

2010

Bericht über  
das **421.** Geschäftsjahr

## Entwicklung ausgewählter Kennziffern

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bilanzsumme	in Mio. Euro	1.772	1.943	1.852	1.912	2.294	2.718	3.621	4.279	3.389	3.242
Geschäftsvolumen	in Mio. Euro	1.968	2.134	2.019	2.066	2.414	2.861	3.829	4.450	3.552	3.357
Jahresüberschuss	in Mio. Euro	46	41	37	40	50	54	61	47	65	62
Haftendes Eigenkapital	in Mio. Euro	118	125	130	135	140	145	155	177	212	213
Forderungen an Kunden/Kredite	in Mio. Euro	840	796	715	636	565	567	629	663	573	559
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden/Einlagen	in Mio. Euro	1.377	1.512	1.433	1.472	1.797	2.156	2.983	3.236	2.456	2.326
Eigenkapitalrendite (vor Steuern)	in %	56,8	46,4	39,5	40,6	49,8	52,5	56,2	37,5	53,0	45,3
Aufwands-Ertrags-Relation	in %	43,1	44,7	48,9	49,9	55,0	65,3	66,5	66,9	61,9	74,2
Verwaltetes Vermögen inkl. Tochtergesellschaften	in Mrd. Euro	7,9	8,2	9,5	10,5	12,4	15,5	19,1	20,3	21,9	25,5
Mitarbeiter inkl. Tochtergesellschaften		428	429	452	490	551	658	763	837	894	977

*Die Berenberg Bank wurde 1590 gegründet und gehört heute mit einem verwalteten Vermögen von über 25 Mrd. Euro zu den führenden Privatbanken in Deutschland. Wir sind ein inhabergeführtes Bankhaus mit Hauptsitz in Hamburg und 16 weiteren Standorten im In- und Ausland. Mit festem Bezug zu unserer Tradition und aus einem starken Fundament heraus tragen 1.000 Mitarbeiter unseren Geschäftserfolg in die Zukunft.*

Bericht über  
das **421.** Geschäftsjahr



*Cornelius Berenberg*



*Johann Hinrich Gossler*

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>Vorwort</b>	<b>4</b>
<b>Gremien</b>	<b>6</b>
<b>Die Stärken bewahren</b>	<b>8</b>
<b>Das Jahr im Rückblick</b>	<b>10</b>
<b>Bericht der persönlich haftenden Gesellschafter</b>	<b>14</b>
Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	14
Geschäft und Struktur	17
Ertragslage	18
Finanz- und Vermögenslage	21
Geschäftsbereiche	26
Private Banking	26
Investment Banking	33
Asset Management	42
Commercial Banking	46
Mitarbeiter	50
Risikobericht	51
Ausblick	54
<b>Jahresabschluss</b>	<b>60</b>
Jahresbilanz	60
Gewinn- und Verlustrechnung	62
Anhang (Auszüge)	64
<b>Bestätigungsvermerk</b>	<b>79</b>
<b>Standorte</b>	<b>81</b>



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

### **Sehr geehrte Kunden, liebe Geschäftsfreunde,**

die Konzentration auf Geschäftsfelder, in denen wir unseren Kunden einen Mehrwert bieten können, die Pflege unserer Werte im Alltag und unser Selbstverständnis als Dienstleister für unsere Kunden trugen dazu bei, dass wir auch im vergangenen Jahr wieder eine große Zahl neuer Kunden gewinnen und das Geschäft mit bestehenden Kunden ausweiten konnten. Das verwaltete Vermögen stieg 2010 um 16,4% auf 25,5 Mrd. Euro. Für dieses Vertrauen danken wir unseren Geschäftspartnern ganz herzlich.

Die Qualität unserer Dienstleistungen wurde 2010 erneut in zahlreichen Untersuchungen gelobt. Der renommierte EUROMONEY PRIVATE BANKING AWARD 2010 kürte Berenberg zum besten Private-Banking-Dienstleister in Deutschland, der Report DIE

ELITE DER VERMÖGENSVERWALTER («Handelsblatt») verlieh uns zum siebten Mal in Folge das Prädikat »summa cum laude«, und unser Investment Banking erhielt im wichtigen THOMSON REUTERS EXTEL SURVEY erste Plätze bei deutschen Small und Mid Caps.

Wir haben 2010 erneut in das Wachstum der Bank investiert, weil wir überzeugt sind von unserem Geschäftsmodell, das auf Kundennähe und individueller Begleitung beruht. Wir bieten unsere Private-Banking-Dienstleistungen nun auch in Großbritannien an, haben uns in der Strategieberatung für mittelständische Unternehmen und im Research europäischer Aktienwerte signifikant verstärkt und die Anzahl der Mitarbeiter in der Kundenbetreuung ausgebaut. Wir freuen uns, dass wir hochkarätige und kompetente Mitarbeiter für die vielfältigen Aufgaben in unserer Bank gewinnen konnten, und sind davon überzeugt, dass sie zügig zu »Berenbergern« werden.

Gerade vor dem Hintergrund der zahlreichen Investitionen in Wachstum und Qualität der Bank ist das Geschäftsergebnis von 61,5 Mio. Euro sehr erfreulich. Es ist das zweitbeste Ergebnis in der Geschichte unseres Hauses.

Für uns von besonderer Bedeutung sind das Management von Risiken und unsere konservative Geschäftspolitik. So können wir eine sehr erfreuliche Kernkapitalquote von 15,1% in der Gruppe ausweisen und liegen damit bereits heute weit über den künftigen verschärften Eigenkapitalvorschriften nach Basel III.

Wir freuen uns, dass die Familie und die persönlich haftenden Gesellschafter 2010 die Möglichkeit hatten, die langjährig von der Norddeutschen Landesbank gehaltenen 25% des Kapitals der Bank zurückzukaufen. Damit stärken wir weiter unseren Status als unabhängige Privatbank.



Andreas Brodtmann



Dr. Hans-Walter Peters  
(Sprecher)



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. Andreas Rittstieg

Gleiss Lutz, Hamburg

Joshua Ruch

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

Dr. Hans-Rüdiger Schewe

Präsident der Fürstlich Fürstenbergischen Gesamtverwaltung, Donaueschingen

Andreas v. Specht

Geschäftsführender Gesellschafter,

Andreas von Specht - International Trusted Advisors GmbH, Hamburg

**DIREKTOREN**

Sven Albrecht	Holger Knaup
Lars Andersen	Stephan Koop
Tobias Bittrich	Dr. Alexander von Kuhlberg
Dr. Jan Böhm	Christian Kühn
Jens Brüggemann	Dieter Lügering
Simon Chisholm	Andrew C. McNally
Gunnar Cohrs	Thomas Müller
Oliver Diehl	Stephan von Parpart
Ross Elder	Ralph Werner Rickassel
Jörn Engelmann	Raymund Scheffler
Lars Fuhrken	Jochen Schmidt
Carsten Gennrich	Dr. Holger Schmieding
Max Giegerich	Dr. Ludwig Schmucker
Erhard Gold	Andreas Schultheis
Jürgen Hauser	Uwe Schwedewsky
Dr. Robert Hengl	Mandeep Singh
Anthony Hervey	Tindaro Siragusano
Eberhard Hofmann	Johannes Sommer
Klaus-Detlef Holbein	Volker Steinberg
Oliver Holtz	Markus Taubert
Dominic Hughes	Karsten Wehmeier
Andreas Kitta	Dr. Ronald Weihe
Axel Klappstein	



## Mit einer starken Tradition in die Zukunft: Die Stärken bewahren.



Berenberg – unter diesem Namen führen wir unsere Bank seit 421 Jahren durch den Geschäftsalltag. Während dieser Zeit haben sich Stärken herausgebildet, die uns helfen, mit sicherem Schritt durch die Zeiten zu gehen: Das Wissen um die Zusammenhänge und Prozesse des Finanzwesens zählt ebenso dazu wie die festen Verbindungen und Netzwerke, die wir uns als Privatbankhaus aufgebaut haben.

Vor allem aber sind wir stark, weil wir auf die Kompetenz und die Fertigkeiten motivierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter setzen können. Mit ihrem Einsatz formen sie eine gewachsene Unternehmenskultur, die es uns erlaubt, den Erwartungen unserer Kunden stets aufs Neue gerecht zu werden – auf der Grundlage einer starken Tradition und mit dem Blick für die Möglichkeiten der Zukunft. In diesem Geschäftsbericht wollen wir unseren Weg in die Zukunft aus den verschiedenen Blickwinkeln der Menschen in unserem Haus betrachten. Denn ihre Erkenntnisse sind der Schlüssel dafür, dass wir auch morgen erfolgreich sein werden.

Im vergangenen Jahrzehnt haben sich die Entwicklungen im Finanzwesen noch einmal stark beschleunigt. Die Wirtschaftswelt und damit die Finanzströme bewegen sich heute rasend schnell. Dies wirft eine wichtige Frage auf: **Wie können wir unsere Stärken in einer Zeit des raschen Wandels bewahren zum Wohle unserer Kunden?** Zusammen mit unseren Mitarbeitern geben wir im täglichen Geschäftsalltag Antworten darauf.

**Wir schauen uns die Zusammenhänge besonders genau an.** Um uns in der Finanzwelt von heute mit festem Schritt bewegen zu können, gewinnen wir Menschen für unser Haus, die einen verständigen Blick für die Märkte haben. Dr. Holger Schmieding, seit 2010 Chefvolkswirt unseres Bankhauses, ist einer von ihnen.



Seite 12

**Wir pflegen im Geschäftsalltag die Dinge, die über die Zeit ihre Gültigkeit behalten.** Um unsere Kunden erstklassig beraten zu können, nehmen wir uns viel Zeit dafür, sie kennenzulernen. Die Kunden von Sven Albrecht schätzen den persönlichen Austausch mit ihm – seit 22 Jahren.



Seite 24

**Wir verknüpfen Erfahrung mit Entwicklungsdrang.** Mit dem Ausbau unserer Leistungen hat sich die Zahl unserer Mitarbeiter in den vergangenen Jahren deutlich erhöht: Zurzeit arbeiten 1.000 Menschen für unsere Kunden – doppelt so viele wie noch im Jahr 2004. Wie man es schafft, neue Mitarbeiter zu integrieren, weiß Jürgen Hauser, seit 13 Jahren unser Personalchef.



Seite 48

**Wir stellen unser Geschäftsmodell auf die Umfeldanforderungen ein.** Mit feinem Gespür für die Entwicklungen passen wir unser Geschäftsmodell auf die Kundennachfrage an. In jedem Bereich verlangen unsere Kunden von uns Spitzenleistungen, sagt Hongying Chen, seit 1986 in unserem China Desk.



Seite 58

Heute wie damals vor 421 Jahren sind wir persönlich präsent und bleiben menschlich im Umgang mit den Herausforderungen und Chancen unserer Zeit. Wir bauen auf unser gewachsenes Wissen und sind offen für die neuen Möglichkeiten, die vor uns liegen. Dabei zählen wir stets darauf, dass das Vertrauen unserer Kunden uns begleitet.

## 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.**



### Kulturpreis

Das Trio Bonnard, bestehend aus Olena Kushpler, Mikhail Tolpygo und Hovhannes Baghdasaryan, bekam den mit 15.000 Euro dotierten Kulturpreis der Berenberg Bank Stiftung von 1990 (im Foto mit Joachim v. Berenberg-Consbruch und Dr. Hans-Walter Peters). Stipendien erhielten Bühnenbildner Florian Lösche und Marimbaphon-Spielerin Lin Chen. Seit 20 Jahren fördert die Stiftung junge Künstler und hat den kulturellen Nachwuchs bereits mit 700.000 Euro unterstützt.



### Elefanten-Rennen

Nach genau 80 Jahren sorgte die Berenberg Bank für ein Revival des berühmten Elefanten-Rennens zwischen Mercedes- und Bentley-Rennwagen der Vorkriegsära. Von beherzten Profis wie Jochen Mass und englischen Gentleman Drivers wurden die hubraumstarken Gefährte im Rahmen des ADAC-Eifelrennens mit bis zu 150 km/h über den Nürburgring gefahren. Der Sieg ging an Bentley.



### Polo

Aufgrund der wachsenden Begeisterung für den Polo-Sport wurde 2010 die German Polo Tour ins Leben gerufen. Das Berenberg Polo-Derby in Hamburg bildete den Auftakt für diese Turnierserie, der hochkarätige Berenberg High Goal Cup in Düsseldorf gehörte ebenfalls zu den Stationen. Als Hauptsponsor zeigte die Berenberg Bank auch bei Turnieren in Donaueschingen, Stuttgart, Klosters und auf Mallorca Flagge.

### Salzburg

Dass Fußball-Legenden wie Franz Beckenbauer (auf dem Foto mit Thomas Gyöngyösi, Dr. Hans-Walter Peters und Andreas Brodtmann) und Sepp Maier oder Box-Weltmeister Sven Ottke nicht nur in einer Sportart brillieren, zeigte sich beim 1. Berenberg Invitational Golfturnier, das anlässlich der Eröffnung unserer Salzburger Niederlassung stattfand. 120.000 Euro wurden dabei für den guten Zweck gesammelt. Einen Tag zuvor kamen die Gäste in den Genuss der Ausstellung »Das große Welttheater«, die wir anlässlich des 90-jährigen Bestehens der Salzburger Festspiele als Hauptsponsor ermöglicht haben.



### Berenberg Bank Masters

27 der Top-30-Golfer der European Senior Tour gingen bei den Berenberg Bank Masters im südafrikanischen Fancourt an den Start. Golfikone Gary Player (Foto) war als Botschafter des Turniers für dieses Spitzenfeld mit verantwortlich. Nach drei Tagen auf dem weltberühmten Platz »The Links« konnte am Ende Boonchu Ruangkit aus Thailand den Siegerpokal entgegennehmen und Golfgrößen wie Sam Torrance, Ian Woosnam, Carl Mason oder Costantino Rocca hinter sich lassen.



### Investorenkonferenz

Im Frühjahr haben wir unser Aktien-Research nach London verlagert. Inzwischen betreuen 55 Analysten in 21 verschiedenen Sektoren rund 250 börsennotierte Unternehmen. Unserer Einladung zur Investorenkonferenz nach Penny Hill, westlich von London, folgten 150 institutionelle Kunden. Sie hatten dort die Gelegenheit, die Vorstände von 65 ausgewählten europäischen Unternehmen in Präsentationen und über 500 Einzelgesprächen kennenzulernen.



### BerenbergKids

Unsere Mitarbeiter sammelten anlässlich des diesjährigen Beachvolleyballturniers rund 55.000 Euro an Spenden. Unterstützt wurde die gute Sache auch durch Sängerin Gabriela Gottschalk, Tagesschau-Sprecher Marc Bator und Box-Weltmeisterin Ina Menzer, die mit Andreas Brodtmann ein Team bildeten (Foto). Seit der Gründung von BerenbergKids 2007 konnten durch vielfältige Projekte insgesamt über 400.000 Euro für bedürftige Kinder in Deutschland, England und der Schweiz gesammelt werden.



### HWWI/Berenberg-Städteranking

Zum 2. Mal nach 2008 analysierten wir in Kooperation mit dem Hamburgischen WeltWirtschaftsInstitut (HWWI) die Zukunftsfähigkeit der 30 größten deutschen Städte. Spitzenreiter war, wie schon beim ersten Ranking, Frankfurt am Main (Oberbürgermeisterin Petra Roth mit Prof. Thomas Straubhaar, Karsten Wehmeier und Lars Andersen). Aufsteiger des Jahres war Berlin – der Hauptstadt gelang der Sprung von Platz 24 auf Platz acht.





### **Dr. Holger Schmieding**

*Nach Stationen beim Kieler Institut für Weltwirtschaft und dem IWF in Washington, D. C., trat Holger Schmieding in die Dienste der US-Investmentbank Merrill Lynch ein und wurde später Chefvolkswirt Europa der Bank of America. Seit Oktober 2010 verantwortet er als Chefvolkswirt die ökonomischen Analysen der Berenberg Bank.*



### **Können Sie die Tätigkeit des Chefvolkswirtes der Berenberg Bank in wenigen Worten erklären?**

**Dr. Schmieding:** Mein Team und ich beobachten Wirtschaft und Finanzmärkte. Wir prüfen, ob das, was wir sehen, zu dem passt, was wir bislang angenommen haben. Dazu schauen wir auf die großen Trends – in der Welt, in den Schwellenländern und natürlich auch in Deutschland. Neben den langfristigen betrachten wir auch die kurzfristigen Entwicklungen. Das ist wichtig! Denn die aktuellen Ereignisse können uns zeigen, ob die großen Trends weiter gültig bleiben oder nicht. Sie liefern uns die entscheidenden Signale für das Einordnen einer Situation in das Gesamtbild.

### **Woran orientieren Sie sich bei Ihrem Blick auf die Märkte?**

**Dr. Schmieding:** Es gibt für mich keine allgemeingültigen Modelle oder Vorgehensweisen. Wichtig sind eine solide volkswirtschaftliche Ausbildung, einiges an Erfahrung, um die erlernten Instrumente richtig anzuwenden, und die Offenheit, diese infrage zu stellen. Das Entscheidende an meiner Tätigkeit ist zu erkennen, in welcher Marktlage wir uns gerade befinden und welches Modell die jeweils wichtigsten Zusammenhänge am besten erklären kann. Menschliches Verhalten, wie es sich auch in der Wirtschaft und an den Finanzmärkten ausdrückt, ist nie komplett vorhersehbar. Auch wenn wir meinen, die Welt zu kennen: Wir müssen unser Bild von ihr ständig anhand der Wirklichkeit überprüfen.

