivitäten deutlich erhöht haben, achten wir darauf, dass wir Flexibilität und Schnelligkeit bei Entscheidungen beibehalten, da wir diese Eigenschaft als wichtigen Vorteil im Wettbewerb sehen. Unser 2008 gestecktes Ziel, die Beratung bei kapitalmarktorientierten Themen und der Transaktionsbegleitung bei Unternehmensfusionen, Unternehmensübernahmen

und Nachfolgeregelungen verstärkt auch bei den bereits betreuten Mittelstandsunternehmen anzubieten, hat sich als richtig erwiesen. Mit dieser Ausweitung unseres Dienstleistungsspektrums konnten wir bereits 2009 unsere Positionierung und Wahrnehmung bei den Kunden stärken. Gleichzeitig ist es uns gelungen, auch unser überregionales Firmenkundengeschäft insbesondere bei börsennotierten Unternehmen auszubauen. Hier ist unsere Erfahrung im Asset Management und Kapitalmarktgeschäft von besonderem Interesse. So genießt unser Asset Management bei institutionellen Investoren eine ausgezeichnete Reputation, die wir zunehmend bei Firmenkunden zum Einsatz bringen – beispielsweise hinsichtlich Overlay-Strukturen und auf dem Gebiet innovativen Währungsmanagements.

Im Bereich Structured Finance konnten wir im Verlauf des Jahres unsere Dienstleistung bei Transaktionen ausbauen. Dabei lagen die Schwerpunkte in der Finanzierung bei von uns im Equity Research analysierten kapitalmarktorientierten Unternehmen (z.B. durch Arrangierung von Schuldscheindarlehen und Konsortialfinanzierungen) sowie in selektiven Finanzierungen mit Private-Equity-Beteiligung. So haben wir uns 2009 auch im Markt für Unternehmensübernahmen durch Finanzinvestoren etabliert. Bei diesen Transaktionen gilt unser besonderes Augenmerk der relativen Rezessionsunabhängigkeit und konstanten Ertragskraft in Verbindung mit einem kompetitiven Geschäftsmodell des Kreditnehmers.

Für das Jahr 2010 erwarten wir, dass unsere gute organisatorische Aufstellung und die fortschreitenden Veränderungen in der Bankenlandschaft weitere Möglichkeiten für interessantes Neugeschäft bieten werden. Unsere umfangreiche Beratung von Unternehmerfamilien und die Kompetenz in Immobilienfragen unterstützen unsere Ambitionen. Dabei werden wir unser Geschäftsmodell weiter konsequent an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten, um auch künftig unsere Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und gleichzeitig ein Firmenkundengeschäft zu betreiben, das unseren Risiko- und Ertragsansprüchen gerecht wird. Hierzu bedarf es auch der Fortführung unseres aktiven Risikomanagements.

STRATEGIC ADVISORY Privatbankiers haben sich schon immer mit der umfassenden und unabhängigen Beratung von Unternehmern und Unternehmen beschäftigt. Diese Tradition greifen wir mit unserem neu formierten Bereich Strategic Advisory wieder auf. So haben wir 2009 eine Corporate-Broking-Abteilung gegründet und diese im September 2009 mit dem bisherigen Mergers & Acquisitions-

Team unter dem Dach Strategic Advisory zusammengefasst. Ziel dieser Abteilung ist es, für unsere Firmenkunden individuelle und auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Beratungsdienstleistungen zu erbringen. Diese zu vergütende Beratung ist auf eine langjährige Betreuung und intensive Partnerschaft angelegt.

Corporate Broking ist im deutschen Investment Banking ein relativ neuer Ansatz, der in Großbritannien jedoch schon seit Generationen erfolgreich Anwendung findet. Die Dienstleistungen gründen sich auf unser umfassendes Verständnis für die Bedürfnisse langfristig orientierter institutioneller Aktieninvestoren.

Konkret helfen wir Managern zu verstehen, welche Parameter einen Investor zu einer positiven Anlageentscheidung bewegen. Mithilfe dieser Erkenntnisse können Geschäftsleitungen dazu beitragen, dass sich der Börsenwert ihres Unternehmens gut entwickelt. Unternehmen können sich vor einem Bewertungsverfall schützen, da aus Aktionärssicht relevante Gesichtspunkte in die Formulierung ihrer Strategie einfließen und Entscheidungen transparent gemacht werden. Diese Beratungsleistung erbringen wir gegen eine feste monatliche Gebühr. Wir sind überzeugt, mit diesem Ansatz einen guten Beitrag zur stabilen Entwicklung von Unternehmen leisten zu können.

Das Team ist zwar erst seit Beginn des letzten Quartals 2009 im Einsatz, doch können wir schon jetzt Erfolge vorweisen, denn die ersten Corporate-Broking-Mandate wurden bereits unterzeichnet. Wir sind sicher, dass unser Kundenstamm in den nächsten Jahren wachsen wird, sobald das Konzept erst breiter bekannt ist und unsere Qualifikationen überzeugen. Das aktuelle wirtschaftliche Umfeld dürfte diese Entwicklung beschleunigen, da Aktionäre zunehmend unter Druck geraten, ihre Investitionen aktiver zu verwalten, sodass es für Unternehmen unerlässlich wird, die Bedürfnisse der Investoren zu verstehen und auf sie einzugehen.

Vor dem Hintergrund eingeschränkter Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmenskäufe und der damit einhergehenden reduzierten Bewertungsniveaus waren nicht nur die deutschlandbezogenen *Mergers & Acquisitions*-Aktivitäten 2009 auf historisch niedrigem Niveau. Insbesondere im mittelständischen Umfeld wurden geplante Unternehmensnachfolgen verschoben, da einerseits operative Herausforderungen im Vordergrund standen und andererseits eine belastbare Planung von Umsatz und Ergebnis als Voraussetzung für eine koordinierte Ansprache von po-

tenziellen Investoren kaum verfügbar waren. Insofern befasste sich das M&A-Team den überwiegenden Teil des Jahres 2009 mit Rekapitalisierungen und Umfinanzierungen bei Kunden, deren Passivseite den rapide veränderten Rahmenbedingungen nicht mehr standhielt. Erst im vierten Quartal kam es zu einer deutlichen Wiederbelebung des klassischen Geschäftes für Unternehmenstransaktionen. Insbesondere die börsennotierten Kunden begannen, sich mit strategischen Zukäufen zu beschäftigen, um von weiterhin niedrigen Bewertungsniveaus zu profitieren. Aber auch von Seiten der Private-Equity-Gesellschaften war zum Jahresende eine Erhöhung der Nachfrage zu erkennen, da sich die Spielräume für die Finanzierung zumindest kleinerer und mittlerer Transaktionsgrößen wieder ausweiteten.

Wir gehen davon aus, dass sich der Markt für Unternehmenstransaktionen 2010 weiter erholen wird und neben den konzernbezogenen Transaktionen auch die nachfolgebezogenen Transaktionen im eigentümergeführten Mittelstand wieder vermehrt auf den Markt kommen werden.

Asset Management

Der Geschäftsbereich Asset Management ist spezialisiert auf quantitative Anlagestrategien in ausgewählten Nischenbereichen, die in Vermögensverwaltungsdepots, Publikums- und Spezialfonds umgesetzt werden. Zum direkten Kundenkreis zählen institutionelle Anleger wie Versicherungen, Einrichtungen für die Altersvorsorge (wie Pensionskassen und Versorgungswerke), Banken und Sparkassen sowie Stiftungen. Darüber hinaus werden Lösungskonzepte für Firmenkunden und vermögende Privatanleger entwickelt und gesteuert.

