

2007

2007

Bericht über das 418. Geschäftsjahr

Entwicklung ausgewählter Bilanzpositionen

(in Millionen Euro)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Bilanzsumme	1.515	1.494	1.623	1.772	1.943	1.852	1.919	2.294	2.718	3.621
Geschäftsvolumen	1.684	1.684	1.800	1.968	2.134	2.019	2.066	2.414	2.861	3.829
Bilanzgewinn	16	18	39	41	41	37	40	50	54	61
Haftendes Eigenkapital	89	95	110	118	125	130	135	140	145	155
Forderungen an Banken	419	372	419	458	554	653	471	697	688	691
Forderungen an Kunden	707	751	796	840	796	715	636	565	567	629
Verbindlichkeiten gegenüber Banken	318	299	174	161	122	167	198	216	248	267
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	914	1.037	1.243	1.377	1.512	1.433	1.472	1.797	2.156	2.983
Aufwands-Ertrags-Relation	59,1%	57,5%	42,7%	43,1%	44,7%	48,9%	49,9%	55,5%	65,3%	66,5%
Mitarbeiter am 31.12. inkl. Tochtergesellschaften	317	348	403	428	429	452	490	551	658	763

»Das Geheimnis des Erfolgs ist die Beständigkeit des Ziels.«

Benjamin Disraeli (1804 – 1881, britischer Premierminister)

2007

Bericht über das 418. Geschäftsjahr



CORNELIUS BERENBERG



JOHANN HINRICH GOSSLER

INHALT

Vorwort	5
Gremien	7
Von Werten getragen: Beständigkeit	10
Das Jahr im Rückblick	12
Bericht der persönlich haftenden Gesellschafter	14
Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	14
Geschäft und Struktur	16
Ertragslage	18
Finanz- und Vermögenslage	20
Geschäftsbereiche	23
Private Banking	23
Investment Banking	30
Institutionelles Asset Management	35
Corporate Banking	37
Mitarbeiter	42
Risikobericht	44
Ausblick	47
Jahresabschluss	50
Bilanz	50
Gewinn-und-Verlust-Rechnung	52
Anhang	54
Bestätigungsvermerk	63
Standorte	65



Der Partnerkreis (v.l.): Claus-G. Budelmann, Dr. Hans-Walter Peters, Guido M. Sollors, Graeme Davies, Andreas Brodtmann und Hendrik Riehmer.

Sehr geehrte Kunden und Geschäftsfreunde,

trotz der Turbulenzen an den Kapitalmärkten hat unser Haus sein 418. Geschäftsjahr mit einem sehr erfreulichen Ergebnis beendet. Der Bilanzgewinn stieg um 14 % auf 61,2 Mio. Euro, das verwaltete Vermögen wuchs um 24 % auf 19,1 Mrd. Euro und die Bilanzsumme erhöhte sich um ein Drittel auf 3,6 Mrd. Euro. Dies sind Zeichen dafür, dass die Berenberg Bank ihren Wachstumskurs auch in schwierigen Zeiten fortsetzen konnte.

Besondere Beachtung schenken wir seit je der gezielten Steuerung von Risiken. Ohne eine derartige vorsichtige Unternehmenspolitik könnten wir heute nicht auf eine so lange Tradition zurückblicken. Renditebetrachtung und Risikomanagement schenken wir stets die gleiche Beachtung. Damit sind wir auch in den zurückliegenden Monaten sehr gut gefahren. Anlagen in Subprime-Strukturen haben wir nicht getätigt.

In allen von uns besetzten Feldern konnten wir unser Geschäft erneut ausweiten. Mit dem Wachstum haben wir auch die Anzahl unserer Mitarbeiter wiederum deutlich erhöht – sie stieg um 105 auf 763. Damit stellen wir die individuelle Kundenbetreuung, ein besonderer Wettbewerbsvorteil der Privatbank, auch künftig sicher. Wir sehen uns in unserer Unternehmensausrichtung vom Markt und durch verschiedene hochkarätige Auszeichnungen bestätigt, werden uns aber auch kontinuierlich weiterentwickeln, ohne unsere Wurzeln und die Orientierung an den Bedürfnissen der Kunden aus den Augen zu verlieren.

Wir danken Ihnen für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit. Wir werden Ihnen auch weiterhin ein verlässlicher und dienstleistungsorientierter Partner sein.