### **Was ist Ihnen in Ihrer Arbeit besonders wichtig?**

**Dr. Schmieding:** Ich lege großen Wert auf Verständlichkeit. Ich möchte unseren Kunden in einfachen Worten Auskunft über das geben, was für sie wichtig ist. Dabei gilt: Ich muss die Theorie verstehen und sie so weitergeben können, dass der Kunde sie in das große Bild einordnen kann. Darüber hinaus sehe ich meine Aufgabe darin, gut begründete Erkenntnisse und Ideen klar mitzuteilen, statt Kunden zu verwirren. Dass ich mich mit meinen klaren Aussagen messbar mache, ist mir bewusst. Aber das entspricht meinem Leistungsanspruch. Mit diesem Selbstverständnis finde ich mich gerade auch bei Berenberg am richtigen Platz.

### **Sie sind im Herbst 2010 von einer Großbank zu Berenberg gewechselt. Was ist anders?**

**Dr. Schmieding:** Berenberg leidet nicht an einem Übermaß innerer Bürokratie. Entscheidungen können schnell und sachgerecht getroffen werden, ohne in Gremien zu versanden. Als gut geführte Privatbank erleichtert Berenberg es seinen Mitarbeitern, innerhalb der Bank und im Rahmen eines soliden Geschäftskonzeptes unternehmerische Eigeninitiative zu entwickeln. Das macht Spaß.



## GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Zwei Jahre nach der großen Krise hat die Weltwirtschaft das Tal der Tränen hinter sich gelassen. Nachdem ein Infarkt der Finanzmärkte im Zuge der ungeordneten Lehman-Pleite im Herbst 2008 die schlimmste Rezession in der westlichen Welt seit über 60 Jahren ausgelöst hatte, konnten viele Länder im Jahr 2010 einen erheblichen Teil der Verluste wieder ausgleichen. Der Aufschwung, der im Frühjahr 2009 in China und anderen Schwellenländern begonnen und im Sommer 2009 auch viele westliche Länder erreicht hatte, konnte im Laufe des Jahres 2010 weiter Fahrt aufnehmen. In einigen Ländern lief die Wirtschaft bereits wieder richtig rund. Dazu gehören neben China, Indien und vielen Schwellenländern auch einige wichtige Länder Europas, allen voran Deutschland, Schweden und die Schweiz. In den Vereinigten Staaten und Japan konnte sich die Wirtschaft ebenfalls spürbar erholen.

Viele Trends der Weltwirtschaft weisen in die richtige Richtung:

- Aufgeschreckt durch die griechische Krise bemühen sich viele Länder, ihren Staatshaushalt zu sanieren.
- Nahezu alle Länder, die ihre Budgetdefizite jetzt rasch zurückführen müssen, tun dies auf eine wachstumsfreundliche Art. Sie kürzen Staatsausgaben und brechen verkrustete Strukturen auf, statt einfach nur Steuern anzuheben. Dies kann langfristig ihr Wachstumspotenzial stärken und ihre Fähigkeit erhöhen, die Schuldenberge nachhaltig abzubauen.
- In vielen Ländern nimmt die Zahl der Beschäftigten wieder zu, auch in Deutschland und den USA.
- Private Haushalte und Unternehmen haben 2010 in nahezu allen wichtigen Ländern ihre Finanzlage verbessern können.

Weder in den Schwellenländern noch in den großen Ländern der westlichen Welt können wir derzeit neue Fehlentwicklungen oder Übertreibungen erkennen, die so ausgeprägt sind, dass sie erneut eine reinigende Rezession erfordern könnten. Wir erwarten deshalb, dass die Weltwirtschaft ihren Aufschwung im Jahr 2011 fortsetzen kann. Allerdings gibt es durchaus Risiken: So können der jüngste Anstieg

der Ölpreise sowie die große Naturkatastrophe in Japan, deren Ausmaß sich bei Redaktionsschluss (18. März 2011) noch nicht absehen ließ, für einige Zeit die ansonsten robuste Weltkonjunktur etwas dämpfen.

Deutschland hat sich im vergangenen Jahr zu einer wichtigen Stütze der Weltkonjunktur entwickelt. Mit einem Zuwachs der Wirtschaftsleistung um 3,6 % konnte Deutschland 2010 das beste Ergebnis seit der Wiedervereinigung erzielen. Ein Grund dafür liegt in der Angebotspalette der inländischen Unternehmen. Auf dem Weltmarkt ist Deutschland der führende Anbieter von hochwertigen Maschinen und Autos. Die Nachfrage nach diesen Gütern ist sehr schwankungsanfällig. Im Jahr 2009 war die deutsche Wirtschaftsleistung um 4,7 % eingebrochen, da Unternehmen rund um die Welt Investitionen auf die lange Bank geschoben hatten und Haushalte sich beim Kauf von Neuwagen zurückhielten. 2010 profitierten deutsche Unternehmen dann vom Wiederanspringen der Weltnachfrage nach diesen Gütern.

Aber der deutsche Aufschwung geht weit über das normale Auf und Ab der Konjunktur hinaus: Ende 2010 sank die Zahl der Arbeitslosen auf den niedrigsten Stand seit 18 Jahren. Deutschland erntet jetzt die Früchte der Reformen, die es in den Jahren nach 2003 mit der »Agenda 2010« umgesetzt hat. Eine ausgeprägte Sparpolitik und zurückhaltende Lohnabschlüsse haben Deutschland zu einem attraktiven Standort für Unternehmen gemacht. Nachdem viele Unternehmen sich 2009 bemüht hatten, auch während der Rezession ihre Stammbeflegschaft zu halten, kam der Aufbau der Beschäftigung 2010 richtig in Gang, mit einem Zuwachs von nahezu 400.000.

»Deutschland hat sich im vergangenen Jahr zu einer wichtigen Stütze der Weltkonjunktur entwickelt.«

Dass der deutsche Aufschwung größtenteils hausgemacht ist, zeigt sich auch im Profil der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Zwar stiegen die Ausfuhren 2010 preisbereinigt um 14 % und damit schneller als die Einfuhren, die um 13 % zulegen konnten. Entsprechend steuerte der Außenbeitrag 1,1 Punkte zum Zuwachs der Wirtschaftsleistung von 3,6 % bei. Der Löwenanteil der Zusatznachfrage kam aber aus der Binnenwirtschaft, die gut 2,5 Prozentpunkte zum Wachstum beitrug.

Die klassischen Frühindikatoren für Wirtschaft und Beschäftigung deuten darauf hin, dass die Zahl der Arbeitslosen im Laufe des Jahres unter die Schwelle von 3 Millionen sinken könnte. Während das Geschäftsklima im Einzelhandel den höchsten Stand in knapp 20 Jahren erreicht hat, zeigen Umfragen eine große Bereitschaft der Unternehmen, neue Arbeitnehmer einzustellen. Gleichzeitig dürfte die Lohninflation leicht anziehen, vermutlich auf knapp 3% im Jahr 2011. Dies deutet darauf hin, dass der private Verbrauch 2011 zum neuen Wachstumsmotor werden könnte.

Zur Überraschung internationaler Beobachter konnte Deutschlands Wirtschaft im Jahr 2010 rasch expandieren, obwohl einige Randländer der Europäischen Union in den Strudel einer gefährlichen Schuldenkrise gerieten. Mit seinen Beiträgen zu den gemeinsamen Kredit- und Bürgschaftspaketen für Griechenland und andere Euro-Staaten hat Deutschland nicht nur den betroffenen Ländern zusätzliche Zeit verschafft, ihren Staatshaushalt zu sanieren und die Wachstumskraft ihrer Wirtschaft durch Strukturreformen zu stärken. Deutschland und den anderen Ländern Kerneuropas gelang es damit auch, ihre eigene Wirtschaft gegen die Schuldenstürme an der Euro-Peripherie weitgehend abzuschirmen. Diese Schuldensituation in verschiedenen europäischen Ländern dürfte die Wirtschaftspolitik auch 2011 vor weitere Herausforderungen stellen.

## 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 2010 in allen vier Geschäftsbereichen aus einer verbreiterten Kunden- und Geschäftsbasis erfreuliche 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.

»Unsere Mandanten haben in einem anspruchsvollen Kapitalmarktjahr erneut von der Umsetzung stark diversifizierter Investmentstrategien und einem konsequenten Risikomanagement profitiert.«

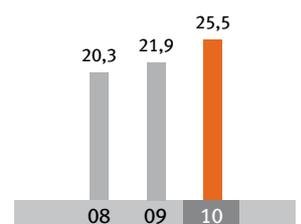
Das verwaltete Vermögen der Gruppe wuchs innerhalb des letzten Jahres um 16,4 % auf 25,5 Mrd. Euro (Vorjahr: 21,9 Mrd.) an.

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 London, Luxemburg, Paris, Salzburg und Wien vertreten sowie mit einer Repräsentanz in Shanghai und einer Vertretung nach Schweizer Recht in Zürich.

Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in Deutschland, in der Schweiz und in Luxemburg.

Im Berichtsjahr wurden die ehemaligen Repräsentanzen London und Salzburg in Niederlassungen umgewandelt. Zudem haben wir 2010 eine Niederlassung in Wien eröffnet. Die genannten Standorte (insbesondere London) wurden weiter ausgebaut. Da die persönliche Betreuung unserer Kunden einen hohen Stellenwert genießt, haben wir erneut analog zu unserem Wachstum auch die Zahl unserer Mitarbeiter erhöht.

**Verwaltetes Vermögen**  
in Mrd. Euro



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.

## ERTRAGSLAGE

### Jahresüberschuss

Das Geschäftsjahr 2010 konnte mit einem Jahresüberschuss von 61,5 Mio. Euro (65,1 Mio.) abgeschlossen werden. Nach dem Rekordergebnis des vergangenen Jahres konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr das zweitbeste Ergebnis seit Bestehen erzielt werden. Dies stimmt uns insbesondere vor dem Hintergrund der hohen Investitionen in den weiteren Ausbau unseres bewährten Geschäftsmodells sehr zufrieden. Die Eigenkapitalrendite, berechnet als Quotient aus Gewinn vor Steuern und Eigenkapital zu Beginn des Jahres, beträgt 45,3 % nach 53,0 % im Vorjahr. Das Verhältnis der Kosten zu den Erträgen (Cost-Income-Ratio) veränderte sich von 61,9 % auf nunmehr 74,2 %. Das Verhältnis laufender Zinsüberschuss (ohne Erträge aus Beteiligungen/verbundenen Unternehmen) zu Provisionsüberschuss liegt bei 18 : 82 (24 : 76).

### **Zinsüberschuss**

Der laufende Zinsüberschuss verringerte sich von 42,2 Mio. Euro auf 32,9 Mio. Euro.

Zu dieser Entwicklung trugen insbesondere die gegenüber dem Vorjahr verringerten Zinserträge auf die eigenen, sehr konservativ angelegten Wertpapierbestände bei. Darüber hinaus reduzierte sich das von unseren Kunden gehaltene Einlagenvolumen durch Umschichtungen in Wertpapieranlagen.

Wie im Vorjahr erfolgte auch im Berichtsjahr teilweise eine Ausschüttung aus den laufenden Gewinnen der Tochtergesellschaften. Der Gewinn der Berenberg Bank (Schweiz) wurde vollständig thesauriert.

### **Provisionsüberschuss**

In einem weiterhin sehr volatilen Marktumfeld konnte der durch das Wertpapiergeschäft dominierte Provisionsüberschuss mit 152,0 Mio. Euro (130,9 Mio.) um 16,1 % gesteigert werden.

Unsere Strategie eines breit aufgestellten Wertpapierbereiches mit den drei Einheiten Private Banking, Investment Banking und Asset Management hat sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder sehr bewährt. Im kommerziellen Geschäft wird der Provisionsüberschuss durch das Dienstleistungsgeschäft mit unserer deutschen und internationalen Schifffahrtskundschaft geprägt. Im klassischen Firmenkundengeschäft führte die Bank in den vergangenen Jahren den Anteil von unrentablen Kundenbeziehungen zurück, um im Gegenzug zunehmend die im Segment Structured Finance aufgebaute Erfahrung zum Ausbau margenstarker und provisionsgetriebener Neugeschäfte zu nutzen. Die positive Entwicklung der Provisionserträge aus dem Kreditgeschäft verdeutlicht diese Entwicklung.

### **Handelsergebnis**

Der Nettoertrag aus Handelsgeschäften verringerte sich um 30,5 % auf 29,6 Mio. Euro (42,3 Mio.).

Während der Devisenhandel besonders erfolgreich arbeitete und das sehr gute Vorjahresergebnis bei unveränderten Limiten steigern konnte, wurden die Value-at-Risk-Limite des Effektenhandels im Vergleich zu 2009 schwächer ausgelastet, sodass die Kursgewinne geringer ausfielen. Mit Inkrafttreten des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) zum Jahresende wurde erstmals eine gesetzlich vorgeschriebene Reserve nach § 340g HGB in Höhe von 3,3 Mio. Euro auf den Nettoertrag aus Handelsgeschäften dotiert, die künftig als zusätzliche Risikodeckungsmasse zur Verfügung steht.

### **Verwaltungsaufwand**

Die positive Entwicklung der Ertragslage erlaubte es uns, in die weitere Stärkung und den Ausbau unseres erfolgreichen Geschäftsmodells zu investieren.

Wie bereits in den Vorjahren wurde auch 2010 weiter aktiv in hochqualifiziertes Personal investiert. Insbesondere im Investment Banking nutzten wir das kleine sich durch das derzeitige Marktumfeld ergebende Zeitfenster, um hochkarätige und kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für unser Haus zu gewinnen. Die Personalkosten stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 111,2 Mio. Euro (91,5 Mio.).

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 führte diese Entwicklung zu einem Zuwachs der Verwaltungsaufwendungen einschließlich Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Anlagewerte um 20,8% auf 170,7 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. In unserem Wertpapierportfolio dominieren Papiere deutscher öffentlicher Emittenten und Papiere mit einer Garantie Deutschlands bzw. eines deutschen Bundeslandes. 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.

## FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

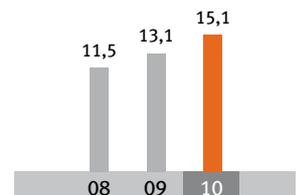
### Eigene Mittel und Grundsätze

Die haftenden Eigenmittel der Bank erhöhten sich im Berichtsjahr auf 213,3 Mio. Euro (212,0 Mio.). Die Eigenmittel beinhalten ein Kernkapital von 163,3 Mio. Euro (160,0 Mio.) und ein Ergänzungskapital von 50,0 Mio. Euro (52,0 Mio.). Das Ergänzungskapital besteht aus nachrangigen Verbindlichkeiten in Höhe von 45,0 Mio. Euro (47,0 Mio.) und dem noch länger als zwei Jahre laufenden Genussrechtskapital in Höhe von 5,0 Mio. Euro (5,0 Mio.).

Die Gesamtkennziffer gemäß Solvabilitätsverordnung (SolvV) belief sich in der Bank zum Jahresende auf 15,6 %, die Kernkapitalquote betrug 11,5 %. Die Berenberg Gruppe (aufsichtsrechtlicher Konsolidierungskreis) hatte per Bilanzstichtag eine Gesamtkennziffer von 18,8 % und eine Kernkapitalquote von 15,1 %. Mit dieser Eigenmittelausstattung erfüllen wir auch weiterhin sämtliche gesetzliche Vorschriften für das Eigenkapital und liegen bereits heute weit über den künftigen verschärften Eigenkapitalvorschriften nach Basel III.

Auch die Kennziffer gemäß Liquiditätsverordnung liegt trotz der ständig gehaltenen Liquiditätsreserven der diversen Fonds institutioneller Anleger mit einem Jahresdurchschnitt von 3,16 (zum Jahresende 2,81) über dem Branchendurchschnitt und weit über den Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

**Kernkapitalquote**  
Berenberg Gruppe in %



### **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.

Zum Jahresende waren Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere im Volumen von 1.862,0 Mio. Euro im Bestand. Es dominieren Papiere deutscher öffentlicher Emittenten (63 %) und Papiere mit einer Garantie Deutschlands bzw. eines deutschen Bundeslandes (21 %). Darüber hinaus halten wir deutsche Pfandbriefe (6 %) sowie aus Skandinavien, Österreich und Frankreich Staatsanleihen (5 %) und Covered Bonds (4 %).

Die durchschnittliche Restlaufzeit dieser Bestände betrug zum Jahresende zwei Jahre, sodass die Spread-Änderungsrisiken 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 mit einem Volumen von 81,4 Mio. Euro gehalten. Damit verfolgen wir zum einen risikoreduzierte Anlagestrategien auf internationale Aktienindizes und betreiben zum anderen eine aktive (aber immer noch kurze) Durationssteuerung auf der Rentenseite.

Es bestehen weder innerhalb der Investmentfonds noch im Direktbestand Positionen in Asset Backed Securities (ABS) oder vergleichbaren strukturierten Kreditprodukten.

### **Bilanzsumme und Geschäftsvolumen**

Die Bilanzsumme sank im Berichtsjahr leicht von 3.388,6 Mio. auf 3.241,6 Mio. Euro. Weiterhin waren Umschichtungen der Kundeneinlagen in Wertpapiere bzw. in Alternativanlagen aufgrund des niedrigen Zinsniveaus zu beobachten. So reduzierten sich die Kundenverbindlichkeiten auf 2.326,2 Mio. Euro (2.455,6 Mio.). Der Anteil der Kundeneinlagen an der Bilanzsumme betrug 71,8 % (72,5 %).