Im Geschäftsjahr 2009 wurde im Zuge der strategischen Neuausrichtung auch die Organisationsstruktur angepasst. Es erfolgte der Aufbau einer teamübergreifenden Betreuungskompetenz: In einem dreistufigen Betreuungsansatz agieren das *Relationship Management* für die direkte Kundenbindung, das *Investment Advisory* für die fachliche Betreuung der Investmentstrategien und das *Portfolio Management* zur Umsetzung der Anlagekonzepte. Insbesondere die nachhaltige Steigerung des Anlagevolumens in Publikumsfonds ist ein Spiegelbild der zukünftigen Ausrichtung. Mit einem transparenten Produktportfolio, das auf die professionelle Belegung von Nischen in ausgewählten Investmentstrategien ausgelegt ist, fokussiert sich der Geschäftsbereich auf die Kernkompetenzen, die durch die fünf Portfolio-Management-Einheiten der Abteilung umgesetzt werden.

Im Portfolio Management Team *Fixed Income Selection* konnten erhebliche Mittelzuflüsse in unserem BERENBERG EURO GELDMARKTFONDS (SGB) verzeichnet werden, der durch eine stark risikoaverse Aufstellung eine äußerst stabile Performance erzielen konnte. Weiterhin wurde unser quantitativer Ansatz für Unternehmensanleihen sowohl in unserem neu aufgelegten Publikumsfonds als auch in Spezialfondsmandaten stark nachgefragt.

Im Team *Equity Selection*, verantwortlich für die Aktienselektion, wurde unser Aktienauswahlprozess weiter verfeinert und auf verschiedene internationale Märkte adaptiert. Besonders hat uns die sehr gute Performance unseres BERENBERG FUNDS II – EAST EUROPEAN EQUITIES gefreut, der regelmäßig die vordersten Plätze im Peergroup-Vergleich belegt.

Für das *Total Return Management* verlief das Jahr erfreulich positiv. Die modellgestützten Ansätze konnten erheblich von der positiven Aktienmarktentwicklung profitieren und bescherten den Strategien eine gute Performance. Mit dem

BERENBERG DYMACS FIXED INCOME MARKET NEUTRAL UI startete im Dezember 2009 der erste Fonds aus der neu konzipierten Fondsfamilie der DyMACS-Total-Return-Strategien, die in naher Zukunft durch die Auflage weiterer Fonds deutlich ausgebaut werden wird.

Im Team *Fixed Income & Equity Management*, verantwortlich für die Aktien- und Renten-Overlays, zeichnete sich ein zweigeteiltes Bild. Während die Durationssteuerung in einem schwierigen Umfeld, geprägt durch anhaltende Seitwärtsmärkte, agieren musste, konnte im Aktienbereich unsere quantitative Strategie von den starken Trends deutlich profitieren.

Besonders erfolgreich agierte das Team *Currency & Commodity Management*, das zum einen bestehende Währungsrisiken in individuellen Currency Overlays dynamisch sichert und zum anderen Währungsstrategien zur Erzielung von Zusatzrenditen steuert. Bei den EUROPEAN PENSIONS AWARDS 2009 wurde der Investmentansatz in der Kategorie »Currency Manager of the year« mit einem »highly commended« ausgezeichnet. Der Publikumsfonds BERENBERG CURRENCY-ALPHA-UNIVERSAL-FONDS hat sich in kürzester Zeit zu einem der größten Währungsfonds in Deutschland entwickelt.

Bei unseren vertrieblichen Aktivitäten standen zum einen die individuelle und lösungsorientierte Betreuung durch unser *Relationship Management* und unser *Investment Advisory* im Fokus. Zum anderen wurden auch neue Wege in der Kommunikation etabliert, so stießen unsere interaktiven Online-Präsentationen zum Thema innovative Investmentstrategien auf großes Interesse. Darüber hinaus trafen sich im Oktober 2009 zahlreiche Investoren auf der Berenberg Asset-Management-Konferenz in Hamburg, um sich über wirtschaftspolitische Entwicklungen und Kapitalmarktrends auszutauschen. Die Gesamtzufriedenheit unserer Kunden spiegelt sich in der Zufriedenheits-Studie 2009 der Rating-Agentur TELOS und des Marktforschungsinstituts Prof. Homburg & Partner wider. Das Asset Management der Berenberg Bank belegte Platz eins unter allen Asset Managern in Deutschland.

Auch im Jahr 2010 werden wir das Berenberg Asset Management konsequent als Spezialisten für ausgewählte Strategien ausbauen. Durch eine stetige Verbesserung unserer Investmentstrategien, eine nachhaltige Orientierung unseres Produktportfolios an den Investorenbedürfnissen und eine kontinuierliche persönliche Betreuung unserer Kunden sind wir zuversichtlich, diesen auch weiterhin einen echten Mehrwert bieten zu können.

Commercial Banking

SCHIFFFAHRT In der Zusammenarbeit mit unserer Schifffahrtskundschaft fokussieren wir uns nach wie vor stark auf die banktechnische Abwicklung des operativen Geschäfts (Cash Management, Devisenhandel, Garantien etc.). Unsere Dienstleistungen im Rahmen des Cash Management beinhalten u. a. den internationalen Zahlungsverkehr (unterstützt durch Electronic und Online Banking), die Anlage überschüssiger Liquidität sowie kurzfristige Betriebsmittelfinanzierungen, d. h. Vorfinanzierungen von Fracht- und/oder Chartererlösen.

Der Einsatz von Finanzderivativen vor dem Hintergrund eines aktiven Risikomanagements gewinnt auch für die von uns betreuten Reedereien, Schiffsmanager, Makler, Agenten, Bunkertrader und P&I-Clubs zunehmend an Bedeutung. Daher spielt auch die Beratungstätigkeit im Zins- und Währungsmanagement eine immer stärkere Rolle.

Als Folge der Finanzkrise kam es im letzten Quartal 2008 bis in das Jahr 2009 hinein zu einem drastischen Rückgang im Welthandel, der erheblichen negativen Einfluss auf den internationalen Schifffahrtsmarkt genommen hat. Die in der Vergangenheit durch Überkapazitäten ausgelösten Schifffahrtskrisen hatten die Marktteilnehmer zumeist bewältigt. Die Entwicklung der Weltwirtschaft und damit die Nachfrage nach Seetransport wurde von vielen Marktteilnehmern im Vorfeld der aktuellen Krise aber offenbar falsch eingeschätzt. Einige Unternehmen drohen daher aus dem Markt gedrängt zu werden.

Vor dem Hintergrund dieses kritischen Marktumfeldes haben wir neue Objektfinanzierungen nur äußerst selektiv vorgenommen. Unverändert haben wir uns an keinerlei Bauzeitfinanzierungen beteiligt, weiterhin stehen im Kreditbereich kurz- bis mittelfristige Cashflow-Finanzierungen im Vordergrund. Den sich aufgrund der anhaltenden Marktschwäche abzeichnenden Kreditrisiken haben wir durch konservativ angesetzte Vorsorgemaßnahmen in vollem Umfang Rechnung getragen.

Das Zinsergebnis aus dem Passivgeschäft zeigt sich trotz stabil gebliebener Kundeneinlagen aufgrund des historisch niedrigen Zinsniveaus rückläufig.

Die Abwicklung des operativen Geschäfts unserer deutschen und internationalen Schifffahrtskunden erwies sich in diesem Szenario hingegen nicht nur als tragende Säule. Ein ausgeprägtes Branchen-Know-how verbunden mit der eine

Privatbank auszeichnenden Kundenorientierung und außergewöhnlicher Kontinuität in der Betreuung hat im Berichtsjahr zu einer verstärkten Nachfrage nach unseren Dienstleistungen im Abwicklungsgeschäft geführt.

Das Volumen im Zahlungsverkehr konnte ebenfalls erfreulich gesteigert werden. Hier kommt uns die Tatsache zugute, dass wir die Abwicklung nicht an Drittanbieter auslagern und damit eine stets enge Begleitung aller Transaktionen sicherstellen können.