Claus-G. Budelmann

Dr. Hans-Walter Peters

Guido M. Sollors

Andreas Brodtmann

Graeme Davies

Hendrik Riehmer

GREMIEN

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

Jürgen Kösters
Mitglied des Vorstandes der Norddeutschen Landesbank Girozentrale, Hannover

Dr. Hannes Rehm
Vorsitzender des Vorstandes der Norddeutschen Landesbank Girozentrale, Hannover

Dr. Andreas Rittstieg
Rittstieg Rechtsanwälte, Hamburg

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

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

Andreas v. Specht
Partner Egon Zehnder International, Paris

Partnerkreis

Claus-G. Budelmann

Dr. Hans-Walter Peters

Guido M. Sollors

Andreas Brodtmann

Graeme Davies

Hendrik Riehmer

Generalbevollmächtigte

Manuel Bally

Jörn Engelmann

Eberhard Hofmann

Wilfried Schnoor

Rüdiger K. Schultz

Direktoren

Sven Albrecht
 Lars Andersen (Frankfurt)
 Dr. Jan Böhm
 Jens Brüggemann
 Simon Chisholm (London)
 Christine Gärtner (München)
 Beate Gerdes
 Jürgen Hauser
 Hans-Jürgen Köcher
 Dr. Alexander von Kuhlberg
 Dieter Lügering
 Andrew McNally (London)

Thomas Müller (Bremen)
 Michael Otto
 Raymund Scheffler (Düsseldorf)
 Dr. Ludwig Schmucker
 Klaus Schröder
 Andreas Schultheis
 Gerd Simon
 Volker Steinberg (Bielefeld)
 Tom Wede
 Karsten Wehmeier
 Dr. Oliver Wojahn

Stellvertretende Direktoren

Lorenz Behnke
 Vincent Bischoff (Paris)
 Jimmy Burns (Edinburgh)
 Hans Christiansen
 Gunnar Cohrs
 Michael Graf zu Dohna
 Jens Dose
 Manfred Dulitz
 Lars Fuhrken
 Carsten Gennrich
 Erhard Gold
 Michael Große Siebenbürgen
 Rainer Gutt (Bielefeld)
 Michael Heider (Zürich)
 Klaus-Detlef Holbein
 Oliver Holtz (Stuttgart)
 David Houston (Edinburgh)
 Martin Huber (Luxemburg)
 Frank Jungclaus

Andreas Kitta
 Axel Klappstein
 Holger Knaup
 Martin Koop
 Stephan Koop
 Rita Kortha
 Edmund Krug
 Christian Kühn
 Dennis Lettau
 Knut Olsson
 Wolfgang Pflüger
 Gerrit Roosen
 Dieter Rusch
 Dieter Schlichting
 Dr. Franz Graf von Schwerin
 Hans-Peter Sigl-Glöckner (München)
 Tindaro Siragusano
 Johannes Sommer
 Tim Storm

Von Werten getragen: Beständigkeit

Einige Jahre waren sie gesellschaftlich kaum ein Thema. Die Zeiten waren zu spannend, die Entwicklungen zu schnell, um Zeit damit zu vergeuden, über sie nachzudenken. Aber: Mit der steigenden Lebensgeschwindigkeit wurden auch die Wurzeln flacher – die Saat des einen Tages hatte der Wind des nächsten Tages bereits fortgetragen. Heute, dafür spricht vieles, besinnen wir uns wieder auf das, was schon fast vergessen schien: Werte.

Unser Erfolg als Privatbankhaus beruht auf dem Vertrauen unserer Kunden. Das macht das Thema Werte zum Grundkapital, auf dem unser gesamtes Fortkommen fußt. *Integrität, Loyalität, Individualität, Beständigkeit* und *Leistung* – diese fünf Werte haben wir als Eckpfeiler unseres Selbstverständnisses identifiziert. Unter ihnen ist einer, der die anderen vier festhält: die Beständigkeit.

Wie wichtig es ist, dass der Wert Beständigkeit fest in unserem Denken verankert ist, zeigt sich gerade in dieser Zeit des Wertewandels. Woher wissen wir, dass der alte Pfeiler, den wir – vielleicht nur aus kosmetischen Gründen – gerade abgerissen haben, nicht ein Eckpfeiler war? Beständigkeit ist wie eine Sicherung, sie entschleunigt, verzögert und fördert auf diese Weise bedachtes Handeln.

Man könnte meinen, Beständigkeit bedeute Stillstand, Rückschritt, Festhalten am Prinzip um des Prinzips willen. Dies wäre so, wenn wir den Begriff

missbrauchten als Argument und Rechtfertigung für Entscheidungsverweigerung und Nichthandeln im Alltag.

Ihre wesentliche Kraft entfaltet die Beständigkeit auf der prinzipiellen Ebene. Dort, wo es um Orientierung geht. Wenn uns die Veränderungen gleichsam vor uns hertreiben und sich eine Marktchance an die andere reiht, wird das Bewährte zu einer sicheren Ausgangsplattform, die uns hilft, die Komplexität zu reduzieren. So können wir im täglichen Geschäft schnelle und sichere Entscheidungen treffen.