Die Bankenverbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen aus Kundentreuhandeinlagen unserer Schweizer Bankentochter. Sie blieben nahezu unverändert bei 489,4 Mio. Euro (494,2 Mio.).

Die Bankenforderungen erhöhten sich auf 504,6 Mio. Euro (354,8 Mio.). Davon waren 125,0 Mio. Euro bei der Deutschen Bundesbank angelegt. Weiterhin wurde überschüssige Liquidität im Wesentlichen in Schuldverschreibungen überwiegend öffentlicher Emittenten statt in Bankenforderungen angelegt.

Die Kundenforderungen blieben durch eine weiterhin vorsichtige und risikobewusste Kreditpolitik mit 558,8 Mio. Euro (572,6 Mio.) nahezu auf dem Vorjahresniveau.

Das erweiterte Geschäftsvolumen ist entsprechend dem leichten Rückgang der Bilanzsumme von 3.552,5 Mio. Euro auf 3.356,6 Mio. Euro gesunken.

### **Kreditvolumen**

Das erweiterte Kreditvolumen wurde auf 673,8 Mio. Euro (736,4 Mio.) zurückgeführt. Es besteht aus Forderungen an Kunden in Höhe von 558,8 Mio. Euro und Eventualforderungen aus Bürgschaften und sonstigen Gewährleistungen in Höhe von 115,0 Mio. Euro.



### **Sven Albrecht**

*Nach seinem beruflichen Start bei einer Bank in Oldenburg wechselte Sven Albrecht 1988 zu Berenberg, wo er in verschiedenen Funktionen das Private Banking maßgeblich mitentwickelte. Seit 2000 verantwortet Sven Albrecht als Direktor die Beratung von Unternehmern und die Strukturierung von Großvermögen.*



### **Inwiefern hat sich das Private Banking in den vergangenen zwei Jahrzehnten Ihrer Tätigkeit bei Berenberg verändert?**

**Albrecht:** Während sich die Betreuung vermögender Privatkunden früher in erster Linie auf die Verwaltung liquider Mittel bezog, ist das Beratungsspektrum heute sehr viel umfassender. Im Private Banking leisten wir eine ganzheitliche Betreuung rund um das Familienvermögen und beraten unsere Kunden in allen Facetten ihrer Vermögensanlage. Im Mittelpunkt steht die Strukturierung des Privatvermögens. Im Zuge dessen beschäftigen wir uns unter anderem mit Themen wie Immobilien, Vermögensnachfolge und unternehmerische Beteiligungen. Am Anfang steht immer eine genaue Bestandsaufnahme – die Analyse der finanziellen Gesamtsituation.

### **Muss man nicht gerade bei Unternehmern neben dem Privatvermögen auch das Unternehmervermögen betrachten?**

**Albrecht:** Wir orientieren uns immer an den individuellen Bedürfnissen des Kunden. Voraussetzung dafür ist, dass wir sein »finanzielles Universum« in seiner Gesamtheit verstehen. Bei Unternehmern spielt die Firma natürlich eine entscheidende Rolle, da sie oft einen Großteil des Vermögens darstellt. Deshalb bieten wir über das Berenberg Unternehmer Office auch eine umfassende Analyse des Unternehmens an und begleiten bei Bedarf den Unternehmer zum Beispiel bei der Finanzierung oder Umplatzierung von Eigenkapital. Hier arbeiten wir eng mit anderen Abteilungen zusammen. Für mich als Berater im Private Banking bedeutet dies, dass ich auch alle weiteren in der Bank angebotenen Dienstleistungen gut verstehen muss.

### **Ganzheitliche Zusammenarbeit in Finanzfragen setzt Vertrauen voraus. Wie gewinnen Sie diese Offenheit beim Kunden?**

**Albrecht:** Vertrauen erwächst aus einer langjährigen Zusammenarbeit. Wir schaffen die Basis dafür, indem wir unseren Kunden dauerhaft einen Mehrwert bieten, laufend einen engen Kontakt pflegen und in unserem Handeln so transparent wie möglich sind. Unsere Kunden erwarten zu Recht, dass wir unsere Meinung fundiert begründen sowie klar und verständlich zum Ausdruck bringen. Dies kann zum Beispiel bei der Bestimmung von Renditeerwartungen sein. Performance wird zunehmend ein wichtiger Faktor, an dem wir uns auch messen lassen. Gleichzeitig aber haben wir die Nachhaltigkeit des Erfolges im Blick.

### **Warum wird das Private Banking von Berenberg auch in Zukunft sehr erfolgreich sein?**

**Albrecht:** Wir werden weiterhin das pflegen, was uns auszeichnet: mit besonderem Engagement und hoher Qualität für unsere Kunden kompetenter und persönlicher Ansprechpartner sein. Dabei werden wir unsere über die Jahrhunderte gewachsenen Werte ebenso berücksichtigen wie moderne Entwicklungen in der Finanzwelt. Unsere Mannschaft im Private Banking ist schnell und leistungsfähig und denkt aus der Perspektive unserer Kunden. Darüber hinaus entwickeln wir unser Leistungsangebot ständig weiter. So haben wir ein Stiftungs Office eingerichtet, in dem wir unsere langjährige Expertise in diesem Bereich gebündelt haben. Unseren Service passen wir aber auch gesellschaftlichen Veränderungen an. So kümmern wir uns speziell um die immer größer werdende Gruppe älterer Menschen.



## GESCHÄFTSBEREICHE

### PRIVATE BANKING

»Stabilität in einem bewegten Umfeld« – diese Aussage fasst das Jahr 2010 aus der Perspektive des Geschäftsbereiches Private Banking treffend zusammen. In erster Linie verstehen wir unter Stabilität die Sicherheit der Portfolios unserer Kunden und die langfristige Wahrung von Vermögenswerten. Aber auch die Solidität unserer Bank als Ganzes und die langfristige Stabilität unseres Geschäftsmodells sind Garanten dafür, dass die von uns begleiteten Privatanleger und Institutionen einen verlässlichen Partner an ihrer Seite haben. Unsere Mandanten haben in einem anspruchsvollen Kapitalmarktjahr erneut von der Umsetzung stark diversifizierter Investmentstrategien und einem konsequenten Risikomanagement profitiert. Die teils starken Marktverwerfungen konnten in weiten Teilen deutlich abgedefert werden. Unser klar gegliederter Investitionsprozess sowie Weitblick und Vorsicht trugen dazu bei, dass riskante Investmententscheidungen weitgehend vermieden werden konnten. Im Ergebnis konnten wir die Interessen unserer Anleger wahren und deutliche Beiträge zum Wachstum der uns anvertrauten Vermögen leisten.

#### **Ganzheitliche Beratung**

Wir fühlen uns dem ganzheitlichen Beratungsansatz seit jeher verpflichtet. Mit unseren hochqualifizierten Mitarbeitern und einem ausgeprägten Verständnis für die vielschichtigen Bedürfnisse unserer Kunden schaffen wir die Voraussetzungen für einen Dialog auf Augenhöhe. Unsere Beratungsleistung beschränkt sich nicht auf das klassische Wertpapiergeschäft; durch die Betrachtung des Gesamtvermögens unserer Kunden bieten wir ihnen einen wichtigen Mehrwert. Ausgangspunkte sind dabei stets die Betrachtung des individuellen Verhältnisses von Risiko und Rendite und der darauf folgende Abgleich mit den formulierten Zielen unserer Mandanten. Schließlich nehmen wir eine auf diese Vorgaben abgestimmte Optimierung vor und suchen für unsere Investoren aus dem am Markt vorhandenen Spektrum von Wertpapieren, Beteiligungen, Immobilien und alternativen Investments die besten Lösungen. Diese bilden dann die Basis für langfristig ausgerichtete Vermögensstrategien.

## **Wachstum**

Das Geschäftsjahr 2010 war gekennzeichnet durch weiteres Wachstum. Neben den individuellen Vermögen unserer Mandanten ist auch der Umfang der uns insgesamt anvertrauten Vermögen substanziell gestiegen. Dazu trugen der Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen und der Abschluss vieler neuer Mandatsverhältnisse bei. Sehr erfreulich ist, dass wir in jeder Zielgruppe mit unserer Expertise überzeugen konnten – bei Privatiers und Unternehmern genauso wie bei Stiftungen, Verbänden oder kirchlichen Einrichtungen.

Mit dem gewachsenen Geschäft haben wir auch die Anzahl unserer Mitarbeiter ausgebaut, denn wir sehen Private Banking als eine Dienstleistung, die sehr persönlich ist. Bei der Auswahl neuer Kollegen legen wir strenge Maßstäbe an. Neben der fachlichen Qualifikation, die natürlich Grundvoraussetzung ist, muss auch die Persönlichkeit des Beraters unseren Anforderungen entsprechen. Das im Bereich Private Banking über Jahre gewachsene Know-how konnte durch zahlreiche unternehmensinterne und -externe Weiterbildungsmaßnahmen ausgebaut werden. Insofern konnten unsere Kunden auch im abgelaufenen Geschäftsjahr von einer hohen Beratungsleistung profitieren.

## **Innovationskraft**

Die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer hausinternen Infrastruktur ist der Beleg dafür, dass Tradition und Kontinuität mit einer innovativen Unternehmensentwicklung bestens in Einklang zu bringen sind. Die permanente Verbesserung unserer modernen und leistungsstarken Portfolio- und Risikomanagementsysteme sowie die laufende Optimierung unseres Reportings haben im Geschäftsjahr 2010 unseren am Kunden orientierten Geschäftsbetrieb immer wieder sinnvoll unterstützt.

Darüber hinaus trugen zahlreiche Innovationen in Form von neu entwickelten oder von uns am Markt identifizierten Investmentlösungen zu einem nachhaltigen Anlageerfolg unserer Kunden bei. Ausgewählte Total-Return-Ansätze sind hier genauso zu nennen wie marktorientierte Aktienstrategien oder ausgewählte risikoadjustierte Zertifikate. Vor dem Hintergrund des gelebten Universalbankansatzes konnten unsere Mandanten weiterhin von Entwicklungen in den Bereichen Capital Markets und Asset Management profitieren.

Innovativ sind sicher auch die auf Basis der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit entwickelten Lösungen von hochkomplexen Aufgabenstellungen für unsere Kunden.

### **Unsere Standorte**

Neben unserem bereits umfangreichen Netzwerk von neun Private-Banking-Standorten in Deutschland und einer Niederlassung in Österreich haben wir 2010 die Aufnahme des Geschäftsbetriebes in einem für das Private Banking unseres Hauses neuen Markt vorbereitet: Großbritannien ist ein Markt, der einer bisher stark auf Deutschland fokussierten Wachstumsstrategie des Private Banking einen weiteren internationalen Aspekt hinzufügt. Im Jahr 2011 werden wir erneut Opportunitäten prüfen, Prämisse ist und bleibt dabei eine organische Expansion mit einem dem Geschäftsbereich angemessenen Investitionsbudget.

### **Auszeichnungen**

Im Berichtsjahr wurde die Qualität unserer Dienstleistungen im Private Banking erneut anerkannt. Besonders freuen wir uns über die Auszeichnung »Best Private Bank in Germany«, die wir im Februar 2010 bei den EURO-MONEY PRIVATE BANKING AWARDS erhielten – nach der Deutschen Bank (2009) und Sal. Oppenheim (2008). Herausgestellt wurden dabei unsere Expertise in der Beratung von Vermögen in den Kategorien 1 bis 10 Mio. US-Dollar (Platz 1), 10 bis 30 Mio. US-Dollar (Platz 2 und über 30 Mio. US-Dollar (Platz 2) sowie die »Diskretion und Sicherheit des Instituts« (Platz 1).

»Besonders freuen wir uns über die Auszeichnung  
»Best Private Bank in Germany«.

wurden dabei unsere Expertise in der Beratung von Vermögen in den Kategorien 1 bis 10 Mio. US-Dollar (Platz 1), 10 bis 30 Mio. US-Dollar (Platz 2 und über 30 Mio. US-Dollar (Platz 2) sowie die »Diskretion und Sicherheit des Instituts« (Platz 1).

Im November 2010 erhielten wir – bereits zum siebten Mal in Folge – im Report DIE ELITE DER VERMÖGENSVERWALTER (»Handelsblatt«) das höchste Prädikat »summa cum laude«. Wie schon 2009 gab es für Berenberg zudem die Höchstpunktzahl.

Diese Auszeichnungen verstehen wir nicht als Ruhekissen, sondern als Anreiz, uns auch künftig jeden Tag für unsere Kunden einzusetzen.

### **Berenberg Private Capital GmbH**

Unsere Tochtergesellschaft Berenberg Private Capital fokussiert sich auf die Identifizierung von Investitionsmöglichkeiten in Sachwerten mit einem klar definierten Qualitätsstandard und abschätzbaren Risiken. Sie ermöglicht Privatanlegern unter anderem den Zugang zu Projekten, an denen sich regelmäßig nur ein kleiner Kreis von Investoren mit vergleichsweise hohen Beträgen beteiligen kann. Weitere Geschäftsfelder sind die professionelle Vermögensstrukturanalyse sowie das Erstellen von Anlagekonzepten für Wohnimmobilien.

Neben der hohen Motivation der Mitarbeiter bilden die ständige Weiterentwicklung der Prozesse und Systeme sowie das gerade in der heutigen Zeit wichtige Agieren mit Augenmaß und Sachverstand die Grundlage des Erfolges. Diese Philosophie spiegelt sich sowohl in der Selektion von Investmentlösungen als auch in der laufenden Weiterentwicklung der Servicedienstleistungen wider. Ziel ist stets, eine für die Kunden zeitgemäße Dienstleistung zu erbringen und sinnvoll einen Mehrwert zu schaffen.

Im Bereich *Sachwerte und Beteiligungen* wurden im Geschäftsjahr 2010 die Prozesse und Systeme optimiert, um auf Basis der Erfahrung und des Know-hows unserer Mitarbeiter ertragsstarke Sachwertinvestitionen noch gezielter identifizieren zu können. Der Schwerpunkt lag bei der Auswahl von Beteiligungen auf werthaltigen Substanzinvestments. Wie im Vorjahr standen Wohnimmobilien im Mittelpunkt. Insbesondere Zinshäuser waren aufgrund der diversifizierten Mieterstruktur und der dadurch stabilen Einnahmesituation sehr begehrt. Andere Immobiliensegmente mit breiter Nutzerstruktur, wie zum Beispiel Parkhäuser, erfreuen sich bei Kapitalanlegern ebenfalls immer größerer Beliebtheit. Auch Investitionen in landwirtschaftlichen Nutzflächen, die sich während der Finanzkrise als besonders wertstabil gezeigt haben, waren sehr gefragt.

Das Thema Nachhaltigkeit nimmt weiter eine bedeutende Rolle im Rahmen einer verantwortungsvollen Kapitalanlage ein. Da sich im Bereich der regenerativen Energien Investmentlösungen inzwischen zu einer kapitalmarktfähigen Anlageform entwickelt haben, konnten wir unseren Kunden in diesem Segment erstmals ein ausgewähltes Solarinvestment anbieten.

Die *Vermögensstrukturanalyse* ist die Voraussetzung für eine tiefgreifende Anlageberatung. Das in den vergangenen Jahren erfolgreich etablierte Berenberg SIGMA-Vermögenskonzept wurde im Berichtszeitraum grundlegend überarbeitet und wird auch künftig in der Branche Standards setzen. Darüber hinaus konnten wir durch eine Ausweitung des Anlageuniversums die Individualisierungsmöglichkeiten verbessern.

Im Bereich *Immobilienervices* konnten wir trotz eines von starker Nachfrage geprägten Marktumfeldes geeignete Objekte zur wohnwirtschaftlichen Kapitalanlage identifizieren. Eines der Ergebnisse war eine komplexe Transaktion im Bereich der Wohnprojektentwicklung, die wir beratend begleitet und vermittelt haben.

### **Consilisto Berenberg Privat Treuhand GmbH**

Unsere Tochtergesellschaft Consilisto Berenberg Privat-Treuhand ist in den Bereichen Family Office und Stiftungs Office tätig. Der Bereich *Family Office* ist auf die höchst individuelle Beratung und Betreuung komplexer Vermögen spezialisiert. Mit den Mandanten wird eine Gesamtvermögensstrategie erarbeitet, die unabhängig und zum Teil von verschiedenen Vermögensverwaltern umgesetzt wird. Dazu gehören die Dokumentation aller vorgenommenen Transaktionen, die steuerliche Aufarbeitung, die Bewertung des Gesamtvermögens sowie das aktive Vermögensmanagement. Um den gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden, wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr das umfangreiche Dienstleistungsangebot (unter anderem Vermögenskonsolidierung, Vermögenscontrolling und Vermögensconsulting) weiter ausgebaut. Ein neu entwickeltes Buchhaltungssystem setzt die Anforderungen hinsichtlich Transparenz und Informationsbündelung um. Die Strategie, den Mandanten die objektiv besten und passenden Investments zu empfehlen, fand guten Zuspruch und hat gerade bei der Ansprache mittelständischer Unternehmer zu bemerkenswerten Erfolgen geführt.