Durch personelle Verstärkungen des Commercial Banking gewährleisten wir weiterhin die Qualität unserer flexiblen und individuellen Betreuung.

LÄNDERAKTIVITÄTEN Im Rahmen unserer Länderaktivitäten spielt China nach wie vor eine herausragende Rolle. Dabei hat sich die enge Zusammenarbeit zwischen unserem China Desk in Hamburg und unserer Repräsentanz in Shanghai sowohl bei der Akquisition von Neukunden als auch bei der Betreuung von Bestandskunden bewährt. Neben unseren langjährigen Aktivitäten bei der Abwicklung und Finanzierung von Handelstransaktionen zwischen China und Deutschland konnten wir insbesondere unsere Position im chinesischen Schifffahrtsmarkt weiter ausbauen. Hier haben wir nicht nur die Zusammenarbeit mit den größten Schifffahrtsgesellschaften intensiviert, sondern konnten auch wachsende Verbindungen zu privaten Schifffahrtsunternehmen verzeichnen. Hier sehen wir weiteres Potenzial.

Auch über China hinaus stehen wir Handels- und Produktionsunternehmen bei der Absicherung von Länderrisiken zur Verfügung. Hierbei liegt unser Schwerpunkt in Asien sowie im Mittleren Osten. Die Risikoübernahmen basieren nach wie vor auf unserem Prinzip, anstatt eines generellen Länderlimits die Einzeltransaktionen individuell und aktuell zu betrachten. Bei der Risikobeurteilung eines Landes findet zusätzlich zu den Fundamentaldaten auch unser Länder-Know-how, das durch regelmäßige Reisen in die Länder gesammelt wird, Berücksichtigung. Die Platzierung im internationalen Sekundärmarkt dient zusätzlich der Risikostreuung im Rahmen unserer Risikopolitik.



Unsere beste
Investition
ist die in die
Zeit mit unseren
Kunden.

Mitarbeiter

Wir blicken auf ein besonders erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, das nur durch das hohe Engagement und die nachhaltige Kundenorientierung unserer Mitarbeiter möglich war. Dafür bedanken wir uns bei unseren Mitarbeitern ganz besonders!

Wenngleich es für die Finanzbranche ein sehr turbulentes Jahr war, konnte die Berenberg Gruppe ihre gute Position am Markt weiter ausbauen und zahlreiche neue Kunden gewinnen. Da für uns die individuelle Betreuung der Kunden im Mittelpunkt steht, haben wir konsequenterweise auch die Mitarbeiterzahl entsprechend erhöht. Am 31. Dezember 2009 waren 894 (Vorjahr 837) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Berenberg Gruppe beschäftigt, davon 782 (751) in der Bank. Dieser Personalzuwachs war umfangreicher als für dieses Jahr erwartet; er resultiert aber auch aus den Möglichkeiten am Personalmarkt, durch die wir hervorragende neue Mitarbeiter gewinnen konnten. Für das Jahr 2010 rechnen wir weiterhin mit einem Mitarbeiterzuwachs, sowohl im In- als auch im Ausland.

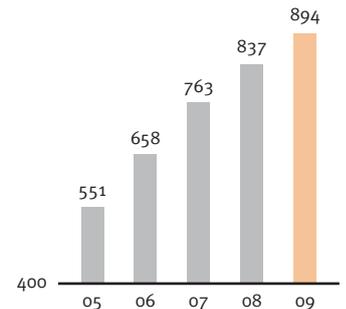
Das starke personelle Wachstum, das sich auch schon in den letzten Jahren gezeigt hat, führte zu entsprechenden strukturellen Anpassungen. Das Wachstum der Anzahl von Führungskräften begleiten wir durch ein umfassendes Programm in der Führungskräfteentwicklung. Dabei legen wir insbesondere großen Wert darauf, dass unsere Führungskräfte ihren Mitarbeitern die Kultur des Hauses vermitteln und diese vorleben. So sichern wir auch weiterhin die erfolgreiche Integration unserer neuen Kollegen.

Um den Ansprüchen des Marktumfelds und auch denen der Universitätsabsolventen, die wir über unser Hochschulmarketing ansprechen, dauerhaft gerecht zu werden, werden wir ab dem kommenden Geschäftsjahr zusätzlich ein stärker international geprägtes Traineeprogramm anbieten. So wollen wir nachhaltig unseren zukünftigen Führungs- und Fachkräftenachwuchs sichern.

Damit wir uns auch langfristig auf qualifizierten Nachwuchs verlassen können, haben wir die Anzahl der Nachwuchskräfte (Auszubildende und Studenten an der Nordakademie) erneut gesteigert. Für 2010 planen wir, durch das Angebot weiterer Ausbildungsberufe zusätzlich Möglichkeiten zur Nachwuchssicherung in unserem Hause einzuführen.

Unser Dank gilt auch unserem Betriebsrat für konstruktive und vertrauensvolle Gespräche und die gute Zusammenarbeit!

Mitarbeiter am 31.12.
Bank und Tochtergesellschaften



RISIKOBERICHT ZUM 31. DEZEMBER 2009

Überblick

Unsere durch Vorsicht geprägte Risikostrategie hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut bewährt. Die bewusste Fokussierung auf weniger risikobehaftete, dienstleistungsorientierte Geschäftsfelder ermöglichte es, auch in einem unsicheren Kapitalmarktumfeld erfolgreich tätig zu sein. Zu keinem Zeitpunkt hat die Bank eigene Investments in verbrieften Kreditstrukturen oder in vergleichbaren Anlagen getätigt, in unserem Wertpapierportfolio dominieren Papiere deutscher öffentlicher Emittenten. Die Liquiditätssituation der Bank war über das gesamte Geschäftsjahr hinweg sehr gut.

Die strategische Ausrichtung auf dienstleistungsorientierte Geschäftsfelder kombiniert mit dem Einsatz moderner, auf das Geschäft des Hauses optimal ausgerichteter Risikomessmethoden charakterisiert das Risikomanagement der Bank.

Im Rahmen unseres Risikomanagement-Prozesses werden Adressenausfall-, Marktpreis-, operationelle und Liquiditätsrisiken als wesentliche Risikoarten analysiert. Reputationsrisiken werden im Rahmen des Managements für operationelle Risiken bewertet. Ein besonderes Augenmerk wird darüber hinaus auf das Ergebniseinbruchrisiko gelegt. Über die Steuerung des Ergebniseinbruchrisikos sollen Verluste durch die mögliche Abschwächung einzelner, im Zeitablauf volatiler Ertragskomponenten vermieden werden.

Für die genannten Risikokategorien werden nach dem Value-at-Risk-Prinzip (VaR) die Verlustpotenziale der verschiedenen Geschäftsbereiche quantifiziert. Das Value-at-Risk gibt für ein bestimmtes Wahrscheinlichkeitsniveau eine Verlustobergrenze an. Die Value-at-Risk-Verfahren spiegeln die Verlustpotenziale nur unter relativ normalen Marktbewegungen wider. Bereits seit mehreren Jahren ergänzen wir daher die Risikobewertungen durch die Analyse von Stress-Szenarien, die mit der zum Jahresende in Kraft getretenen Novelle der MaRisk (Mindestanforderungen für das Risikomanagement) für Kreditinstitute verbindlich geworden sind.

Der regelmäßig vorgenommene Abgleich zwischen Risiko und Risikodeckungsmasse ist auf diese beiden unterschiedlichen Betrachtungsweisen der Risiko-

position ausgerichtet. Das im Rahmen unseres Risikomanagements betrachtete Risikodeckungskapital (ökonomisches Kapital) ist vom regulatorischen Eigenkapitalbegriff, dem bilanziellen Eigenkapital, abzugrenzen. Im Sinne eines Going-Concern-Gedankens sollen unerwartete Verluste möglichst ohne externe Kapitalmaßnahmen verkraftet werden. Das Risikodeckungskapital wird daher wesentlich durch die der Bank zur Verfügung stehenden, leicht liquidierbaren Reserven geprägt. Im Rahmen eines aus der Solvabilitätsverordnung (SolvV) abgeleiteten Konfidenzniveaus von 99 % werden diese Reserven dem Value-at-Risk gegenübergestellt.