Das *Stiftungs Office* übernimmt das Planen, Realisieren und Kontrollieren eines umfassenden Stiftungsvermögens, um dieses langfristig zu erhalten und den Stiftungszweck dauerhaft gewährleisten zu können. Unter Berücksichtigung stiftungsrelevanter Fragestellungen werden hier Dienstleistungen angeboten, die das Family Office sonst bei privaten Vermögen umsetzt. Im Umfeld niedriger Zinsen verzeichnete neben der Konsolidierung unterschiedlicher Vermögenswerte insbesondere die Dienstleistung »Auswahl von Vermögensverwaltern« eine starke Nachfrage. Abgerundet wird das Dienstleistungsspektrum durch die Nachfolgeplanung, die sowohl unternehmerische als auch private Aspekte berücksichtigt.

#### **Berenberg Lux Invest S. A.**

Die Berenberg Lux Invest wurde 2010 von der Zeitschrift »Capital« als erfolgreichste Investmentboutique ausgezeichnet. Der Fokus des zwölfköpfigen Teams sind Absolute-Return-Fonds und Vermögensverwaltungsstrategien. In 20 Fonds werden rund 3 Mrd. Euro gemanagt. Besonders erfolgreich waren die beiden Covered-Call-Strategien HIGH-DISCOUNTPORTFOLIO UNIVERSAL und BERENBERG GLOBAL OPPORTUNITY-CONCEPT PORTFOLIO, die den Vergleichsindex Euro Stoxx 50 weit hinter sich ließen und beide von der Ratingagentur Morningstar mit der Höchstwertung von fünf Sternen ausgezeichnet wurden. Mit neuen Fonds wie der Optionsstrategie SELECT RANGE-UNIVERSAL-FONDS und dem BONUS-PORTFOLIO UNIVERSAL wurde das Produktportfolio 2010 weiter ausgebaut. Ferner ist mit dem SELECT TRADE-UNIVERSAL-FONDS ein UCITS-III-Fonds im Portfolio, der 2008 und 2009 mit zweistelligen prozentualen Wertzuwächsen glänzen konnte und auch 2010 im positiven Bereich lag. Die BERENBERG-1590-VERMÖGENSVERWALTUNGSSTRATEGIEN, bestehend aus fünf exklusiv für die Kunden des Bankhauses und ausgewählter Kooperationspartner aufgelegten Fonds, stellen einen weiteren Schwerpunkt dar. Das Flaggschiff dieser Palette ist der 650 Mio. Euro große Rentenfonds BERENBERG-1590-ERTRAG-UNIVERSAL, einer der Besten seiner Klasse und auch ein mit fünf Sternen prämiertes Fonds. Ende 2010 hat die Berenberg Lux Invest zudem einen Deutschland-Fonds aufgelegt, der sich auf Dividendenwerte konzentriert und diese Auswahl mit einer Covered-Call-Strategie verbindet.

### **Berenberg Bank (Schweiz) AG**

Die 1988 gegründete Berenberg Bank (Schweiz) betreut internationale Kunden vom Bankenplatz Zürich aus in den Bereichen Private Banking, Vermögensverwaltung, Fondsmanagement und Family Office. Die große Nachfrage nach diesen Dienstleistungen ermutigt uns, in Genf eine Niederlassung zu eröffnen, um sowohl Anleger aus der Westschweiz als auch Kunden mit einem Bezug zu diesem internationalen Bankensplatz besser ansprechen zu können.

Bereits in der Vergangenheit war die Berenberg Bank (Schweiz) sowohl im nationalen als auch im europäischen Vergleich mehrfach mit exzellenten Noten ausgezeichnet worden. Ende 2010 hat die unabhängige Testinstanz »Fuchsbriefe« unserer Tochtergesellschaft erneut beste Qualität bestätigt.

Nicht zuletzt aufgrund ihrer guten Wettbewerbsfähigkeit – sie wird auch durch den hohen Kundenzuwachs belegt – und der weiter zunehmenden Kapitalausstattung ist die Bank für ein weiteres kontinuierliches Wachstum in den nächsten Jahren gut aufgestellt.

Im Geschäftsjahr wurden zahlreiche neue Kunden gewonnen, die für einen Bruttozuwachs der Assets under Management von über 500 Mio. Schweizer Franken sorgten. Das Gesamtvolumen der verwalteten Kundenvermögen hingegen ist durch die drastischen Nebeneffekte der derzeitigen Schweizer-Franken-Aufwertung nicht proportional zu den Assetzuwächsen angestiegen, es liegt aber dennoch leicht im Plus und beträgt 3,2 Mrd. Schweizer Franken.

Weitere detaillierte Informationen über die Aktivitäten der Bank finden sich in einem separaten Geschäftsbericht der Berenberg Bank (Schweiz).

## INVESTMENT BANKING

Das Dienstleistungs- und Kundengeschäft steht bei uns an zentraler Stelle. Unser Aktien-Research und die Sales-Aktivitäten haben wir in der Londoner City konzentriert, von wo aus wir einen hervorragenden Zugang zu den Akteuren am wichtigsten Finanzplatz Europas haben. Die Handelsaktivitäten erfolgen nach wie vor über Hamburg, wodurch ein ständiges Controlling sichergestellt wird. Mit Dienstleistungen wie Aktien-, Renten- und Devisenhandel, Sondertransaktionen sowie der in Frankfurt und London angesiedelten Strategieberatung ist unser Investment Banking sehr breit aufgestellt und nicht von den Ergebnissen einzelner Teilbereiche abhängig. Die hohe Qualität unserer Dienstleistungen wird in unabhängigen Befragungen immer wieder bestätigt: Unsere Kunden wählten die Berenberg Bank bei dem renommierten und jährlich stattfindenden THOMSON REUTERS EXTEL SURVEY für Deutschland auf Platz eins in den Kategorien Sales, Research und Corporate Access.

### Capital Markets

#### Research

Parallel zur Verlagerung der früher dezentral agierenden Aktienanalysten nach London im Frühjahr 2010 haben wir Sektorteam aufgebaut. Nicht zuletzt wegen der anhaltenden Finanzkrise konnten wir in den jeweiligen Sektoren sehr erfahrene Kollegen für uns gewinnen, die die Möglichkeiten eines Hauses wie Berenberg zu schätzen wissen. Ende 2010 betreuten in London 55 Analysten in 21 Sektoren knapp 250 überwiegend europäische börsennotierte Gesellschaften. Die Anzahl dieser Unternehmen wird sich in den nächsten Monaten fast verdoppeln. Damit sind wir unserem Ziel, ein europäisches Research-Produkt sowohl im Mid-Cap- als auch im Large-Cap-Segment aufzubauen, einen großen Schritt näher gekommen. In Abgrenzung zu anderen großen Banken, mit denen wir im Wettbewerb stehen, haben wir bei den Einstellungen ein besonderes

»Unsere Kunden wählten die Berenberg Bank bei dem renommierten und jährlich stattfindenden THOMSON REUTERS EXTEL SURVEY für Deutschland auf Platz eins in den Kategorien Sales, Research und Corporate Access.«

Augenmerk auf den Mid-Cap-Bereich gelegt, in dem wir schon seit Jahren sehr erfolgreich sind. Darüber hinaus ermöglicht die Bündelung der Research-Aktivitäten am Standort London sehr effiziente Strukturen innerhalb bzw. zwischen den Teams sowie in den Service-Bereichen. Dies stellt nicht nur eine hohe Research-Qualität sicher, sondern ermöglicht auch, zeitnah und effizient zu agieren.

Der Aufbau insbesondere auf der Senior-Analysten-Ebene ist weitestgehend abgeschlossen. 2011 werden wir nur noch opportunistisch weitere Einstellungen vornehmen sowie die bestehenden Teams um hochmotivierte und leistungsfähige Nachwuchskräfte ergänzen. Darüber hinaus stellen wir mit dem Ausbau des Sales sicher, dass das europäische Research-Produkt gezielt an unsere institutionellen Kunden vermarktet wird. Damit erschließen wir uns deutlich höhere Umsatzpotenziale als im ursprünglichen Mid-Cap-Ansatz.

Neben regionalen Konferenzen in unseren Büros in Hamburg, London, Paris und Zürich führten wir Anfang Dezember wieder eine europäische Konferenz in Pennyhill Park bei London durch. Insgesamt nutzten mehr als 150 institutionelle Kunden die Gelegenheit, die Vorstände von 65 ausgewählten europäischen Unternehmen in Präsentationen und in über 500 Einzelgesprächen kennenzulernen.

Unser Analyseteam erhielt auch 2010 wieder zahlreiche Auszeichnungen, die die hohe Qualität und Wertschätzung unseres Research am Markt widerspiegeln. Unter anderem – wie schon seit vielen Jahren – wählten die Finanzexperten Europas die Berenberg Bank zum besten Analysehaus für deutsche Small und Mid Caps im jährlich durchgeführten THOMSON REUTERS EXTEL SURVEY. Darüber hinaus erreichten wir den dritten Platz für die Analyse deutscher Werte beim renommierten INSTITUTIONAL INVESTOR. STARMINE bescheinigte uns einen ersten Platz bei den Gewinnschätzungen für französische Small und Mid Caps und einen dritten Platz bei Aktienempfehlungen von Small und Mid Caps in der Schweiz.

### **Sales**

Obwohl sich das Handelsvolumen im Bereich Institutional Equity auch im Jahr 2010 als sehr herausfordernd darstellte, gelang es unserem Sales Team erneut, die Beziehungen zu institutionellen Kunden deutlich auszubauen bzw. zu vertiefen. In der Folge konnte unser Marktanteil – wenngleich ausgehend von einem niedrigen Niveau – signifikant gesteigert werden.

Parallel zum Aufbau unseres europäischen Research-Produktes konnten wir auch unseren Sales-Bereich strukturell deutlich weiterentwickeln. So haben wir die Anzahl unserer Sales-Spezialisten von drei auf neun erhöht – eine Maßnahme, die sich bereits positiv auf die Wahrnehmung unserer Produkte und Leistungen auf Kundenseite ausgewirkt hat. Darüber hinaus haben wir in London, Paris und Zürich insgesamt acht zusätzliche Sales-Generalisten eingesetzt, um unser breit angelegtes Produktangebot voll zur Geltung zu bringen. Anfang 2011 soll in Frankfurt ein neues Sales Team seine Arbeit aufnehmen. Ferner ist für dieses Jahr auch in den USA die Einrichtung einer Sales-Präsenz geplant.

Zur erfolgreichen Vermarktung unseres Research-Produktes führten wir 2010 weltweit 150 Analysten-Roadshows und 1.200 individuelle Meetings durch. Dies entspricht einer Steigerung um 35 % gegenüber 2009 und sogar um 90 % gegenüber 2008. Im Laufe des Jahres 2010 konnten wir fast 70 neue institutionelle Kunden von unseren Dienstleistungen überzeugen. Von den 25 zu Jahresbeginn angestrebten Zielkunden konnten wir 18 für uns gewinnen. Diese beiden Trends dürften sich 2011 noch beschleunigen, wenn unser Research-Produkt seine volle Kapazität erreicht und das geplante neue Sales Team vollständig einsatzbereit ist.

*»Zur erfolgreichen Vermarktung unseres Research-Produktes führten wir 2010 weltweit 150 Analysten-Roadshows und 1.200 individuelle Meetings durch.«*

### **Sales Trading**

Das Sales Trading Team konnte im Handelsjahr 2010 seine bedeutende Rolle als Abwicklungsspezialist im Bereich paneuropäischer Blue Chips sowie Small und Mid Caps weiter ausbauen und Marktanteile hinzugewinnen. Dabei erwies sich insbesondere der Ausbau der Sektoren-Teams in den Bereichen Sales und Research als eine erfolgreiche Maßnahme. In enger Zusammenarbeit mit den erfahrenen Senior-Kollegen für die verschiedenen Sektoren in London konnte das Sales Trading über 80 neue Kunden – überwiegend in den USA und Großbritannien – hinzugewinnen. Der sektorale Ansatz ermöglicht den Kollegen im Sales Trading, die Kunden über den Stockpicking-Ansatz hinaus mit einem sehr breiten und detaillierten Informationsspektrum in ihrem Aktiengeschäft zu unterstützen – insbesondere die europäischen Blue Chips.

Wir konnten den Umsatz in europäischen Aktien insbesondere durch einen starken außerbörslichen (OTC-)Handel um 4 % gegenüber 2009 steigern. Hierbei profitierte das Team von seinen hervorragenden und langjährigen Kontakten zu den Buy-Side-Trading-Desks unserer internationalen Asset-Manager-Kundschaft.

Durch eine konsequente Weiterentwicklung der verschiedenen elektronischen Handelsapplikationen (Direct Market Access, Algorithmic Trader, Program Trading) konnten neue Kunden an die Bank gebunden und der Service für die bestehenden institutionellen Kunden ausgebaut werden.

Um die führende Rolle als Spezialist im Cash-Equity-Bereich weiterentwickeln und den hohen Qualitätsansprüchen unserer Kunden in noch höherem Maße entsprechen zu können, werden wir 2011 die Bank über eine Börsenmitgliedschaft an der London Stock Exchange (LSE) direkt an den Kapitalmarkt anbinden.

### **Fixed Income**

Nach Subprime-, Finanzmarkt-, Banken- und Konjunkturkrise stand das Jahr 2010 ganz im Zeichen der Staatsschuldenkrise. Die Spreads für die betroffenen Staaten Griechenland, Irland, Portugal und Spanien schlossen Ende 2010 nach einem volatilen Jahr auf Höchstniveau. Bei Bundesanleihen und anderen High Rated Bonds führte diese Entwicklung umgekehrt zwischenzeitlich zu historisch niedrigen Zinsen. Bei den Corporate Bonds sorgten die sich im Verlauf des Jahres bestätigenden Konjunkturerwartungen für eine weitere Einengung der Spreads. High Yield Corporate Bonds wurden insbesondere von Privatkunden auf der Suche nach Rendite gekauft, während sich die institutionelle Kundschaft ähnlich wie 2009 sehr risikobewusst zeigte.

In dem 2009 neu errichteten Bereich Sales Trading Fixed Income konnten wir unsere Dienstleistung erfolgreich am Markt platzieren. Die betreute Kundengruppe umfasst institutionelle Investoren wie Banken, Kapitalanlagegesellschaften, Pensionskassen und Versicherungen. Die im Berichtsjahr errichteten Teams in Düsseldorf und Wien haben sehr schnell einen festen Kundenkreis gewinnen können, was unsere Stellung im Bereich Fixed Income weiter deutlich festigte. Während die Niederlassung Düsseldorf Kunden im Westen Deutschlands betreut und Hamburg den norddeutschen Bereich abdeckt, ist die Niederlassung Wien mit zwölf erfahrenen

Mitarbeitern erfolgreich in Süddeutschland, Österreich, Slowenien, der Slowakei und der Schweiz tätig. Der Standort Wien eignet sich ideal als Drehscheibe für ost- und westeuropäische Kapitalmarktthemen.

Diesen eingeschlagenen Weg werden wir 2011 weiterverfolgen und unter anderem den Bereich durch den Aufbau eines eigenen Renten-Research konsequent weiterentwickeln.

### **Devisenhandel**

Die Staatsverschuldung im Euroraum war auch im Devisenbereich das beherrschende Thema. Die europäische Gemeinschaftswährung gehörte zu den großen Verlierern des ersten Halbjahres 2010. Die Befürchtungen eines Staatsbankrotts Griechenlands ließen Zweifel an der Qualität und Krisenfestigkeit des Euro aufkommen.

Auch im Jahr 2010 bestand bei unserer Kundschaft großer Bedarf an der Absicherung fremdwährungsbasierter Grundgeschäfte durch intelligente Sicherungsinstrumente. Erneut war ein wachsendes Interesse an strukturierten Absicherungsgeschäften zu verzeichnen, die dem Wunsch nach individuellen Partizipationsrechten und spezifischen Cashflow-Hedges gerecht werden. Außerdem konnten wir bei unseren Kunden den zunehmenden Bedarf an längeren Sicherungshorizonten stillen, die über den klassischen Absicherungszeitraum von zwölf Monaten hinausgehen.

### **Corporate Finance**

Die Erfahrung aus vier Jahrhunderten Beratung für Unternehmer und ihre Familien, die Unabhängigkeit und Diskretion einer Privatbank sowie die in den letzten Jahren erreichte Stärke im Markt für deutsche Small- und Mid-Cap-Aktien bilden die Basis für unsere Corporate-Finance-Aktivitäten. Sie gliedern sich in die Bereiche Strategic Advisory und Corporate Banking & Structured Finance.

Unser Angebot reicht von der Unterstützung bei der strategischen und betrieblichen Planung über die Kapitalbeschaffung bis zum Kauf oder Verkauf von Vermögenswerten. Anders als viele etablierte Mitbewerber bieten wir keine Produkte an, sondern konzentrieren uns auf den Service für unsere Kunden.

### **Strategic Advisory**

Im Berichtsjahr haben wir das Angebot für unsere Unternehmenskunden erneut erweitert und die Dienstleistungen für bestehende Kunden weiter verbessert. Unsere Strategic-Advisory-Dienstleistungen konzentrieren sich vor allem auf die drei Schlüsselbereiche Corporate Broking, Equity Capital Markets und Transaktionsberatung. Darüber hinaus ist ein Team aus fachlich versierten und erfahrenen Branchenspezialisten für uns tätig, um die Geschäftsleitung des Kundenunternehmens bei strategischen Entscheidungen unterstützen und deren Pläne zum Erfolg führen zu können.