Ein zweiter Abgleich zwischen Risikoposition und Risikodeckungsmasse orientiert sich an einem möglichen eigenen Zielrating der Bank und berechnet die Höhe der Risiken für ein Konfidenzniveau von 99,98 %. Im Rahmen dieser Betrachtung fließen die Ergebnisse von Stress-Szenarien in die Berechnungen ein. Die den auf diesem Wege quantifizierten Risiken gegenüberzustellende Risikodeckungsmasse wird um nicht durch Risikoaktiva gebundene freie Teile des regulatorischen Eigenkapitals ergänzt. Somit ist auch bei dieser extremen Betrachtung ein Going-Concern der Bank sichergestellt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde nicht das gesamte der Bank zur Verfügung stehende ökonomische Kapital durch die Geschäftsbereiche gebunden, was die besondere Vorsicht im Risikomanagement-Prozess der Bank verdeutlicht und mit Blick auf das Gesamtergebnis die im Verhältnis zu den eingegangenen Risiken angemessenen Chancen der Geschäftstätigkeit zum Ausdruck bringt. Unsere risikoadjustierte Gesamtbanksteuerung definiert eine Optimierung der Ergebnis-Risiko-Relation als zentrales Ziel. Risiken werden durch die Geschäftsbereiche nur dann eingegangen, wenn sie in einem angemessenen Verhältnis zu den erzielbaren Erträgen stehen.

Die Geschäftsleitung besitzt die Gesamtverantwortung für das Risikomanagement und definiert die Rahmenbedingungen für die Steuerung der verschiedenen Risikoarten. Ein zentraler Bereich Finanzen, dem die Abteilung Controlling/Risikocontrolling zugeordnet ist, agiert im Sinne der MaRisk aufbauorganisatorisch unabhängig von den verschiedenen Marktbereichen. Dieser Bereich gewährleistet einen stetigen Informationsfluss an die Geschäftsleitung und den Verwaltungsrat der Bank und besitzt die Zuständigkeit für die Entwicklung und Betreuung der Systeme zur Gesamtbank- und Risikosteuerung.

Ein von den kundenbetreuenden Bereichen organisatorisch unabhängiger Marktfolgebereich überwacht die eingegangenen Adressenausfallrisiken über eine umfangreiche Limitstruktur. Die Steuerung von Ausfallrisiken auf Gesamtportfolioebene wird durch vielfältige Analysen des Controllings unterstützt.

Marktpreisrisiken ergeben sich sowohl aus kurzfristigen Positionen des Handelsbuches als auch aus strategischen Positionen des Anlagebuches und werden durch das Risikocontrolling überwacht. Das Risikocontrolling gewährleistet zudem eine Quantifizierung der operationellen Risiken, deren Höhe durch ein umfangreiches Regelwerk sowie durch Notfallplanungen limitiert wird. Das Treasury verantwortet gemeinsam mit dem Geldhandel die Steuerung der Liquiditätsrisiken.

Über eine monatlich erstellte Gesamtkalkulation wird der Erfolg der Geschäftsbereiche unter Berücksichtigung der eingegangenen Risiken überwacht. In diesem Zusammenhang werden die Ergebniseinbruchrisiken der Profit-Center analysiert. Darüber hinaus stellt der Controllingbereich der Geschäftsleitung ebenso wie den einzelnen Kundenbetreuern ein leistungsfähiges Management-Informationssystem zur Verfügung, das den Adressaten die Analyse der risikoadjustierten Ergebnis- und Risikogrößen (VaR) in sämtlichen Aggregationsstufen von der Gesamtbank bis hinunter zum einzelnen Kunden ermöglicht.

Die Interne Revision des Hauses kontrolliert basierend auf den im Revisionshandbuch festgelegten Vorgaben regelmäßig die nachfolgend im Einzelnen beschriebenen organisatorischen Vorkehrungen zur Steuerung, Überwachung und Kontrolle der verschiedenen Risikokategorien.

Die Abteilungen Marktfolge und Risikocontrolling informieren regelmäßig den vom Verwaltungsrat der Bank eingesetzten Risikoüberwachungsausschuss. Die Leitlinien unseres Risikomanagements sind in einer Risikostrategie schriftlich fixiert, die allen Mitarbeitern zugänglich ist.

Den vollständigen Risikobericht finden Sie unter www.berenberg.de/risikobericht.

AUSBLICK

In den nächsten Jahren werden sich die Bank und ihre Tochtergesellschaften auch weiterhin auf ihre vier Geschäftsbereiche Private Banking, Investment Banking, Asset Management und Commercial Banking fokussieren.

PRIVATE BANKING Auch 2010 wird unser Handeln von dem Ziel geprägt sein, die uns anvertrauten Vermögen zu erhalten und zu mehren. Damit legen wir die Basis für die zukünftige Sicherung des Wohlstandes unserer Mandanten und tragen zu einer Intensivierung unserer bestehenden Kundenbeziehungen bei. Darüber hinaus wird unser individueller Betreuungsansatz und das Angebot maßgeschneiderter Lösungen für vermögende Familien, Stiftungen und Unternehmen zur Begründung substanzieller neuer Geschäftsbeziehungen beitragen.

Wir planen, dieses Wachstum durch weitere personelle Verstärkung der Teams an den etablierten Standorten in Deutschland und Österreich zu begleiten. Damit ist sichergestellt, dass auch jeder neue Mandant in den Genuss der gewohnt intensiven Betreuung vor Ort kommt und unser Höchstmaß an Serviceorientierung auch weiterhin Maßstäbe im europäischen Private-Banking-Markt setzen kann.

Wir sehen uns auch im laufenden Geschäftsjahr als Partner und Berater unserer Mandanten. In diesem Sinne freuen wir uns darauf, gemeinsam mit unseren Kunden den Schulterchluss zu üben und den vor uns liegenden Herausforderungen des Kapitalmarktes erfolgreich zu begegnen.

INVESTMENT BANKING Trotz der weiterhin hohen Volatilität an den Kapitalmärkten beurteilen wir die Aussichten für das Investment Banking positiv. Im derzeitigen schwierigen Marktumfeld, das einige unserer Wettbewerber hart getroffen hat, stehen wir unseren Kunden als verlässlicher Partner zur Seite und können die bestehenden Kundenbeziehungen somit weiter intensivieren. Zudem bauen wir unser Dienstleistungsangebot stetig aus.

Durch den Ausbau unserer Repräsentanz in London und die Konzentration unserer Researchaktivitäten an diesem Standort werden wir nach einer mittelfristig zu erwartenden Belebung des Investment-Banking-Geschäftes in den Feldern Capital Markets und Corporate Finance überproportional profitieren. Durch personelle Aufstockungen konnten wir zudem unsere Erfahrung im Fixed-Income-

und Devisen-Bereich ausbauen. Aufgrund dieser insgesamt breiteren Aufstellung des Bereiches erwarten wir eine weitere Verstetigung in den Ergebnisbeiträgen.

ASSET MANAGEMENT Im Jahr 2010 rechnen Finanzexperten mit einer anhaltenden Konjunkturerholung, die aber deutlich an Dynamik verlieren wird. Für die Marktteilnehmer wird es angesichts historisch niedriger Zinsen, geringer Risikobudgets und verschärfter aufsichtsrechtlicher Anforderungen nach wie vor ein schwieriges Jahr, um die erforderlichen Renditen zu erwirtschaften.

Hier bieten wir unseren Investoren Strategien, die den Wiedereinstieg in ertragreiche, wenn auch risikoreichere Märkte ermöglichen. Unsere maßgeschneiderten Anlagekonzepte umfassen die professionelle Risikosteuerung, die optimale Nutzung von Risikobudgets und die Generierung von Alpha-Quellen.

Daher sehen wir uns im Geschäftsbereich Asset Management sowohl strategisch als auch operativ den Anforderungen des Marktes und der Kunden gewachsen und blicken positiv ins kommende Geschäftsjahr.

COMMERCIAL BANKING Unser Commercial Banking versteht sich als Dienstleister für ausgewählte Branchen und Produkte; dabei spielen das internationale Schifffahrtsgeschäft und die Auslandserfahrung in verschiedenen Kernmärkten eine herausragende Rolle.

Neben dem besonderen Branchen-Know-how unserer Kundenbetreuer und ausgewiesener Kompetenz in der Umsetzung von Kundenanforderungen im operativen Bereich, wie Auslandszahlungsverkehr, Cash Management, Zins- und Währungsabsicherungen, werden die Kundenverbindungen durch Finanzierungen für kurzfristigen Liquiditätsbedarf und Schiffsprojektfinanzierungen unterstützt.

Aufgrund der Inhaberstrukturen unserer Unternehmerkundschaft ergeben sich darüber hinaus nennenswerte Aktivitäten und zusätzliches Geschäftspotenzial im Cross Selling für das Private Banking. Damit verfügt der Bereich über ein Profil, das auch künftig im Markt sehr erfolgreich bestehen wird.

Für das Jahr 2010 rechnen wir vor dem Hintergrund der allgemeinen wirtschaftlichen Situation und des starken Einbruchs im Schifffahrtssegment mit problematischen Marktverhältnissen und einer weiteren Konsolidierung. In dieser Phase werden innovative Finanzierungsformen und -produkte in den Vordergrund treten, an deren Entwicklung und Bereitstellung wir partizipieren werden.

Langfristig gehen wir von einer durch die Globalisierung und insbesondere durch das Bevölkerungswachstum getragenen gravierenden Erholung der Schifffahrtsmärkte aus, sodass es in dem aktuell schwierigen Marktumfeld auch darauf ankommt, sich weiterhin für dauerhafte und stabile Kundenbeziehungen einzusetzen und Opportunitäten zu erkennen.

In den nächsten Jahren streben wir einen weiteren Ausbau unserer Wertpapierbereiche in allen ihren Facetten an und sehen in den von uns besetzten Segmenten des Commercial Banking ein weiteres Kerngeschäftsfeld mit Potenzial. Unser Ziel ist es, weitere Marktanteile zu gewinnen.

Vor dem Hintergrund unseres Wachstumskurses planen wir einen gezielten Ausbau der Mitarbeiterzahl. In diesem Zusammenhang werden wir unsere internen Strukturen insbesondere im IT-Bereich durch weitere Investitionen diesem Wachstum anpassen.

Wir gehen davon aus, dass auch unser Haus sich nicht von den Folgen der weltweiten wirtschaftlichen Situation und den Folgen der Finanzkrise abkoppeln kann. Darüber hinausgehende besondere Risiken, die einen wesentlichen Einfluss auf die zukünftige Geschäftsentwicklung nehmen könnten, waren zum Zeitpunkt der Berichterstattung nicht ersichtlich.

Wir sind überzeugt, im Markt gut positioniert zu sein, und erwarten durch den Einsatz unserer engagierten und qualifizierten Mitarbeiter in Relation zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wiederum ein gutes Jahresergebnis.

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2009

<u>Aktivseite</u>	EUR	EUR	Vorjahr TEUR
Barreserve			
Kassenbestand	786.016		1.056
Guthaben bei Zentralnotenbanken	52.156.590		69.029
(darunter: bei der Deutschen Bundesbank EUR 51.706.424)	52.942.606		70.085
Forderungen an Kreditinstitute			
Täglich fällig	236.962.329		268.546
Andere Forderungen	117.833.946		186.122
	354.796.275		454.668
Forderungen an Kunden		572.631.999	662.673
(darunter: Kommunalkredite EUR 40.427.500)			
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere			
Anleihen und Schuldverschreibungen			
– von öffentlichen Emittenten	1.258.662.447		1.724.119
– von anderen Emittenten	893.563.013		1.041.707
(darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank EUR 2.138.141.716)	2.152.225.460		2.765.826
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		130.151.363	197.192
Beteiligungen		8.859.415	8.822
(darunter: an Kreditinstituten EUR 89.864; an Finanzdienstleistungsinstituten EUR 0)			
Anteile an verbundenen Unternehmen		3.178.079	3.178
(darunter: an Kreditinstituten EUR 2.540.872; an Finanzdienstleistungsinstituten EUR 0)			
Treuhandvermögen		44.459.241	48.582
(darunter: Treuhandkredite EUR 29.987.505)			
Immaterielle Anlagewerte		2.752.615	3.810
Sachanlagen		10.714.243	10.944
Sonstige Vermögensgegenstände		55.891.786	53.065
Rechnungsabgrenzungsposten		32.581	28
Summe der Aktiva		3.388.635.663	4.278.873

Passivseite	EUR	EUR	EUR	Vorjahr TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Täglich fällig		316.579.424		263.540
Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		177.669.093		353.954
		494.248.517		617.494
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von				
– drei Monaten	533.941			458
– mehr als drei Monaten	86.775			143
		620.716		
Andere Verbindlichkeiten				
– täglich fällig	1.794.620.025			1.677.333
– mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	660.340.866			1.558.512
		2.454.960.891		
		2.455.581.607		3.236.446
Treuhandverbindlichkeiten (darunter: Treuhandkredite EUR 29.987.505)			44.459.241	48.582
Sonstige Verbindlichkeiten			40.220.639	71.818
Rechnungsabgrenzungsposten			99.850	32
Rückstellungen				
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		31.811.327		29.988
Steuerrückstellungen		4.797.000		2.696
Andere Rückstellungen		47.184.459		44.600
		83.792.786		77.284
Nachrangige Verbindlichkeiten			50.112.919	30.113
Genussrechtskapital (darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig EUR 0)			5.000.000	5.000
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital		150.000.000		145.000
Andere Gewinnrücklagen		10.000.000		0
Bilanzgewinn		55.120.104		47.104
		215.120.104		192.104
Summe der Passiva			3.388.635.663	4.278.873
Eventualverbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			163.832.606	170.753
Andere Verpflichtungen: unwiderrufliche Kreditzusagen			72.377.963	79.719

Gewinn-und-Verlust-Rechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2009

<u>Aufwendungen</u>	EUR	EUR	EUR	Vorjahr TEUR
Zinsaufwendungen			50.540.042	122.209
Provisionsaufwendungen			18.157.765	20.452
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
Personalaufwand				
– Löhne und Gehälter	79.421.359			77.679
– Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (darunter: für Altersversorgung EUR 4.032.014)	12.104.619			11.237
		91.525.978		
Andere Verwaltungsaufwendungen		43.732.308		40.777
		135.258.286		129.693
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			5.937.655	5.006
Sonstige betriebliche Aufwendungen			5.832.192	6.041
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			9.915.656	12.173
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			11.664.257	7.244
Sonstige Steuern (soweit nicht unter Sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen)			122.781	92
Jahresüberschuss			65.120.104	47.104
Summe der Aufwendungen			302.548.738	350.014

Erträge	EUR	EUR	Vorjahr TEUR
Zinserträge aus			
– Kredit- und Geldmarktgeschäften	23.807.026		60.218
– festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	68.101.144		103.918
		91.908.170	164.136
Laufende Erträge aus			
– Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	817.722		679
– Beteiligungen	727.022		739
– Anteilen an verbundenen Unternehmen	12.913.435		15.751
		14.458.179	17.169
Provisionserträge		149.103.209	145.372
Nettoerträge aus Finanzgeschäften		42.632.948	18.763
Sonstige betriebliche Erträge		4.446.232	4.574
Summe der Erträge		302.548.738	350.014

Gewinnverwendung

Jahresüberschuss	65.120.104	47.104
Einstellungen in Gewinnrücklagen in andere Gewinnrücklagen	10.000.000	0
Bilanzgewinn	55.120.104	47.104

ANHANG ZUM 31. DEZEMBER 2009

Allgemeines

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2009 wurde entsprechend den Bestimmungen des Handelsgesetzbuches sowie den Rechnungslegungsvorschriften für Kreditinstitute aufgestellt. Zahlen des Vorjahres sind, soweit nicht anders vermerkt, in Klammern angeführt.