Die Philosophie unseres Strategic Advisory beruht auf den drei Kerngrundsätzen Unabhängigkeit, Marktwissen und Integrität. Die hohe Glaubwürdigkeit unserer Beratungsleistungen fußt unter anderem auf der außergewöhnlichen Stellung, die unser Bereich Capital Markets im Hinblick auf die Platzierung von Aktien und die daraus entstandenen Geschäftsbeziehungen aufgebaut hat. Dieses Beziehungsgeflecht mit Marktteilnehmern aus unterschiedlichen Disziplinen und Anlagestilen, zu denen nicht nur Portfoliomanager und Analysten, sondern auch Volkswirte, Unternehmensvorstände und sogar Journalisten zählen, befähigt uns unserer Ansicht nach in ganz besonderer Weise dazu, potenzielle Marktreaktionen auf Veränderungen in den Unternehmen und bei der Kapitalnachfrage zu beurteilen.

Berenberg orientiert sich bei der Beratung börsennotierter Unternehmen an dem aus Großbritannien stammenden *Corporate Broking Service*, einer auf Unabhängigkeit setzenden und nicht transaktionsgebundenen Beratung. Wir verfolgen damit einen in Deutschland unverwechselbaren Ansatz. Unsere Berater verfügen über umfassende Erfahrung im Umgang mit Investoren aus aller Welt. Sie sind darauf spezialisiert, die Interessen von expandierenden Unternehmen mit Kapitalbedarf mit den Interessen potenzieller Investoren in Einklang zu bringen. Im ersten Jahr unserer Geschäftstätigkeit konnten wir unser Portfolio an Bestandskunden kontinuierlich ausbauen. Von unserer Beratung profitieren Unternehmen aus verschiedenen Branchen. Wir haben es bei diesen Kunden mit unterschiedlichen Marktkapitalisierungen zu tun; sie reichen von 100 Mio. Euro bis zu 3 Mrd. Euro. Auf diesem Feld erwarten wir für das kommende Jahr ein solides Portfoliowachstum.

Das Team von *Equity Capital Markets* (ECM) konnte 2010 große Erfolge verbuchen; seit Oktober 2010 ist dieser Bereich ein Teil von Strategic Advisory. Parallel dazu wurde das ECM-Team erweitert.

Trotz der zu Jahresbeginn 2010 positiven Prognosen für Börsengänge blieb das Umfeld schwierig. Die Nachfrage nach Neuemissionen war verhalten, und die damit verbundenen Bewertungen sowie die Verwendung der Erlöse wurden eingehend überprüft. Die Investoren sind weiterhin sehr konservativ eingestellt und verlangen sowohl ein bedeutendes Aufwärtspotenzial als auch den Einsatz von zusätzlichem Kapital, um das Wachstum voranzubringen. Weltweit haben sich die Bewertungen an den Aktienmärkten zwar erholt, nicht aber die gehandelten Volumina. So entwickelte sich der Handel bis zum Jahresende insgesamt verhalten. Wir erwarten, dass die positiven Prognosen für 2010 tatsächlich erst im Jahr 2011 ihre volle Wirkung entfalten werden. Denn es hat sich eine sehr hohe Nachfrage gebildet, und die Vorbereitungen für eine Reihe von Neuemissionen sind zum Jahresende bereits angelaufen.

So gesehen haben wir im Jahr 2010 eine sehr gute Performance erzielt. Sowohl für unsere bestehenden als auch für neue Kunden waren wir am Kapitalmarkt tätig und haben sie bei einer Reihe von größeren Transaktionen zur Kapitalbeschaffung beraten und begleitet. Hier ein Überblick unserer wichtigsten Aktivitäten im Berichtsjahr:

- Börsengang von European CleanTech I SE, Volumen von 115 Mio. Euro – Joint Lead Manager
- Kapitalerhöhung um 10 % (ohne Bezugsrechte), Colonia Real Estate AG – Sole Lead Manager
- Kapitalerhöhung um 10 % (ohne Bezugsrechte), Smartrac AG – Sole Lead Manager
- Kapitalerhöhung um 10 % (ohne Bezugsrechte), ElringKlinger AG – Joint Bookrunner
- Kapitalerhöhung um 10 % (ohne Bezugsrechte), Pfeiderer AG – Sole Lead Manager
- Kapitalerhöhung mit Bezugsrechtsemission, 11,4 Mio. Aktien, Hamborner REIT AG – Co-Lead Manager
- Verkauf eigener Aktien von 5 %, Pfeiderer AG – Sole Lead Manager
- Verkauf eigener Aktien von 4,5 %, Tipp24.com – Sole Lead Manager

Das Team *Transaktionsberatung* ist der zentrale Ausgangspunkt für die Weiterentwicklung unserer Kompetenzen im M&A-Markt. Darüber hinaus stellen die Transaktionsexperten ihr Know-how auch den ECM- und Branchenspezialisten zur Verfügung. Wir haben das bereits starke M&A-Team weiter aufgestockt. So können wir einen deutlich effektiveren Service bieten. Das Team hat nun die erforderliche kritische Masse erreicht, um ein bedeutendes Transaktionsvolumen erfolgreich zum Abschluss zu bringen und gleichzeitig das Neugeschäft weiterzuentwickeln.

Obwohl sich die Bedingungen im M&A-Markt während des gesamten Jahres schwierig gestalteten, führten unsere konsequent erfolgsorientierte Arbeitsweise im Kundeninteresse und unsere Beteiligung an einer Reihe von größeren Transaktionen unter der Federführung anderer Banken dazu, dass wir im Bloomberg-Ranking für M&A-Transaktionen mit Übernahmezielen in Deutschland den 10. Platz belegten. Ausgedrückt in Zahlen bedeutet dies, dass wir an sieben Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von 4,6 Mrd. Euro mitwirkten. Wir rechnen mit einer nachhaltigen Markterholung 2011, da sich ein neues Verständnis der Bewertungen durchsetzt und wieder mehr liquide Mittel verfügbar sind. Transaktionen werden weiterhin von Private-Equity-Investoren angestoßen, die ihre Portfolios neu strukturieren – sowohl von börsennotierten Unternehmen, die angesichts der fortschreitenden globalen Erholung wieder ihr Wachstum forcieren, als auch von Privatunternehmen, die ihre Pläne aufgrund der Entwicklungen in den letzten zwei Jahren vorerst auf Eis legen mussten. Abschließend bleibt festzuhalten, dass wir das Jahr 2010 mit einer gut gefüllten Transaktionspipeline für 2011 beendet haben.

### **Corporate Banking & Structured Finance**

Unser *Corporate Banking* (Firmenkundengeschäft) ist von einer intensiven und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit unseren Kunden geprägt. Unser Dienstleistungs- und Beratungsangebot haben wir kontinuierlich erweitert, sodass wir mit einem umfangreichen Angebot an Speziallösungen auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden eingehen können.

Im Bereich *Structured Finance* konnten wir unsere Aktivitäten im Kapitalmarktumfeld durch aktienbasierte Transaktionen, Geschäfte mit ausgewählten Finanzinvestoren und Going-Private-Transaktionen abermals ausweiten. Basierend auf

unserer langjährigen Kapitalmarkterfahrung verfolgen wir zudem über unser *Financial Advisory* einen unabhängigen Beratungsansatz. Hier beraten wir unsere Kunden unter Berücksichtigung der jeweiligen unternehmensspezifischen Anforderungen hinsichtlich einer optimalen Finanzierungsstruktur, des Einsatzes der geeigneten Finanzierungsformen und einer erfolgreichen Umsetzung.

Durch die intensive Zusammenarbeit mit unseren mittelständischen Kunden bauen wir den Geschäftsanteil, der nicht auf Kreditgeschäft basiert, zielgerichtet weiter aus. Insbesondere im Devisenhandel, aber auch bei strategischen Unternehmenstransaktionen bieten wir mit qualifizierten Ideen und Lösungen sowie durch eine unabhängige Beratung einen Mehrwert. Dabei profitieren unsere Kunden auch vom Branchen-Know-how anderer Fachbereiche wie unserem Strategic Advisory oder von innovativen Ansätzen im Asset Management – nicht nur auf dem Gebiet der Vermögensanlage, sondern auch bei Risikomanagement-Lösungen vor allem im Währungsbereich.

Kurze und schnelle Entscheidungswege sowie lösungsorientierte Vorgehensweisen sorgen weiterhin für eine wertstiftende Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

Die Begleitung von Unternehmern und Unternehmerfamilien durch das *Berenberg Unternehmer Office* hat sich zu einem wichtigen Pfeiler in unserem Beratungskonzept entwickelt. Es hat sich als erfolgreich erwiesen, komplexe Unternehmervermögen, deren Hauptbestandteil Unternehmensbeteiligungen und Immobilien sind, in ihrer Gesamtheit zu analysieren und durch einen zentralen Ansprechpartner zu betreuen. Für Nachfolgeplanungen, Gesellschafterfinanzierungen, Vermögensallokation und Immobilienberatung werden die Kompetenzen unseres Hauses entsprechend den individuellen Bedürfnissen unserer Unternehmernkunden gebündelt.

Unsere verschiedenen Aktivitäten im Rahmen unserer Beratungs- und Betreuungskonzepte der Bereiche Corporate Banking, Structured Finance, Berenberg Unternehmer Office und auch Immobilien bringen einen deutlich wachsenden überregionalen – inzwischen auch länderübergreifenden – Auftritt mit sich.

Nach einer erfreulichen Entwicklung im Jahr 2010 sehen wir weiter gute Wachstumschancen. Die Grundlage hierfür sind unsere nochmals verbesserte Aufstellung, die zunehmende Beratungsvielfalt und die gelungene Vertiefung bestehender und neuer Kundenverbindungen.

## ASSET MANAGEMENT

Der Geschäftsbereich Asset Management verwaltet Vermögen für Altersvorsorgeeinrichtungen und Versicherungen sowie für Industrieunternehmen, Family Offices, Finanzdienstleister und Stiftungen.

Die Konzentration auf alternative Investmentstrategien, neu lancierte Publikumsfonds, eine ansprechende Performance und die intensive Kundenbetreuung führten zu einer deutlichen Steigerung der Assets under Management. Gegenüber dem Vorjahr konnte das verwaltete Vermögen der institutionellen Kunden um mehr als ein Drittel gesteigert werden.

Die strategische und strukturelle Ausrichtung wurde erneut von unseren Kunden honoriert: Die Auszeichnung durch die Rating-Agentur TELOS und die Managementberatung Homburg & Partner zeigt, dass insbesondere unser dreistufiger Betreuungsansatz – Relationship Management, Investment Advisory und Portfoliomanagement – von institutionellen Investoren sehr gut angenommen wird. In der Zufriedenheitsstudie 2010 punktete das Berenberg Asset Management durch seine hohe Beratungs- und Betreuungsqualität und überzeugte durch einen strukturierten und transparenten Investmentprozess. Bei der Betreuung institutioneller Anleger geht Berenberg gegenüber vergleichbaren Asset-Management-Einheiten einen etwas anderen Weg und unterscheidet zwischen Kunde und Mandat. Der Betreuungsansatz enthält mit dem Investment Advisory eine zusätzliche Ebene, in der der zuständige Advisor als zentraler Ansprechpartner für das einzelne Mandat und als verlängerter Arm des Portfoliomanagements zur Verfügung steht. Dadurch wird nicht nur das Portfoliomanagement von Arbeit im Vertrieb entlastet, es steigt vor allem auch die Beratungsqualität.

Den Erfolg verdanken wir auch der Straffung und Fokussierung unseres Produkt- und Leistungsspektrums, das wir konsequent an den Investorenbedürfnissen ausgerichtet haben. Wir bekennen uns klar zu einem quantitativen Investmentstil. Für institutionelle Investoren entwickeln wir auf Grundlage von systematischen und in der Regel quantitativen/modellbasierten Investmentprozessen spezialisierte Investmentlösungen: Unsere Expertise umfasst Strategien zur dynamischen Absicherung

von Marktpreisrisiken (Protect Overlay) oder zur Generierung von Zusatzerträgen (Alpha Overlay) für Aktien, Renten, Währungen und Rohstoffe. Bei der Umsetzung optionaler marktneutraler Strategien kommen unsere bewährten DYMACS-Strategien für Aktien- und Rentenmärkte zum Einsatz. Auch bei der Selektion von Anleihen und Aktien setzen wir auf selbstentwickelte quantitative Modelle. Alle Strategien werden als UCITS-III-Publikumsfonds, Spezialmandate bzw. reine Overlay-/Portable-Alpha-Lösungen angeboten.

### **Institutionelle Publikumsfonds im Fokus**

Das Interesse institutioneller Investoren für die Anlageform Publikumsfonds hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Selektive Strategien werden zum jetzigen Zeitpunkt nicht mehr ausschließlich in einem Spezialfonds, sondern zunehmend in einem Publikumsfonds abgebildet.

Dieser Entwicklung haben wir Rechnung getragen und 2010 ein strukturiertes Produktportfolio finalisiert, bei dem im abgelaufenen Geschäftsjahr zehn Publikumsfonds erfolgreich lanciert werden konnten. In der Gesamtheit spiegeln diese institutionellen Publikumsfonds das Produkt-Know-how des Geschäftsbereiches wider. Institutionelle Investoren können individuell entscheiden, in welcher Form sie ihr Kapital anlegen möchten, und erhalten mit einem Investment in Publikumsfonds eine deutlich höhere Flexibilität gegenüber einer Spezialfondsstruktur.

Das in unserem Asset Management verwaltete Fondsvolumen der Publikumsfonds ist gegenüber dem Vorjahr um mehr als die Hälfte gewachsen. Insgesamt entfielen zum Jahresende 20% der Assets unter Management auf institutionelle Publikumsfonds.

Unverändert ist unser Ansatz im Währungsmanagement von besonderem Interesse und wurde von Investoren stark nachgefragt. So avancierte unser BERENBERG CURRENCY ALPHA UI mit 374 Mio. Euro zum größten in Deutschland aufgelegten Währungsfonds.

»Unser BERENBERG CURRENCY ALPHA UI avancierte mit 374 Mio. Euro zum größten in Deutschland aufgelegten Währungsfonds.«

### **Innovatives Gebührenmodell**

Um institutionellen Investoren höchstmögliche Kostentransparenz bei Publikumsfonds bieten zu können, haben wir im Interesse unserer Kunden ein innovatives All-in-Fee-Gebührenmodell für Publikumsfonds verhandelt und umgesetzt. Die All-in-Fee beinhaltet die Gebühr des Asset Manager, der Kapitalanlagegesellschaft und der Depotbank. Gegenüber herkömmlichen Gebührenmodellen für Publikumsfonds partizipiert der Investor von einer tendenziell günstigeren und vor allem kalkulierbaren Kostenbasis.

Darüber hinaus werden durch die All-in-Fee für Administration und Verwahrung auch alle im Verkaufsprospekt aufgeführten sonstigen Kosten abgedeckt wie zum Beispiel Auflegungskosten, Kosten der Rechts- und Steuerberatung, Prüfungs- und Publizitätskosten sowie Werbekosten. Im Ergebnis ist es uns gelungen, die Idee von einem transparenten und kostengünstigen institutionellen Publikumsfonds zu verwirklichen. Zum einem spiegelt die Gesamtkostenquote (Total Expense Ratio) des Fonds die tatsächlichen Kosten wider, zum anderen konnten die Fondskosten insbesondere der institutionellen Anteilklassen reduziert werden. Zur Umsetzung der All-in-Fee haben wir als strategische Partner die Kapitalanlagegesellschaft Universal-Investment-Gesellschaft mbH und die Depotbank State Street Bank GmbH mit ins Boot geholt.

Fazit: Mit unserer Initiative für eine erhöhte Transparenz der Gebühren erschließt sich ein Investment in unseren Publikumsfonds für institutionelle Investoren zukünftig nicht nur aus den bereits beschriebenen Vorteilen hinsichtlich der Liquidität, sondern auch mit Blick auf die Kostenoptimierung als tatsächliche Alternative gegenüber einem Spezialfonds.

### **Institutionelle Vermögensverwaltung**

Ein weiteres für Investoren attraktives Ergebnis der strategischen Allianz ist die kostenlose Dachfondshülle des BERENBERG STRATEGY ALLOCATION, den wir im Juni 2010 neu aufgelegt haben. In diesem vermögensverwaltenden Dachfonds haben wir die gesamte Kompetenz des Portfoliomanagements gebündelt.

Die Investitionsquoten werden im Prozess der Strategie-Allokation systematisch gesteuert mit dem Ziel, in jedem Marktumfeld eine positive Rendite zu erwirtschaften. Da alle Zielfonds von uns gemanagt werden, profitieren institutionelle Anleger nicht nur von der kostenlosen Dachfondshülle, sondern auch von einem transparenten Reporting bis auf Einzeltitelebene.

### **Persönlicher Kontakt und transparente Informationspolitik**

Um Geschäftsbeziehungen zu festigen und das Vertrauen zu stärken, ist uns der persönliche Kontakt zu unseren Kunden wichtig. In zahlreichen Kundenterminen, Conference Calls und monatlich stattfindenden Online-Konferenzen konnten sich unsere Kunden und Investoren über neue Strategien umfassend informieren und mit unseren Spezialisten maßgeschneiderte Anlagelösungen entwickeln. Auf dem Institutional Money Kongress haben wir mehr als 400 institutionelle Investoren in unserer Messelounge und auf unserem Workshop begrüßen können. Darüber hinaus folgten 40 institutionelle Kunden unserer Einladung zur traditionellen Berenberg Asset Management Konferenz und nutzten den Tag, um sich über Wirtschaftspolitik und aktuelle Kapitalmarktthemen auszutauschen.