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden im Berichtsjahr im Wesentlichen fortgeführt.

Die Forderungen an Kunden und Kreditinstitute sind zum Nennwert bilanziert. Abzugrenzende Zinsen wurden bei den entsprechenden Bilanzposten berücksichtigt. Disagien von Darlehen und Diskonte bei angekauften Forderungen wurden passivisch abgegrenzt.

Allen erkennbaren Risiken im Forderungsbestand wurde durch Bildung von Einzelwertberichtigungen ausreichend Rechnung getragen. Zur Abdeckung latenter Risiken bestehen Pauschalwertberichtigungen und in Luxemburg Sammelwertberichtigungen. Die Wertberichtigungen sind von den Forderungen abgesetzt bzw. bei den Rückstellungen zugesetzt.

Wertpapiere werden im Liquiditätsbestand und im Handelsbestand geführt und sind nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet worden.

Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bilanziert.

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, bewertet. Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten bis zu 150 Euro werden im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben. Geringwertige Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten zwischen 150 Euro und 1.000 Euro werden in einem Sammelposten zusammengefasst und linear abgeschrieben. Im Anlagespiegel werden sie als Zugänge und in dem Betrag der Abschreibungen des Geschäftsjahres berücksichtigt.

Die übrigen Vermögensgegenstände einschließlich der Optionsgeschäfte werden mit den Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert. Erhaltene und gezahlte Optionsprämien werden grundsätzlich erst bei Verfall oder Ausübung der Option ergebniswirksam. Die Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag zuzüglich aufgelaufener Zinsen angesetzt. Mit den ausgewiesenen Rückstellungen wird allen erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen, auch aus dem nicht bilanzwirksamen Geschäft, nach den Grundsätzen vernünftiger kaufmännischer Beurteilung ausreichend Rechnung getragen.

Die Pensionsrückstellungen werden auf Grundlage der biometrischen Rechnungsgrundlagen nach den aktuell gültigen Richttafeln in Höhe des Verpflichtungsbetrages nach dem Verfahren von IAS 19 ermittelt. Hierbei wird ein Rechnungszinssatz von 5,25 %, eine Gehaltssteigerung von 2,5 % und eine Rentensteigerung von 2,0 % zugrunde gelegt.

Derivate sind unter Bildung von Bewertungseinheiten bewertet; auf fremde Währung lautende Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit den festgestellten Referenzkursen der Europäischen Zentralbank.

Die Bewertung der Devisentermingeschäfte erfolgt insgesamt für alle Geschäfte mit dem am Bilanzstichtag gültigen Terminkurs. Die Ergebnisse in den unterschiedlichen Währungen werden gegeneinander verrechnet. Für einen hier nach verbleibenden Verlust ist eine Drohverlustrückstellung zu bilden, für eine verbleibende Gewinnposition aus besonders gedeckten Geschäften wird abweichend zum Vorjahr ein aktiver Ausgleichsposten gebildet, dessen Höhe bei den Sonstigen Vermögensgegenständen angegeben ist.

Gewinne aus Devisen- und Wertpapiergeschäften mit der Kundschaft werden im Provisionsergebnis ausgewiesen.

Erläuterungen zur Bilanz

FORDERUNGEN/VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KUNDEN/KREDITINSTITUTEN

Fristigkeitsgliederung nach Restlaufzeiten	Bis 3 Monate		Mehr als 3 Monate bis 1 Jahr		Mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre		Mehr als 5 Jahre	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
In TEUR								
Forderungen								
– an Kunden	388.579	605.010	24.664	48.733	124.134*	4.633	35.255*	4.296
davon mit unbestimmter Laufzeit	298.211	355.052						
– an Kreditinstitute	77.894	186.122	0	0	0	0	39.940**	0
Verbindlichkeiten								
– gegenüber Kunden	579.526	1.380.352	80.815	178.056	0	104	0	0
– gegenüber Kreditinstituten	128.828	349.893	42.377	4.060	6.200	0	264	0
Spareinlagen	534	458	65	51	22	92	0	0

* Die Veränderungen sind durch Neugeschäfte des Geschäftsjahres 2009 geprägt. Durch eine Änderung des Geschäftsmodells (Structured Finance) ergeben sich längere Laufzeiten, die im Wesentlichen durch Anlagen in Schuldscheindarlehen verursacht sind.

** Aus einem neuen Geschäftsfeld (Handel mit Schuldscheindarlehen) ergibt sich zum Stichtag eine Position aus Schuldscheindarlehen, die auf Termin per Januar 2010 verkauft wurde.

Die Ausleihungen mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr unterliegen durch Abschluss von Swaps oder anderen Zinssicherungen keinem besonderen Zinsänderungsrisiko.

AUSWEIS DER BEZIEHUNGEN ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN UND ZU UNTERNEHMEN, MIT DENEN EIN BETEILIGUNGSVERHÄLTNISS BESTEHT

Beziehungen	zu verbundenen Unternehmen*		zu Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht*	
	2009	2008	2009	2008
Forderungen				
– an Kunden	0	0	0	1.002
– an Kreditinstitute	0	30	330	337
Verbindlichkeiten				
– gegenüber Kunden	43.807	61.150	1.181	3.546
– gegenüber Kreditinstituten	411.631	556.685	0	0

* In TEUR.

Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere*	Öffentliche Emittenten	Andere Emittenten	Gesamt
2009	1.258.662	893.563	2.152.225
Davon			
– fällig 2010	179.208	210.292	389.500
– Beteiligungsunternehmen	0	0	0
2008	1.724.119	1.041.707	2.765.826

* In TEUR.

Die Schuldverschreibungen öffentlicher Emittenten stammen nahezu ausschließlich von deutschen Bundesländern. Die Schuldverschreibungen anderer Emittenten gliedern sich wie folgt auf:

Schuldverschreibungen anderer Emittenten*	
Deutsche Pfandbriefe	304.880
Europäische Covered Bonds	168.238
Schuldverschreibungen mit Gewährträgerhaftung	262.592
Schuldverschreibungen mit staatlicher Garantie	142.991
Kreditinstitute (unbesichert)	2.529
Sonstige	12.333

* In TEUR.

Positionen mit Gewährträgerhaftung stammen von deutschen Förderbanken oder sind ältere Landesbankemissionen, die noch der Gewährträgerhaftung des Bundes bzw. eines Bundeslandes unterliegen (teilweise zusätzlich pfandrechtl. besichert). Schuldverschreibungen mit staatlicher Garantie sind größtenteils durch Deutschland oder Frankreich besichert.

Die durchschnittliche Restlaufzeit sämtlicher Schuldverschreibungen beträgt ca. 2,3 Jahre. Das Zinsänderungsrisiko ist über die Investition in Floater bzw. durch Zinsswapsicherungen regelmäßig auf den 3- bzw. 6-Monats-Euribor begrenzt.