## COMMERCIAL BANKING

### Schifffahrt

Der Aufschwung der Weltwirtschaft und des globalen Handels seit Frühjahr 2010 führte auch in der Seeschifffahrt zum Teil zu beeindruckenden Wachstumsraten, die vor dem Hintergrund der weltweiten Wirtschaftskrise des Vorjahres allerdings zu relativieren sind. Im 4. Quartal 2010 führten saisonale Schwankungen und drohende Überkapazitäten in Teilbereichen zudem wieder zu rückläufigen Ratenniveaus.

Selbst bei solch volatilen Rahmenbedingungen blieben wir ein verlässlicher Partner für unsere Kunden, auch wenn wir vor dem skizzierten Hintergrund Neugeschäftsengagements zunächst nur zurückhaltend, selektiv und unter sehr konservativen Bedingungen eingegangen sind.

Wir sehen aber zunehmend Chancen, die das aktuelle Marktumfeld bietet. Schiffswerte sind im Vergleich zu den Boomjahren stark gefallen. Traditionelle Schiffsfinanzierungsbanken stehen noch nicht wieder im gewohnten Maße zur Verfügung. Darüber hinaus sind die Anforderungen an die Eigenkapitalanteile der Kreditnehmer gestiegen. Mit unserer geschäftspolitischen Ausrichtung sind wir daher augenblicklich in der Lage, jüngere Schiffe mit relativ niedrigen Beleihungsausläufen zu finanzieren. Auch künftig konzentrieren wir uns auf die Finanzierung von Gebrauchttonnage mit kurzen bis mittleren Kreditlaufzeiten.

Neben Kreditengagements wurden insbesondere unsere Dienstleistungen im Bereich Cash Management verstärkt nachgefragt. Die verschiedenen Bereiche der Bank und ganz besonders auch die Abwicklungsabteilungen unseres Hauses sind mit den hohen Anforderungen unserer Schifffahrtskunden vertraut. Das effiziente Führen von operativen Konten dient nicht nur dem Zweck der Kreditüberwachung, sondern orientiert sich an den hohen und individuellen Qualitätsansprüchen unserer Kunden. Kurze Wege innerhalb des Hauses und hohe Kontinuität in der persönlichen Betreuung ermöglichen einen schnellen und flexiblen Service und zügige Entscheidungen.

Unseren insgesamt umsichtigen Wachstumsprozess werden wir auch weiterhin durch den Ausbau des operativen Bestandsgeschäftes, das sich in dem schwierigen Markt als sehr stabile Ertragskomponente erwies, fortsetzen.

Selbstverständlich stehen wir als Partner auch in allen Fragen eines aktiven Zins- und Währungsmanagements zur Verfügung. Dass wir unsere Kunden bei der laufenden Bewertung und eventuellen Neuausrichtung ihrer diesbezüglichen Positionen beratend begleiten, ist für uns eine Selbstverständlichkeit.

### **Länderaktivitäten**

China spielt im Rahmen unserer Länderaktivitäten nach wie vor eine herausragende Rolle. Durch eine enge Zusammenarbeit unseres China Desk in Hamburg und unserer Repräsentanz in Shanghai konnten wir die Akquisition von Neukunden ausbauen und die Betreuung von Bestandskunden in besonderer Weise gewährleisten. Neben unseren langjährigen Aktivitäten bei der Abwicklung und Finanzierung von Handelstransaktionen zwischen China und Deutschland konnten wir insbesondere unsere Position im chinesischen Schifffahrtsmarkt ausbauen.

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. Statt generelle Länderlimite einzurichten, betrachten wir die Einzeltransaktionen individuell und aktuell und agieren so stets besonders kundennah. Bei der Risikobeurteilung eines Landes findet neben den Fundamentaldaten auch unser Länder-Know-how, das durch regelmäßige Reisen gesammelt wird, Berücksichtigung. Die Platzierung im internationalen Sekundärmarkt dient zusätzlich der Risikostreuung im Rahmen unserer Risikopolitik.



### **Jürgen Hauser**

*Nach den ersten Jahren seiner Banklaufbahn führte Jürgen Hauser die Personalentwicklung einer deutschen Privatbank. 1998 folgte der Wechsel zu Berenberg, wo er seit nun 13 Jahren den 15 Mitarbeiter starken Personalbereich der Bank steuert.*



### **Am 1. März 2011 überschritt die Zahl der Berenberg Mitarbeiter die magische Grenze von 1.000 ...**

**Hauser:** Darüber freue ich mich sehr! Es ist ein schönes Gefühl, wenn sich eine Personalabteilung überwiegend mit der Einstellung neuer Mitarbeiter beschäftigen kann, anstatt Personal abbauen zu müssen. Allein in den vergangenen sechs Jahren hat sich die Zahl unserer Beschäftigten verdoppelt. Ein solches Wachstum ist eine tolle, zugleich aber auch eine herausfordernde Aufgabe, die sich nur in enger Zusammenarbeit mit allen Führungskräften in unserer Bank meistern lässt.

### Wie stellen Sie sicher, dass sich die neuen Mitarbeiter rasch in Ihr Unternehmensgefüge einleben?

**Hauser:** Zuerst einmal investieren wir viel Zeit in die Auswahl zu uns passender Mitarbeiter. Und auch dem Einstieg schenken wir große Aufmerksamkeit: Neben Einführungsveranstaltungen und Zwischengesprächen stellen wir jedem Neuankömmling einen erfahrenen »Paten« zur Seite, der bei der sozialen Eingliederung hilft. Ein ganz wichtiger Integrationsmotor resultiert aber auch aus dem Geschäft selbst: Jeder, der zu uns kommt, wird gebraucht – es gibt für ihn immer eine echte Aufgabe. Dementsprechend erleben die Kollegen den Neuen als Unterstützung. Dies beschleunigt das Zusammenwachsen außerordentlich. Hinzu kommt, dass jemand, der bei uns arbeitet, schnell Verantwortung übernehmen kann. Das stärkt die Identifikation mit der Aufgabe – und gleichzeitig auch mit unserem Haus und seinen Werten.

### Gibt es so etwas wie eine Berenberg Kultur? Wie pflegen Sie diese?

**Hauser:** Bei einem Unternehmen mit 400-jähriger Geschichte nehmen die eigene Kultur und die eigenen Werte eine besondere Bedeutung ein. Die Identität ist besonders ausgeprägt. Wir haben auf der einen Seite unsere Geschichte, sind auf der anderen Seite aber immer wieder innovativ und erarbeiten Lösungen für unsere Kunden. Dieses Spannungsfeld zwischen Tradition und Moderne prägt die Arbeit bei Berenberg. Neben der Kontinuität bei Beratung und Kundenverbindungen sind uns auch das unternehmerische Denken und das Engagement unserer Mitarbeiter wichtig. Das eröffnet Freiräume, die sich viele Mitarbeiter wünschen – sie müssen aber auch mit Leben gefüllt werden.

Ich finde es wichtiger, dass eine Unternehmenskultur gelebt und an neue Mitarbeiter weitergegeben wird, als dass sie nur als Merksätze niedergeschrieben ist.

### Das ist ein hoher Anspruch.

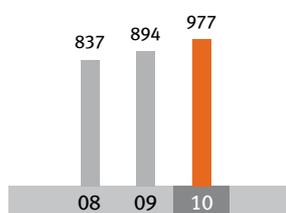
**Hauser:** Den uns unsere Kunden vorgeben. Als Privatbank bieten wir besondere Qualität. Das erfordert von unseren Mitarbeitern ein ganzheitliches Leistungsprofil, das sich neben Kundenfokussierung und Serviceorientierung vor allem durch Lösungskompetenz auszeichnet. Bei uns arbeiten Individuen, die sich mit ihrer gesamten Persönlichkeit in unser Bankhaus einbringen können. Dies fördern wir, indem wir unsere Stellen auf die Mitarbeiter anpassen, nicht umgekehrt. Das ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Aber sie lohnt sich, weil sie uns als Bank beweglich hält und damit zukunftsfähig macht.



## MITARBEITER

### Mitarbeiter am 31.12.

Bank und Tochtergesellschaften



Obwohl es für die Finanzbranche ein sehr turbulentes Jahr war, konnte die Berenberg Bank ihre gute Positionierung am Markt weiter ausbauen und auch die Mitarbeiterzahl abermals steigern. Ende 2010 waren 977 (894) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Gruppe beschäftigt, davon 874 (782) in der Bank. Dieser Mitarbeiterzuwachs erfolgte sehr stark im Ausland, hier besonders am Standort London. Insgesamt beschäftigen wir im Ausland inzwischen 195 Mitarbeiter (131), davon allein 100 in London (42).

Auch für das Jahr 2011 gehen wir von einem weiteren Personalzuwachs von ca. 10 % aus. Die Integration neuer Mitarbeiter ist eine große Herausforderung für uns. Es gelang uns auch im vergangenen Jahr sehr gut, neue Mitarbeiter schnell in die Bank und die Prozesse zu integrieren und mit unserer Kultur vertraut zu machen. Möglich ist dies insbesondere durch das persönliche Engagement jedes Einzelnen. Nur so ist ein lang anhaltender geschäftlicher Erfolg unseres Hauses zu erreichen. Wir möchten uns deshalb an dieser Stelle sehr herzlich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz und ihre Leistung bedanken. Dieser Dank gilt ebenso ausdrücklich der Arbeitnehmervertretung für deren konstruktive Haltung und Mitwirkung.

Das in diesem Jahr neu eingeführte Investment-Banking-Trainee-Programm, das auch die Anforderung an ein stärker international ausgerichtetes Angebot erfüllt, hat sich als großer Erfolg gezeigt. Es ist uns gelungen, hiermit eine hohe Aufmerksamkeit unter den Hochschulabsolventen zu erzeugen. Für das folgende Jahr planen wir einen weiteren Ausbau dieses Programms. Zusammen mit dem generalistischen Trainee-Programm über alle vier Geschäftsbereiche der Bank hinweg werden wir die Anzahl der Trainees voraussichtlich verdoppeln.

Um dem anhaltenden Wachstum der Bank auch in den Stabs- und Abwicklungsbereichen langfristig mit eigenem Nachwuchs begegnen zu können, unternimmt die Bank auch in anderen Bereichen der Nachwuchsarbeit hohe Anstrengungen. So haben wir die Ausbildung um das Berufsbild Kauffrau/Kaufmann für Bürokommunikation ergänzt. Im Rahmen der Kooperation mit der Nordakademie haben wir außerdem das Angebot für den Studiengang Wirtschaftsinformatik erweitert.

## RISIKOBERICHT

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr 2010 wurde unsere durch Vorsicht geprägte Risikostrategie unverändert beibehalten. Die bewusste Fokussierung auf weniger risikobehaftete, dienstleistungsorientierte Geschäftsfelder hat sich bewährt. Die Liquiditätssituation der Bank war über das gesamte Geschäftsjahr hinweg sehr gut. In unserem Wertpapierportfolio dominieren Papiere deutscher öffentlicher Emittenten. Zu keinem Zeitpunkt hat die Bank eigene Investments in verbrieften Kreditstrukturen oder in vergleichbaren Anlagen getätigt.

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 Risikomanagementprozesses 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.

Der regelmäßig vorgenommene Abgleich zwischen Risiko und Risikodeckungsmasse ist auf diese beiden unterschiedlichen Betrachtungsweisen der Risikoposition 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. Mögliche Diversifikationseffekte über die verschiedenen Risikoarten hinweg werden vernachlässigt, indem die Unterlegungsbeträge für die Risikokategorien addiert werden. Die 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 Risikomanagementprozess 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. Im Sinne eines inversen Stresstests werden ergänzend regelmäßig Szenarien beschrieben, bei deren Eintreten eine vollständige Bindung der zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmasse folgen würde.

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/Risiko-Controlling zugeordnet ist, agiert im Sinne der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (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. Das Risiko-Controlling führt monatlich eine Risikoinventur durch und stellt die Risikobeträge der verschiedenen

Risikoarten dem zur Verfügung stehenden Risikodeckungspotenzial gegenüber. Im Rahmen des Risikomanagementprozesses wird sichergestellt, dass übermäßige Risikokonzentrationen weder innerhalb der verschiedenen Risikokategorien noch über die verschiedenen Risikokategorien hinweg bestehen.

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 Risiko-Controlling überwacht. Das Risiko-Controlling 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 Controlling-Bereich der Geschäftsleitung ebenso wie den einzelnen Kundenbetreuern ein leistungsfähiges Managementinformationssystem 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 Risiko-Controlling 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](http://www.berenberg.de/risikobericht).

## AUSBLICK

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

### **Private Banking**

Auch 2011 werden wir unsere Beratungsleistung nicht nur auf das klassische Wertpapiergeschäft beschränken, sondern Mehrwerte durch das Betrachten des Gesamtvermögens unserer Kunden generieren. Hierbei suchen wir für unsere Kunden aus dem am Markt vorhandenen Spektrum an Wertpapieren, Beteiligungen, Immobilien und alternativen Investments die besten Lösungen aus. Diese bilden dann die Basis für individuelle und langfristig ausgerichtete Vermögensstrategien.

Unsere Innovationskraft werden wir sowohl bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer hauseigenen Infrastruktur als auch bei der Identifizierung von leistungsstarken Investmentstrategien einsetzen. Innovativ sind auch die auf Basis der bereichsübergreifenden Zusammenarbeit erarbeiteten Lösungen von hochkomplexen Aufgabenstellungen für unsere Mandanten. Diesen am Kunden orientierten Geschäftsbetrieb sehen wir weiterhin als entscheidenden Erfolgsfaktor für unser geplantes Wachstum an.

Wir planen, die uns anvertrauten Vermögen substanziell zu steigern, sowohl durch den Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen als auch durch den Abschluss neuer Mandatsverhältnisse. Hinzu kommt mit dem Standort London die Aufnahme des Geschäftsbetriebs in einem für das Private Banking unseres Hauses neuen Markt. Dies gibt einer bisher stark auf Deutschland fokussierten Wachstumsstrategie des Private Banking eine internationale Ausprägung. Im Jahr 2011 werden wir weitere Opportunitäten prüfen. Prämisse ist und bleibt dabei eine organische Expansion mit einem dem Geschäftsbereich angemessenen Investitionsbudget.

## **Investment Banking**

Trotz der weiterhin hohen Volatilität an den Kapitalmärkten beurteilen wir die Aussichten für das Investment Banking positiv. Das abgelaufene Geschäftsjahr haben wir genutzt, um die Struktur des Bereiches Investment Banking weiter auszubauen und zu verstärken. In einem für uns günstigen Arbeitsmarktumfeld konnten wir weitere kompetente Spezialisten für unser Team gewinnen.

Die Niederlassung London, von der aus nun alle unsere Research Teams agieren, wird auch künftig die Drehscheibe des Berenberg Investment Banking sein. Unsere Investment Banking Niederlassung in Frankfurt werden wir weiter stärken und auch personell ausbauen. In der ersten Jahreshälfte 2011 werden wir dort Sales-Aktivitäten aufnehmen. Einen weiteren Standort wollen wir zur Jahresmitte in Boston eröffnen. Von dort wollen wir unser Research direkt an die großen Fondshäuser in den USA vermarkten.

Mit diesen Investitionen in ein noch breiteres Leistungsangebot können wir unseren Kunden als verlässlicher Partner zur Seite stehen. Wir erwarten daher nicht nur eine Verstetigung in den Erträgen der sehr erfolgreichen Bereiche Devisen und Fixed Income, sondern werden darüber hinaus noch von einer erwarteten Belegung des Geschäftes in den Segmenten Cash Equities und Corporate Finance überproportional profitieren und sind für 2011 bereits in erfreulichem Umfang in Transaktionsvorhaben eingebunden.

## **Asset Management**

Vor dem Hintergrund prosperierender Volkswirtschaften und eines globalen Wirtschaftswachstums fokussieren wir uns im Jahr 2011 auf die Generierung von nachhaltigem Alpha in den von uns verantworteten Anlagespezialitäten.

Durch den gezielten Ausbau der Expertise in den Emerging Markets werden wir Alphaquellen mit deutlichem Wertsteigerungspotenzial erschließen können, um dem risikobewussten Anleger eine chancenorientierte Anlagealternative zu bieten.

Unsere Kunden werden im Umfeld inflationärer Tendenzen von unseren maßgeschneiderten Anlagekonzepten im Bereich der Durationsabsicherung profitieren. Im zu erwartenden steigenden Zinsumfeld wird sich im Laufe des Jahres die individuelle Absicherung bestehender Rentenportfolios positiv auf die Geschäftsentwicklung des Asset Management auswirken.

Wir sind daher zuversichtlich, die überaus positive Entwicklung des Geschäftsbereiches aus dem abgelaufenen Geschäftsjahr verstetigen zu können, und streben auch im Jahr 2011 einen stabilen Ergebnisbeitrag an.

### **Commercial Banking**

Das Commercial Banking bündelt die Aktivitäten in den Bereichen Schifffahrt, Banken und China Desk und ist insbesondere durch das Dienstleistungs- und das Einlagengeschäft geprägt.

Wir rechnen für 2011 mit einer Fortsetzung des globalen Wachstums. Nach 2010 wird die Geschwindigkeit vermutlich etwas abnehmen, dafür kann die Weltkonjunktur eine breitere und solidere Basis finden. Die Vorhersagen für den Welthandel als wesentlichen Treiber für die Seeverkehrswirtschaft liegen bei 11 bis 12 %. Risiken für die Schifffahrtsmärkte entstehen durch das erwartete Tonnagewachstum.