AKTIEN UND ANDERE NICHT FESTVERZINSLICHE WERTPAPIERE In der Bilanzposition sind Investmentfonds als Anlage im Rahmen der Liquiditätsreserve in Höhe von 71,0 Mio. Euro (77,7 Mio.) enthalten.

BÖRSENFÄHIGE BZW. BÖRSENNOTIERTE WERTPAPIERE Sämtliche Anleihen und Schuldverschreibungen sind wie auch im Vorjahr börsennotiert. Von den Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren sind die Investmentfonds der Liquiditätsreserve in Höhe von 70,7 Mio. Euro (77,7 Mio.) nicht börsenfähig. Alle anderen Aktien sind börsennotiert. Von den Anteilen an verbundenen Unternehmen sind 2,7 Mio. Euro (2,7 Mio.) börsenfähig. Die restlichen Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen sind nicht börsenfähig.

TREUHANDVERMÖGEN Das Treuhandvermögen und entsprechend die Treuhandverbindlichkeiten betreffen mit 30,0 Mio. Euro (36,2 Mio.) durchlaufende Kredite der Nichtbanken-Kundschaft und mit 14,5 Mio. Euro (12,4 Mio.) anderes Treuhandvermögen bzw. andere Treuhandverbindlichkeiten als Sicherung für Pensionsverpflichtungen eines Dritten.

SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE Die Position enthält Einzugspapiere (Schecks, fällige Schuldverschreibungen, Kupon- und Dividendenscheine) in Höhe von 3,0 Mio. Euro (12,7 Mio.) sowie Zins- und Gebührenabgrenzungen in Höhe von 19,0 Mio. Euro (23,2 Mio.). Aus geschlossenen Devisentermingeschäften und Devisenterminprolongationen wurde ein aktivischer Ausgleichsposten in Höhe von 10,5 Mio. Euro gebildet.

Anlagespiegel*	Anschaffungskosten				Abschreibungen				Restbuchwert	
	Stand 31.12.2008	Zu- gänge	Ab- gänge	Stand 31.12.2009	Stand 31.12.2008	Zu- gänge	Ab- gänge	Stand 31.12.2009	2009	2008
Beteiligungen	8.822	37	0	8.859	0	0	0	0	8.859	8.822
Anteile an verbundenen Unternehmen	3.178	0	0	3.178	0	0	0	0	3.178	3.178
Betriebs- und Geschäftsausstattung	30.121	3.439	456	33.104	19.177	3.519	306	22.390	10.714	10.944
Immaterielle Anlagewerte	6.876	1.362	32	8.206	3.066	2.419	32	5.453	2.753	3.810
	48.997	4.838	488	53.347	22.243	5.938	338	27.843	25.504	26.754

* In TEUR.

ANDERE RÜCKSTELLUNGEN Hierbei handelt es sich überwiegend um Personalarückstellungen. Kreditrückstellungen sind hier nur noch von relativ geringer Bedeutung.

NACHRANGIGE VERBINDLICHKEITEN Zinsen sind in Höhe von 2,1 Mio. Euro im Aufwand enthalten. Die nachrangigen Verbindlichkeiten in Höhe von 50,1 Mio. Euro teilen sich wie folgt auf:

Nachrangige Verbindlichkeiten*	%	Fälligkeit
5.113	6,60	19.07.2010
10.000	6,55	01.06.2018
10.000	6,80	25.06.2018
5.000	6,25	07.01.2019
10.000	6,00	03.01.2020
10.000	6,00	30.01.2020

* In TEUR.

Die Bedingungen entsprechen § 10 Abs. 5a KWG. Ein vorzeitiger Rückzahlungsanspruch besteht nicht. Aus den nachrangigen Verbindlichkeiten werden 47,0 Mio. Euro in das haftende Eigenkapital gemäß § 10 KWG (Ergänzungskapital) einbezogen. Die nachrangigen Verbindlichkeiten, die vor Ablauf von zwei Jahren fällig sind, werden zu 40 % berücksichtigt.

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN In der Position sind im Wesentlichen laufende Verpflichtungen aus Steuerzahlungen in Höhe von 7,9 Mio. Euro (16,3 Mio.) und Zinsabgrenzungen für Zinsswaps und Swaptions in Höhe von 21,5 Mio. Euro (25,1 Mio.) enthalten. Aus geschlossenen Devisentermingeschäften und Devisenterminprolongationen wurde ein passivischer Ausgleichsposten in Höhe von 3,0 Mio. Euro (27,7 Mio.) gebildet.

WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ Für die Durchführung von Eurex- und Leihgeschäften sind diverse Wertpapiere bei anderen Banken im Pfanddepot hinterlegt. Offenmarktgeschäfte waren am Jahresultimo nicht in Anspruch genommen. 220,3 Mio. Euro (315,5 Mio.) der Aktiva und 995,3 Mio. Euro (1.068,4 Mio.) der Passiva lauten auf Fremdwährung.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN In den Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und aus Gewährleistungsverträgen sind Avale mit 131,4 Mio. Euro (123,5 Mio.) und Akkreditive mit 32,4 Mio. Euro (47,2 Mio.) enthalten.

Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

UNTERTEILUNG VON ERTRÄGEN NACH GEOGRAFISCHEN GESICHTSPUNKTEN Die Ergebnisse der Gewinn-und-Verlust-Rechnung aus Zinserträgen, laufenden Erträgen aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren, Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen, Provisionserträgen, Nettoerträgen aus Finanzgeschäften und Sonstigen betrieblichen Erträgen verteilen sich auf das Inland mit 96 % (96 %) und das Ausland mit 4 % (4 %).

DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT Dienstleistungen erbrachten wir für unsere Kundschaft insbesondere durch Verwaltung und Vermittlung im Wertpapiergeschäft sowie im dokumentären Auslandsgeschäft. Aus der Verwaltung und Vermittlung im Wertpapiergeschäft belaufen sich die Erträge aus dem Kommissionsgeschäft auf 85,7 Mio. Euro (83,8 Mio.) und aus der Fondsbetreuung auf 23,4 Mio. Euro (19,3 Mio.).

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE Der Ausweis betrifft im Wesentlichen Kostenerstattungen im Dienstleistungsgeschäft.

Sonstige Angaben

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN Aus der Beteiligung an der Liquiditäts- und Konsortialbank GmbH besteht ein Haftungsverhältnis aus dem Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft.

Für die nächsten drei Geschäftsjahre bestehen jährliche Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen sowie aus Software-Lizenzen in Höhe von jeweils 7,0 Mio. Euro (6,3 Mio.). Hierin sind auch die Verpflichtungen für Standorte im Ausland enthalten.

TERMINGESCHÄFTE Im Laufe des Jahres wurden folgende Termingeschäfte getätigt, die nach ihrem überwiegenden Charakter wie folgt zu unterscheiden sind:

- Termingeschäfte in fremden Währungen, insbesondere Devisentermingeschäfte,

- Stillhalterverpflichtungen aus Devisenoptionsgeschäften, Devisenoptionsrechte, strukturierte Produkte;
- zinsbezogene Termingeschäfte, insbesondere Termingeschäfte mit festverzinslichen Wertpapieren, Stillhalterverpflichtungen aus Zinsoptionen, Zinsoptionsrechte, Zinsswaps, Swaptions, Caps, Floors;
 - Termingeschäfte mit sonstigen Preisrisiken, insbesondere aktienkursbezogene Termingeschäfte, Indexterminkontrakte, Stillhalterverpflichtungen aus Aktienoptionen, Aktienoptionsrechte, Stillhalterverpflichtungen aus Indexoptionen, Indexoptionsrechte.

Kundengeschäfte sind grundsätzlich gegengedeckt. Eigene Positionen geht die Bank i. d. R. nur ein, um Zinsrisiken aus anderen Positionen direkt oder allgemein abzusichern. So sind Zinsswaps als Zinssicherungsinstrumente für festverzinsliche Anleihen (Micro-Hedge) eingesetzt.