Unverändert wurden unsere Dienstleistungen im Bereich Cash Management, dem wir als Kerngeschäftsfeld größte Bedeutung beimessen und das sich in dem schwierigen Markt als sehr stabile Ertragskomponente erwies, verstärkt nachgefragt. Wir gehen weiterhin von einem Wachstum in diesem Bereich aus. Im Kreditgeschäft sehen wir zunehmend Chancen, die das aktuelle Marktumfeld bietet. Schiffswerte sind im Vergleich zu den Boomjahren stark gefallen. Traditionelle Schiffsfinanzierungsbanken stehen noch nicht wieder in gewohntem Maße zur Verfügung, die Anforderungen an die Eigenkapitalanteile der Kreditnehmer sind dagegen gestiegen. Mit unserer geschäftspolitischen Ausrichtung sind wir daher im Augenblick in der Lage, jüngere Schiffe mit relativ niedrigen Beleihungsausläufen zu finanzieren. Auch zukünftig konzentrieren wir uns dabei auf die Finanzierung von Gebrauchttonnage mit kurzen bis mittelfristigen Kreditlaufzeiten.

Im derzeitigen Marktumfeld sehen wir für die Bank und für unsere Tochtergesellschaften gute Chancen für eine erneute Kundengewinnung und die Ausweitung von bestehenden Geschäftsbeziehungen.

In den nächsten Jahren streben wir einen weiteren Ausbau unseres Wertpapierbereiches in allen seinen 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 unserer strategischen Ausrichtung planen wir einen gezielten Ausbau der Mitarbeiter mit Augenmaß. In diesem Zusammenhang werden wir unsere internen Strukturen insbesondere im IT-Bereich durch weitere Investitionen entsprechend anpassen.

Besondere Risiken, die einen wesentlichen Einfluss auf die zukünftige Geschäftsentwicklung nehmen könnten, waren zum Zeitpunkt der Berichterstattung nicht ersichtlich.

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



### **Hongying Chen**

*Nach einem Praktikum bei der Bank of China in Shanghai kam Hongying Chen 1986 zur Berenberg Bank. Hier absolvierte sie ihre Bankausbildung, baute in den Folgejahren das China Desk in Hamburg auf und übernahm 2001 zusätzlich die Verantwortung für die Repräsentanz in Shanghai.*



### **Eine Repräsentanz in Shanghai mutet für eine Bank wie Berenberg auf den ersten Blick etwas exotisch an. Wie kam es dazu?**

**Chen:** Unsere Verbindungen nach China lassen sich bis 1794 zurückverfolgen, als wir zusammen mit anderen Kaufleuten das erste Handelsschiff von Hamburg nach China schickten. In den 1950ern wurden wir eine der ersten Korrespondenzbanken der Bank of China. In den 70ern – und damit noch lange bevor sich der Markt für das Ausland zu öffnen begann – sind wir nach China gereist und haben Kontakte zu chinesischen Unternehmen geknüpft. Dies verdeutlicht vielleicht ganz gut die Philosophie von Berenberg: Wir gehen nicht nach China, weil wir dort einen Markt mit 1,3 Mrd. Menschen und hohen Wachstumsraten sehen. Wir sind dort aufgrund gewachsener Beziehungen und weil wir mit unseren individuellen Dienstleistungen spezielle Bedürfnisse befriedigen können.

### **Die 50er-Jahre liegen inzwischen weit zurück. China ist heute ein Wirtschaftsgigant. Was hat sich verändert?**

**Chen:** Früher haben wir hauptsächlich chinabezogene Handelstransaktionen abgewickelt, die wir in erster Linie über unsere chinesischen Korrespondenzbanken kanalisiert haben. Heute bieten wir unseren Kunden umfassendere Bankdienstleistungen von der operativen Abwicklung über Finanzierungen bis hin zur Begleitung bei Kapitalmarktthemen. Dabei fokussieren wir uns vor allem auf chinesische Schifffahrtsunternehmen. Neben den dominierenden Reedereien des Landes betreuen wir inzwischen, auch mithilfe unserer Repräsentanz in Shanghai, eine Vielzahl von mittelständischen und privaten Schifffahrtsgesellschaften in China.

### **Das hört sich nach Wachstum an.**

**Chen:** In der Tat wollen wir unsere Geschäftsaktivitäten in China schrittweise auf eine breitere Basis stellen. So nutzen wir unser Know-how auch bei der Beratung und Begleitung internationaler Kunden, die in China Geschäft aufbauen wollen. Oder umgekehrt, wenn chinesische Unternehmen in Deutschland Fuß fassen möchten.

### **Alle internationalen Großbanken sind heute im Chinageschäft aktiv. Wie kommt es, dass Berenberg als Privatbank in China trotzdem erfolgreich ist?**

**Chen:** Dies liegt an den vertrauensvollen Verbindungen, die wir seit Jahrzehnten persönlich aufgebaut und gepflegt haben, sowie an der Qualität unserer Dienstleistungen. Auch in China wächst die Erkenntnis, dass Größe nicht gleichbedeutend ist mit besserer Qualität. Nehmen wir zum Beispiel Zahlungen nach China: Im Falle einer Störung sind wir aufgrund unserer Organisationsstruktur in der Lage, den Vorgang innerhalb von Minuten zu prüfen und das Problem zu lösen. Diesen Standard haben Großbanken oftmals nicht. Durch die Spezialisierung auf bestimmte Tätigkeiten haben wir einen Wettbewerbsvorteil. Daher ist dort, wo wir tätig sind – in der Schifffahrts- und Bankenbranche –, der Name Berenberg ein Begriff.



## JAHRESBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2010

<b>Aktiva</b>	<b>2010 EUR</b>	<b>2009 EUR</b>
<b>Barreserve</b>		
Kassenbestand	1.096.381	786.016
Guthaben bei Zentralnotenbanken	46.137.599	52.156.590
	<sup>1)</sup> <b>47.233.980</b>	52.942.606
<b>Forderungen an Kreditinstitute</b>		
Täglich fällig	395.561.259	236.962.329
Andere Forderungen	109.033.821	117.833.946
	<b>504.595.080</b>	354.796.275
<b>Forderungen an Kunden</b>	<sup>2)</sup> <b>558.759.749</b>	572.631.999
<b>Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere</b>		
Anleihen und Schuldverschreibungen		
– von öffentlichen Emittenten	<sup>3)</sup> 1.209.313.501	1.258.662.447
– von anderen Emittenten	<sup>4)</sup> 652.671.148	893.563.013
	<b>1.861.984.649</b>	2.152.225.460
<b>Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere</b>	<b>104.564.161</b>	130.151.363
<b>Handelsbestand</b>	<b>51.097.048</b>	0
<b>Beteiligungen</b>	<sup>5)</sup> <b>8.872.939</b>	8.859.415
<b>Anteile an verbundenen Unternehmen</b>	<sup>6)</sup> <b>3.178.079</b>	3.178.079
<b>Treuhandvermögen</b>	<sup>7)</sup> <b>27.959.870</b>	44.459.241
<b>Immaterielle Anlagewerte</b>	<b>2.367.917</b>	2.752.615
<b>Sachanlagen</b>	<b>11.514.288</b>	10.714.243
<b>Sonstige Vermögensgegenstände</b>	<b>58.095.784</b>	55.891.786
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>0</b>	32.581
<b>Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung</b>	<b>1.358.425</b>	0
<b>Summe der Aktiva</b>	<b>3.241.581.969</b>	3.388.635.663

<sup>1)</sup> darunter: bei der Deutschen Bundesbank EUR 45.644.749

<sup>2)</sup> darunter: Kommunalkredite EUR 15.037.500

<sup>3)</sup> darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank EUR 1.209.313.501

<sup>4)</sup> darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank EUR 651.755.221

<sup>5)</sup> darunter: an Kreditinstituten EUR 89.864; an Finanzdienstleistungsinstituten EUR 0

<sup>6)</sup> darunter: an Kreditinstituten EUR 2.540.872; an Finanzdienstleistungsinstituten EUR 0

<sup>7)</sup> darunter: Treuhandkredite EUR 9.429.726

<b>Passiva</b>	<b>2010</b> EUR	<b>2009</b> EUR
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten</b>		
Täglich fällig	265.189.213	316.579.424
Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	224.242.221	177.669.093
	<b>489.431.434</b>	494.248.517
<b>Verbindlichkeiten gegenüber Kunden</b>		
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von		
– drei Monaten	495.942	533.941
– mehr als drei Monaten	59.415	86.775
Andere Verbindlichkeiten		
– täglich fällig	1.688.853.721	1.794.620.025
– mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	636.809.057	660.340.866
	<b>2.326.218.135</b>	2.455.581.607
<b>Handelsbestand</b>	<b>3.044.475</b>	0
<b>Treuhandverbindlichkeiten</b>	<b>27.959.870</b>	44.459.241
<b>Sonstige Verbindlichkeiten</b>	<b>43.524.882</b>	40.220.639
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>47.417</b>	99.850
<b>Rückstellungen</b>		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	17.802.195	31.811.327
Steuerrückstellungen	9.010.620	4.797.000
Andere Rückstellungen	49.718.587	47.184.459
	<b>76.531.402</b>	83.792.786
<b>Nachrangige Verbindlichkeiten</b>	<b>45.000.000</b>	50.112.919
<b>Genussrechtskapital</b>	<b>5.000.000</b>	5.000.000
<b>Fonds für allgemeine Bankrisiken</b>	<b>3.300.000</b>	0
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	150.000.000	150.000.000
Gewinnrücklagen	10.000.000	10.000.000
Bilanzgewinn	61.524.354	55.120.104
	<b>221.524.354</b>	215.120.104
<b>Summe der Passiva</b>	<b>3.241.581.969</b>	3.388.635.663
<b>Eventualverbindlichkeiten</b>		
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen	115.019.540	163.832.606
<b>Andere Verpflichtungen</b>		
Unwiderrufliche Kreditzusagen	61.806.696	72.377.963

<sup>1)</sup> darunter: Treuhandkredite EUR 9.429.726

<sup>2)</sup> darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig EUR 0

## GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2010

Aufwendungen	2010 EUR	2009 EUR
<b>Zinsaufwendungen</b>	<b>39.894.343</b>	50.540.042
<b>Provisionsaufwendungen</b>	<b>23.475.259</b>	18.157.765
<b>Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>		
Personalaufwand		
– Löhne und Gehälter	97.322.433	79.421.359
– Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung <sup>1)</sup>	13.885.558	12.104.619
Andere Verwaltungsaufwendungen	53.957.686	43.732.308
	<b>165.165.677</b>	135.258.286
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen</b>	<b>5.298.587</b>	5.937.655
<b>Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>	<b>4.199.731</b>	5.832.192
<b>Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>	<b>0</b>	9.915.656
<b>Außerordentliche Aufwendungen</b>	<b>233.860</b>	0
<b>Steuern vom Einkommen und vom Ertrag</b>	<b>11.002.289</b>	11.664.257
<b>Sonstige Steuern</b> soweit nicht unter Sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen	<b>200.667</b>	122.781
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>61.524.354</b>	65.120.104
<b>Summe der Aufwendungen</b>	<b>310.994.767</b>	302.548.738

<sup>1)</sup> darunter: für Altersversorgung EUR 4.285.521

<b>Erträge</b>	<b>2010</b> EUR	<b>2009</b> EUR
<b>Zinserträge aus</b>		
– Kredit- und Geldmarktgeschäften	22.959.474	23.807.026
– festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	49.227.603	68.101.144
	<b>72.187.077</b>	91.908.170
<b>Laufende Erträge aus</b>		
– Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	571.955	817.722
– Beteiligungen	1.156.523	727.022
– Anteilen an verbundenen Unternehmen	12.449.986	12.913.435
	<b>14.178.464</b>	14.458.179
<b>Provisionserträge</b>	<b>175.452.605</b>	149.103.209
<b>Nettoertrag des Handelsbestands</b>	<b>29.641.514</b>	42.632.948
<b>Erträge aus der Zuschreibung zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>	<b>12.647.280</b>	0
<b>Sonstige betriebliche Erträge</b>	<b>5.931.055</b>	4.446.232
<b>Außerordentliche Erträge</b>	<b>956.772</b>	0
<b>Summe der Erträge</b>	<b>310.994.767</b>	302.548.738

<b>Gewinnverwendung</b>		
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>61.524.354</b>	65.120.104
<b>Einstellungen in Gewinnrücklagen</b>	<b>0</b>	10.000.000
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>61.524.354</b>	55.120.104

## ANHANG ZUM 31. DEZEMBER 2010 (AUSZÜGE)

### ALLGEMEINES

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2010 wurde entsprechend den Bestimmungen des Handelsgesetzbuches (HGB) sowie den Rechnungslegungsvorschriften für Kreditinstitute aufgestellt.

Zahlen des Vorjahres sind, soweit nicht anders vermerkt, in Klammern angegeben. Aufgrund der gesetzlichen Änderungen des Handelsgesetzbuches (im Zuge des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes, BilMoG) ist eine Vergleichbarkeit zum Vorjahr nur bedingt gegeben, die Vorjahresangaben wurden nicht angepasst (Art. 67 Abs. 8 Einführungsgesetz zum Handelsgesetzbuch, EGHGB).

#### **Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden**

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden im Berichtsjahr im Wesentlichen fortgeführt, sie sind ausschließlich an die gesetzlichen Neuregelungen angepasst worden.

Die Forderungen an Kunden und Kreditinstitute wurden zum Nennwert bilanziert, abzugrenzende Zinsen 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 bestanden Pauschalwertberichtigungen und in Luxemburg Sammelwertberichtigungen. Die Wertberichtigungen wurden von den Forderungen abgesetzt bzw. den Rückstellungen zugeordnet.

Wertpapiere der Liquiditätsreserve wurden nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet.

Die Bank wendet die modifizierte Marktwertbilanzierung (Mark-to-Market mit Value-at-Risk-Abschlag) für die Bewertung der Wertpapiere des Handelsbestandes an. Der Risikoabschlag wurde auf Basis der internen Steuerung der Bank gemäß bankaufsichtlicher Vorgaben, also unter Anwendung finanzmathematischer Verfahren ermittelt. Das Value-at-Risk wurde für eine Haltedauer von zehn Tagen und einem Konfidenzniveau von 99% ermittelt. Dabei wurde ein historischer Beobachtungszeitraum von 250 Handelstagen zugrunde gelegt, wobei die einzelnen Wertänderungen gleichgewichtet in die Berechnung einfließen.

Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen wurden zu Anschaffungskosten bilanziert.

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

Die übrigen Vermögensgegenstände einschließlich der Optionsgeschäfte wurden zu Anschaffungskosten bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert. Erhaltene und gezahlte Optionsprämien wurden grundsätzlich erst bei Verfall oder Ausübung der Option ergebniswirksam.

Die Verbindlichkeiten wurden mit dem Rückzahlungsbetrag zuzüglich aufgelaufener Zinsen angesetzt.

Mit den ausgewiesenen Rückstellungen wurde allen erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen, auch aus dem nicht bilanzwirksamen Geschäft, nach den Grundsätzen vernünftiger kaufmännischer Beurteilung ausreichend Rechnung getragen.

Die Pensionsrückstellungen wurden auf Basis der biometrischen Rechnungsgrundlagen nach den Richttafeln in der Fassung von 2005G von Prof. Dr. Klaus Heubeck in Höhe des Verpflichtungsbetrages nach dem Anschaffungsbarwert ermittelt. Hierbei wurden ein Rechnungszinssatz von 5,17 %, eine Gehaltssteigerung von 2,5 %, eine Rentensteigerung von 2,0 % und eine branchenspezifische Standard-Fluktuation zugrunde gelegt. Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen spiegelten sich im Zinsaufwand und im Personalaufwand wider.

Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr wurden mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre abgezinst (§ 253 Abs. 2 Satz 1 HGB). Für die Abzinsung wurden die Zinssätze nach Maßgabe der Rückstellungsabzinsungsverordnung (RückAbzinsV) gemäß den monatlich veröffentlichten Zinssätzen der Deutschen Bundesbank zugrunde gelegt.

Derivate wurden unter Bildung von Bewertungseinheiten bewertet. Auf fremde Währung lautende Vermögenswerte und Verbindlichkeiten wurden zum Devisenkassamittelkurs der Europäischen Zentralbank umgerechnet.

Die Bewertung der Devisentermingeschäfte erfolgte insgesamt für alle Geschäfte zum am Bilanzstichtag gültigen Terminkurs. Die Ergebnisse in den unterschiedlichen Währungen wurden gegeneinander verrechnet. Für einen hiernach verbleibenden Verlust wäre eine Drohverlustrückstellung zu bilden. Für eine verbleibende Gewinnposition aus besonders gedeckten Geschäften wurde ein aktiver Ausgleichsposten gebildet, dessen Höhe bei den Sonstigen Vermögensgegenständen angegeben ist.

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

Die Kurserfolge aus kundeninduzierten Handelsgeschäften spiegeln sich wie im Vorjahr im Provisionsergebnis wider. Infolgedessen wurden die Wertpapiergeschäfte im Kundeninteresse abweichend vom bankaufsichtsrechtlichen Handelsbuch unter den Posten Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere bzw. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere 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	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
in TEUR								
<b>Forderungen</b>								
an Kunden	419.991	388.579	50.617	24.664	73.397	124.134	14.754	35.255
davon mit unbestimmter Laufzeit	317.338	298.211						
an Kreditinstitute	28.747	77.894	367	0	0	0	79.920*	39.940
<b>Verbindlichkeiten</b>								
gegenüber Kunden	593.481	579.526	43.328	80.815	0	0	0	0
gegenüber Kreditinstituten	170.365	128.828	47.055	42.377	6.240	6.200	582	264
<b>Spareinlagen</b>	496	534	22	65	37	22	0	0

\* Aus einem Geschäftsfeld (Handel mit Schuldscheindarlehen) ergibt sich zum Stichtag eine Position aus Schuldscheindarlehen, die auf Termin per Januar 2011 verkauft wurde.

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

**Ausweis der Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und zu Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht**

Beziehungen	zu verbundenen Unternehmen		zu Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	
	2010	2009	2010	2009
in TEUR				
<b>Forderungen</b>				
Kreditinstitute	0	0	0	330
Kunden	0	0	73	0
<b>Verbindlichkeiten</b>				
Kreditinstitute	433.965	411.631	0	0
Kunden	7.166	43.807	1.410	1.181

**Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere**

Der Posten unterteilt sich in Papiere	öffentlicher Emittenten	anderer Emittenten	Gesamt
in TEUR			
<b>2010</b>	<b>1.209.314</b>	<b>652.671</b>	<b>1.861.985</b>
davon:			
– fällig in 2011	219.197	202.871	422.068
– Beteiligungsunternehmen	0	0	0
<b>2009</b>	<b>1.258.662</b>	<b>893.563</b>	<b>2.152.225</b>

Die Schuldverschreibungen öffentlicher Emittenten stammen nahezu ausschließlich von deutschen Bundesländern.

Die Schuldverschreibungen anderer Emittenten gliedern sich wie folgt auf:

<b>Schuldverschreibungen anderer Emittenten</b> in TEUR	<b>2010</b>	<b>2009</b>
Deutsche Pfandbriefe	112.790	304.880
Europäische Covered Bonds	87.106	168.238
Schuldverschreibungen mit Gewährträgerhaftung	261.137	262.592
Schuldverschreibungen mit staatlicher Garantie	170.767	142.991
Kreditinstitute (unbesichert)	0	2.529
Sonstige	20.871	12.333
<b>Gesamt</b>	<b>652.671</b>	<b>893.563</b>

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

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

### **Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere**

In dem Bilanzposten sind Investmentfonds als Anlage im Rahmen der Liquiditätsreserve in Höhe von 83,2 Mio. Euro (71,0 Mio.) enthalten.

Die Bank hält Anteile an inländischen Investmentvermögen im Sinne des § 1 Investmentgesetz (InvG) von mehr als 10%. Diese gliedern sich wie folgt auf:

in TEUR	Anlageziel	Marktwert	Buchwert	Reserve	Ausschüttung
BAI-Universal-Fonds	Aktien	51.261	46.433	4.828	189
BIRD-Universal-Fonds	Renten	40.628	35.000	5.628	357

Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich einer täglichen Rückgabemöglichkeit.

Des Weiteren hält die Bank als nicht strategischen Bestand Anteile am Dolomitti-Fd-Atlas Alternative Fund (Marktwert: 783 TEUR, Buchwert: 777 TEUR, Ausschüttung 2010: keine), der im Jahr 2011 aufgelöst werden soll.

### Handelsbestand

in TEUR	2010
<b>Aktiva</b>	
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	44.120
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	6.575
Derivative Finanzinstrumente	256
Devisen	146
<b>Passiva</b>	
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	145
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	2.899

Aufgrund von gesetzlichen Änderungen des Handelsgesetzbuches sind ab 2010 die Handelsbestände separat auszuweisen. Auf eine Anpassung der Vorjahreswerte wurde verzichtet.

Die Bewertung der Finanzinstrumente des Handelsbestands erfolgt Mark-to-Market abzüglich eines Risikoabschlages. Der Risikoabschlag errechnet sich analog zum externen Reporting unseres internen Modells nach dem Baseler Risikopapier. Dieser wird pro Portfolio berechnet und dargestellt. Übersteigt der Risikoabschlag den Zuschreibungsbetrag, wird maximal die Höhe der Zuschreibung als Risikoabschlag berücksichtigt.

Bei den derivativen Finanzinstrumenten handelt es sich ausschließlich um Zinsswaps.

### Börsenfähige bzw. börsennotierte Wertpapiere

Sämtliche Anleihen und Schuldverschreibungen sind – wie auch im Vorjahr – börsennotiert. Von den Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren sind Investmentfonds der Liquiditätsreserve in Höhe von 83,2 Mio. Euro (70,7 Mio.) nicht börsenfähig. Alle anderen Aktien sind börsennotiert. Von den Anteilen an

verbundenen Unternehmen sind 2,7 Mio. Euro (2,7 Mio.) börsenfähig. Die übrigen Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen sind nicht börsenfähig.

### Bewertungseinheiten

Es sind festverzinsliche Wertpapiere in Höhe von 844,3 Mio. Euro zur Absicherung des Zinsrisikos in Micro-Hedges einbezogen. Die Strategie der Bank zur Steuerung von Zinsänderungsrisiken sieht eine kurzfristig strukturierte Zusammensetzung der Kredit- und Einlagengeschäfte vor. Geschäfte mit einer Laufzeit von über einem Jahr werden grundsätzlich durch den Abschluss von Zinsswaps ausgetauscht, wodurch die Abhängigkeit von zinssensitiven Positionen reduziert wird. Die Wirksamkeit der Bewertungseinheiten wird anhand des Fair-Value-orientierten Verfahrens ermittelt.

### Treuhandvermögen

Das Treuhandvermögen und entsprechend die Treuhandverbindlichkeiten betreffen mit 9,4 Mio. Euro (30,0 Mio.) durchlaufende Kredite der Nichtbanken-Kundschaft und mit 18,5 Mio. Euro (14,5 Mio.) anderes Treuhandvermögen bzw. andere Treuhandverbindlichkeiten als Sicherung für Pensionsverpflichtungen eines Dritten.

Anlagespiegel in TEUR	Stand 31.12.2009	Anschaffungskosten			Abschreibungen				Restbuchwert	
		Zu- gänge	Ab- gänge	Stand 31.12.2010	Stand 31.12.2009	Zu- gänge	Ab- gänge	Stand 31.12.2010	2010	2009
Beteiligungen	8.859	17	3	8.873	0	0	0	0	8.873	8.859
Anteile an verbundenen Unternehmen	3.178	0	0	3.178	0	0	0	0	3.178	3.178
Betriebs- und Geschäftsausstattung	33.104	4.417	427	37.094	22.390	3.509	319	25.580	11.514	10.714
Immaterielle Anlagewerte	8.206	1.410	7	9.609	5.453	1.790	2	7.241	2.368	2.753
	53.347	5.844	437	58.754	27.843	5.299	321	32.821	25.933	25.504

### Sonstige Vermögensgegenstände

Die Position enthält Zins- und Gebührenabgrenzungen in Höhe von 24,7 Mio. Euro (19,0 Mio.). Aus geschlossenen Devisentermin- und Devisenoptionsgeschäften wurde aufgrund der besonderen Deckung ein aktivischer Ausgleichsposten in Höhe von 12,5 Mio. Euro (10,5 Mio.) gebildet.

### Andere Rückstellungen

Hierbei handelt es sich überwiegend um Personalrückstellungen.

### Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung

in TEUR	Anschaffungs- kosten Wertpapiere	Zeitwert	Erfüllungsbetrag Rückstellungen
	2010	2010	2010
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	16.256	16.256	15.459
Andere Rückstellungen (Altersteilzeit)	1.499	1.499	937

in TEUR	Zins- aufwendungen	Zinserträge	Zeitwert Bewertung
	2010	2010	2010
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.543	0	0
Andere Rückstellungen (Altersteilzeit)	78	0	0

Gemäß § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB besteht ein Verrechnungsgebot für Vermögensgegenstände, die zum Begleichen von Altersvorsorgeverpflichtungen dienen, mit entsprechenden Verpflichtungen. Die Vorjahreswerte wurden aufgrund der Neuregelung ab 2010 nicht angepasst.

Im Geschäftsjahr ergaben sich keine Voraussetzungen für die Verrechnungen von Zinsaufwendungen bzw. Zinserträgen mit möglichen Aufwendungen bzw. Erträgen aus dem Deckungsvermögen.

In die Vermögensverrechnung werden Verpflichtungen aus Zeitwertkonten der Mitarbeiter, die unter den Sonstigen Verbindlichkeiten auszuweisen wären, einbezogen, denen Vermögensgegenstände in gleicher Höhe gegenüberstehen, die unter den Sonstigen Vermögensgegenständen zu bilanzieren wären.

Die Vermögensgegenstände sind gemäß § 253 Abs. 1 Satz 4 HGB mit dem Zeitwert zu bewerten. Hierbei handelt es sich ausschließlich um börsennotierte Wertpapiere öffentlicher Emittenten, deren Marktpreis sich aus dem Börsenkurs am Bilanzstichtag ergibt.

Insgesamt ergibt sich ein Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung in Höhe von 1,4 Mio. Euro.

### **Nachrangige Verbindlichkeiten**

Zinsen sind in Höhe von 2,6 Mio. Euro im Aufwand enthalten. Die nachrangigen Verbindlichkeiten in Höhe von 45,0 Mio. Euro teilen sich wie folgt auf:

in TEUR	%	Fälligkeit
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

Die Bedingungen entsprechen § 10 Abs. 5a Kreditwesengesetz (KWG). Ein vorzeitiger Rückzahlungsanspruch besteht nicht. Aus den nachrangigen Verbindlichkeiten werden 45,0 Mio. Euro in das haftende Eigenkapital gemäß § 10 KWG (Ergänzungskapital) einbezogen.

### **Fonds für allgemeine Bankrisiken**

Der Fonds für allgemeine Bankrisiken wurde in Höhe von 3,3 Mio. Euro nach § 340e Abs. 4 HGB gebildet. Die Zuführung ist im Nettoergebnis aus Handelsgeschäften mit 3,3 Mio. Euro enthalten.

### **Sonstige Verbindlichkeiten**

In der Position sind im Wesentlichen laufende Verpflichtungen aus Steuerzahlungen in Höhe von 8,3 Mio. Euro (7,9 Mio.) und Zinsabgrenzungen für Zinsswaps und Swaptions in Höhe von 19,2 Mio. Euro (21,5 Mio.) enthalten. Aus geschlossenen

Devisentermingeschäften und Devisenterminprolongationen wurde ein passivischer Ausgleichsposten in Höhe von 7,2 Mio. Euro (3,0 Mio.) gebildet.

### **Latente Steuern**

Zum Bilanzstichtag bestehen temporäre Bewertungsdifferenzen zwischen einzelnen Bilanzposten in der Handelsbilanz und der Steuerbilanz. Ansatz- und Bewertungsunterschiede, die zu latenten Steuern führen, entfallen auf die Bilanzposten Forderungen an Kunden, Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere, Beteiligungen, Rückstellungen, Fonds für allgemeine Bankrisiken und Ergänzungskapital.

Der Ansatz erfolgte mit einem durchschnittlichen Gewerbesteuersatz von 16,42 %.

Von dem Wahlrecht gemäß § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB zur Aktivierung der aktiven latenten Steuern wurde kein Gebrauch gemacht.

### **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.

216,0 Mio. Euro (220,3 Mio.) der Aktiva und 885,0 Mio. Euro (995,3 Mio.) der Passiva lauten auf Fremdwährung.

### **Eventualverbindlichkeiten**

In den Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen sind Avale mit 84,5 Mio. Euro (131,4 Mio.) und Akkreditive mit 30,5 Mio. Euro (32,4 Mio.) enthalten.

Im Rahmen des jährlich im Kreditrisikomanagement der Bank erfolgenden Screenings des Kreditportfolios wurden auch die herausgelegten Avale und Akkreditive auf mögliche Ausfallrisiken hin untersucht. Als Ergebnis dieser Prüfung hat sich kein Rückstellungsbedarf ergeben. Daher wird die Wahrscheinlichkeit einer möglichen Inanspruchnahme als sehr gering eingeschätzt.

## ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

### **Unterteilung von Erträgen nach geografischen Gesichtspunkten**

Die Ergebnisse der Gewinn- und Verlustrechnung aus Zinserträgen, laufenden Erträgen aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren, Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen, Provisionserträgen, Nettoerträgen aus Handelsgeschäften und sonstigen betrieblichen Erträgen verteilen sich auf das Inland mit 93 % (96 %) und das Ausland mit 7 % (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 89,2 Mio. Euro (85,7 Mio.) und aus der Fondsbetreuung auf 31,8 Mio. Euro (23,4 Mio.).

### **Sonstige betriebliche Erträge**

Der Ausweis betrifft im Wesentlichen Kostenerstattungen im Dienstleistungsgeschäft sowie Auflösungen von anderen Rückstellungen.

### **Außerordentliche Aufwendungen und Erträge**

Die außerordentlichen Aufwendungen und Erträge entstanden aus der Umstellung der Rechnungslegung auf die Gesetzesänderungen durch das BilMoG.

Die außerordentlichen Erträge resultieren aus der Zeitwertbewertung des Handelsbestandes sowie der Bewertung der zur Deckung der Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen verpfändeten Wertpapiere zum 1. Januar 2010. Die außerordentlichen Aufwendungen beinhalten die Anpassung der Pensionsrückstellungen und ähnlichen Verpflichtungen nach den Vorschriften des § 253 Abs. 1 und 2 HGB. Von dem Wahlrecht gemäß Art. 67 Abs. 1 EGHGB, den Aufwand auf die folgenden Geschäftsjahre zu verteilen, wird kein Gebrauch gemacht.

## 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 jährlich 14,7 Mio. Euro (7,0 Mio.). Der Anstieg der jährlichen Verpflichtungen ist im Wesentlichen dem Ausbau der ausländischen Niederlassungen geschuldet.

### **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 in der Regel nur ein, um Zinsrisiken aus anderen Positionen direkt oder allgemein abzusichern. So sind Zinsswaps als Zinssicherungsinstrumente für festverzinsliche Anleihen (Micro-Hedges) eingesetzt.

Am Bilanzstichtag bestanden folgende derivative Finanzinstrumente:

in TEUR	Volumen		Positive Marktwerte		Negative Marktwerte	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Devisengeschäfte	5.010.602	5.128.245	64.668	29.107	54.269	19.072
Wertpapierfutures	1.764.763	1.727.462	6.388	11.798	6.388	11.798
Wertpapieroptionen	2.142.443	1.079.376	62.648	31.250	62.724	31.852
Swaps	1.381.363	1.461.275	47.857	62.607	3.620	4.965
Caps/Floors	94.633	160.783	1.826	1.806	1.826	1.806
Aktienoptionen	4.491	195	0	0	38	92
Anleihen/Termin	100.000	60.000	2.704	939	0	0
<b>Summe</b>	<b>10.498.295</b>	<b>9.617.336</b>	<b>186.091</b>	<b>137.507</b>	<b>128.865</b>	<b>69.585</b>

Die oben genannten Geschäfte wurden weitestgehend 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 (BaFin) geprüften und anerkannten »Internen Modell«. Bei Ansatz der mit dem Faktor 3,0 bewerteten Risiken und der Einbeziehung weiterer Zins-, Aktien- und Währungspositionen nach der Standardmethode (gemäß aktueller Solvabilitätsverordnung) ergibt sich ein Kapitalunterlegungserfordernis von 15,8 Mio. Euro (37,2 Mio.).

Die Kapitalunterlegung untergliedert sich wie folgt:

Marktrisiken in TEUR	Kapitalunterlegung	
	2010	2009
<b>Standardverfahren</b>		
Aktiennettopositionen	698	1.042
Zinsnettopositionen	3.345	1.012
Währungsgesamtposition	36	135
<b>Summe</b>	<b>4.079</b>	2.189
<b>Eigene Risikomodelle</b>		
Aktiennettopositionen	9.403	33.154
Zinsnettopositionen	1.626	995
Währungsgesamtposition	650	909
<b>Summe</b>	<b>11.679</b>	35.058
<b>Gesamt</b>	<b>15.758</b>	37.247

### Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung wurde im Jahr 2010 von den folgenden persönlich haftenden Gesellschaftern gebildet:

Dr. Hans-Walter Peters, Bankier (Sprecher)  
 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 2010 wie auch im Vorjahr nicht gewährt.

### Gewinnverwendung

Der sich ergebende Bilanzgewinn in Höhe von 61,5 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 Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Hamburg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2010 bis zum 31. Dezember 2010 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 21. März 2011

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 · Telefax (040) 350 60-900  
www.berenberg.de · info@berenberg.de

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

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

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

**Niederlassung Düsseldorf** Private Banking: Cecilienallee 4 · 40474 Düsseldorf · Telefon (0211) 54 07 28-0 · Telefax (0211) 54 07 28-28  
Investment Banking: Cecilienallee 10 · 40474 Düsseldorf · Telefon (0211) 54 07 28-45 · Telefax (0211) 54 07 28-40

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

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

**Niederlassung Stuttgart** Bolzstraße 8 · 70173 Stuttgart · Telefon (0711) 490 44 90-0 · Telefax (0711) 490 44 90-90

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

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

**Niederlassung Luxemburg** 46, Place Guillaume II · 1648 Luxemburg (Luxemburg) · Telefon +352 46 63 80-1 · Telefax +352 46 63 86

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

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

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

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

**Vertretung 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  
Niederlassung Genf: 29, Quai du Mont-Blanc, 1201 Genf (Schweiz) · Telefon +41 22 308 59-00 · Telefax +41 22 308 59-20

**Berenberg Lux Invest S. A.** 46, Place Guillaume II · 1648 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

**Bergos AG** Kreuzstrasse 5 · 8034 Zürich (Schweiz) · Telefon +41 44 284 20-28 · Telefax +41 44 284 20-22

**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