Derivative Finanzinstrumente*	Volumen		Positive Marktwerte		Negative Marktwerte	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Devisengeschäfte	5.128.245	3.854.703	29.107	63.028	19.072	82.866
Wertpapierfutures	1.727.462	557.406	11.798	2.186	11.798	2.186
Wertpapieroptionen	1.079.376	353.551	31.250	15.262	31.852	15.262
Swaps	1.461.275	1.290.794	62.607	56.263	4.965	6.883
Caps / Floors	160.783	90.000	1.806	1.099	1.806	1.099
Aktienoptionen	195	104.720	0	0	92	30.460
Anleihen / Termin	60.000	0	939	0	0	0
Summe	9.617.336	6.251.174	137.507	137.838	69.585	138.756

* In TEUR.

Die oben genannten Geschäfte werden weitgehend zur Deckung von Zins-, Wechselkurs- oder Marktpreisschwankungen für Handelsgeschäfte abgeschlossen.

Das potenzielle Marktrisiko für zinssatzbezogene Geschäfte und Geschäfte mit Aktien- bzw. Wechselkursrisiko im Handelsbuch ermittelt die Bank nach einem von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht geprüften und anerkannten »Internen Modell«. Bei Ansatz der mit dem Faktor 3,0 multiplizierten Risiken zuzüglich weiterer Zins-, Aktien- und Währungspositionen nach der

Standardmethode (gemäß aktueller Solvabilitätsverordnung) ergibt sich ein Kapitalunterlegungserfordernis von 37,2 Mio. Euro (28,8 Mio.).

Gliederung der Kapitalunterlegung*

Marktrisiken		Kapitalunterlegung	
		2009	2008
Standardverfahren	– Aktiennettopositionen	1.042	408
	– Zinsnettopositionen	1.012	123
	– Währungsgesamtposition	135	37
	Summe	2.189	568
Eigene Risikomodelle	– Aktiennettopositionen	33.154	26.477
	– Zinsnettopositionen	995	1.196
	– Währungsgesamtposition	909	586
	Summe	35.058	28.259
Gesamt		37.247	28.827

* In TEUR.

MITARBEITER Die Zahl der in der Bank im Geschäftsjahr durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter betrug 721 (686), davon waren 289 (284) weiblich und 432 (402) männlich. Wir bildeten wie im Vorjahr 19 Personen aus. 56 (61) Mitarbeiter waren in Teilzeit beschäftigt.

GESCHÄFTSLEITUNG Die Geschäftsleitung wurde im Jahre 2009 von den folgenden persönlich haftenden Gesellschaftern gebildet:

Dr. Hans-Walter Peters, Bankier

Andreas Brodtmann, Bankier

Hendrik Riehmer, Bankier

BEZÜGE, KREDITE Auf die Angabe der Bezüge der Geschäftsleitung haben wir verzichtet, weil wir die in § 286 Abs. 4 HGB genannten Voraussetzungen als erfüllt ansehen.

Kredite an die Mitglieder der Geschäftsleitung wurden nach Verrechnung mit der anteiligen Gewinnausschüttung im Jahr 2009 wie auch im Vorjahr nicht gewährt.

GEWINNVERWENDUNG Mit Gesellschafterbeschluss vom 4. Dezember 2009 wurde bereits beschlossen, aus dem Jahresüberschuss der Bank für das Geschäftsjahr 2009 10,0 Mio. Euro in die Gewinnrücklagen einzustellen.

Der sich nach weiterer Dotierung der versteuerten Reserven nach § 340f HGB ergebende Bilanzgewinn in Höhe von 55,1 Mio. Euro ist zur Ausschüttung an die Gesellschafter vorgesehen.

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Zu dem vollständigen Jahresabschluss und dem Lagebericht wurde der folgende uneingeschränkte Bestätigungsvermerk erteilt:

»Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn-und-Verlust-Rechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Hamburg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2009 bis zum 31. Dezember 2009 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie die Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.«

Hamburg, den 1. März 2010

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Rohardt
Wirtschaftsprüfer

gez. Butte
Wirtschaftsprüfer

BERENBERG BANK Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG
Neuer Jungfernstieg 20 · 20354 Hamburg · Telefon (040) 350 60-0 · Fax (040) 350 60-900
www.berenberg.de · info@berenberg.de

Bielefeld Welle 15 · 33602 Bielefeld · Telefon (0521) 97 79-0 · Telefax (0521) 97 79-200

Braunschweig Vor der Burg 1 · 38100 Braunschweig · Telefon (0531) 12 05 82-0 · Telefax (0531) 12 05 82-10

Bremen Hollerallee 77 · 28209 Bremen · Telefon (0421) 348 75-0 · Telefax (0421) 347 72 61

Düsseldorf Cecilienallee 4 · 40474 Düsseldorf · Telefon (0211) 54 07 28-0 · Telefax (0211) 54 07 28-28

Frankfurt Bockenheimer Anlage 3 · 60322 Frankfurt · Telefon (069) 91 30 90-0 · Telefax (069) 91 30 90-55

München Possartstraße 21 · 81679 München · Telefon (089) 25 55 12-0 · Telefax (089) 25 55 12-200

Stuttgart Panoramastraße 17 · 70174 Stuttgart · Telefon (0711) 490 44 90-0 · Telefax (0711) 490 44 90-90

Wiesbaden Wilhelmstraße 12 · 65185 Wiesbaden · Telefon (0611) 711 85-0 · Telefax (0611) 711 85-185

London 60 Threadneedle Street · London EC2R 8HP (Großbritannien) · Telefon +44 20 3207 7800 · Telefax +44 20 3207 7900

Luxemburg 23, rue Aldringen · 1118 Luxemburg (Luxemburg) · Telefon +352 46 63 80-1 · Telefax +352 46 63 86

Paris 48, avenue Victor Hugo · 75116 Paris (Frankreich) · Telefon +33 1 58 44 95 00 · Telefax +33 1 58 44 95 01

Salzburg Sigmund-Haffner-Gasse 16 · 5020 Salzburg (Österreich) · Telefon +43 662 44 40 00-0 · Telefax +43 662 44 40 00-22

Shanghai 16G, Majesty Building · 138 Pu Dong Avenue · Shanghai 200 120 (VR China) · Telefon +86 21 58 79 52 16 · Telefax +86 21 58 79 32 35

Wien Schottenring 12 · 1010 Wien (Österreich) · Telefon +43 1 227 57-0 · Telefax +43 1 227 57-57

Zürich Freischützgasse 10 · 8004 Zürich (Schweiz) · Telefon +41 44 283 20-20 · Telefax +41 44 283 20-21

Berenberg Bank (Schweiz) AG Kreuzstrasse 5 · 8034 Zürich (Schweiz) · Telefon +41 44 284 20-20 · Telefax +41 44 284 20-22

Berenberg Lux Invest S.A. 23, rue Aldringen · 1118 Luxemburg (Luxemburg) · Telefon +352 46 63 80-1 · Telefax +352 46 63 86

Berenberg Private Capital GmbH Neuer Jungfernstieg 20 · 20354 Hamburg · Telefon (040) 350 60-0 · Telefax (040) 350 60-959

Berenberg Treuhand GmbH Neuer Jungfernstieg 20 · 20354 Hamburg · Telefon (040) 350 60-0 · Telefax (040) 350 60-270

Consilisto Berenberg Privat-Treuhand GmbH Neuer Jungfernstieg 20 · 20354 Hamburg · Telefon (040) 350 60-448 · Telefax (040) 350 60-912

NEUER JUNGFERNSTIEG 20
20354 HAMBURG
TELEFON (040) 350 60-0
TELEFAX (040) 350 60-900
WWW.BERENBERG.DE
INFO@BERENBERG.DE