Beständigkeit ist ein Wert, dessen besondere Qualität sich erst auf den zweiten Blick erschließt. Und nicht selten erfordert es von uns viel Mut, an ihr festzuhalten – verspricht der erste Blick doch allzu oft rasches Wachstum oder hohen Profit.

Wir sind im Detail so gut, wendig und schnell, weil wir uns im Großen an immer wieder neu bewährten Prinzipien orientieren können. Die Beständigkeit ist darunter nicht das spektakulärste, aber sie ist ohne Zweifel ein zentrales Prinzip. Sie ist ein Wert, auf dem die Dinge über die Zeit Qualität entwickeln können und reifen – wie ein guter Wein.

DAS JAHR IM RÜCKBLICK

Was heute unter Schlagwörtern wie Corporate Social Responsibility oder Corporate Citizenship verstanden wird, gehört bei uns seit Jahrhunderten zur Firmenpolitik: das Engagement des Unternehmens für die Gesellschaft. Unterstützten unsere Firmengründer schon Ende des 16. Jahrhunderts die Niederländische Armenkasse in Hamburg, eine der ältesten Hilfseinrichtungen der Welt, so engagieren wir uns heute in den Bereichen Kultur, Sport, Wissenschaft und Soziales.



Den mit 15.000 Euro dotierten Berenberg Kulturpreis erhielt die chinesische Sopranistin Lini Gong. Hamburgs Kultursenatorin Prof. Dr. Karin von Welck bedankte sich bei Dr. Hans-Walter Peters, Claus-G. Budelmann und Guido M. Sollors für das langjährige Engagement der Berenberg Bank Stiftung und der Bank für das kulturelle Leben in Hamburg.



Berenberg weitete 2007 sein Engagement im Polo deutlich aus. Zum ersten Mal waren wir beim Winter-Polo vertreten und präsentierten das Berenberg Snow-Polo im schweizerischen Klosters. In Deutschland kam neben unseren Turnieren in Hamburg und München das Titelsponsoring in Düsseldorf hinzu. Und in London engagierten wir uns bei zwei Turnieren, bei denen u. a. Prinz William (auf dem Foto mit Andreas Brodtmann und Claus-G. Budelmann) mitspielte.



50.000 Euro kamen bei verschiedenen Aktionen zusammen, die Mitarbeiter unseres Hauses im Rahmen der Initiative »Berenberg Kids« durchführten. »Unser Ziel ist es, im Team gemeinsam Hilfe für bedürftige Kinder zu organisieren«, so Initiator Graeme Davies. Durch Aktivitäten wie die Organisation eines Zoo-Besuches mit 100 Kindern oder die Renovierung von Klassenzimmern in London gab es darüber hinaus auch direkte Hilfe. 25.000 Euro erhielt Susann Grünwald-Aschenbrenner von der Stiftung Mittagskinder in Hamburg (Bild). Der Betrag kam bei der Ersteigung des Pico de Aneto in Spanien zusammen.

Galoppsport – das höchstdotierte deutsche Galopprennen, das BMW Deutsche Derby in Hamburg, wurde 2007 von der Berenberg Bank unterstützt. Am Hauptrenntag knüpften wir an alte Traditionen an und präsentierten das Rennen um den Berenberg Cup.



»In einem beinhalten Wettbewerb nach ganz oben zu kommen, ist schwer genug. Sich dort zu halten, ist die wahre Meisterleistung.« Mit diesen Worten überreichte FUCHSBRIEFE-Herausgeber Ralf Vielhaber die Urkunde über den ersten Platz der viel beachteten Studie »Die Top-Adressen für Ihr Geld« auf dem Berliner Private-Banking-Gipfel an Dr. Hans-Walter Peters. Besonders erfreulich: Seit 2005 führen wir auch die ewige Bestenliste an – ein Zeichen für Beständigkeit.



Beständig sind auch die Spitzenplätze im zweiten großen Ranking, der vom HANDELSBLATT herausgegebenen »Elite der Vermögensverwalter«. Hier wurden wir zum vierten Mal in Folge mit dem höchsten Prädikat »summa cum laude« ausgezeichnet. Bayerns Wirtschaftsstaatssekretär Markus Sackmann überreichte die Urkunde an Andreas Brodtmann und Eberhard Hofmann.



Zum dritten Mal präsentierten wir »Event Prominent«, die Charity Modenschau zugunsten von Hamburg Leuchtfeuer und dem Verein Dunkelziffer. Prominente stellen sich als Models zur Verfügung und führen auf dem Laufsteg aktuelle Mode vor. 110.000 Euro kamen zusammen und unterstützen die Arbeit des Hospizes und des Vereins gegen sexuellen Missbrauch von Kindern.



GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Die deutsche Realwirtschaft nahm in der Gesamtbetrachtung 2007 bei zwei allerdings recht unterschiedlich verlaufenen Jahreshälften erneut eine erfreuliche Entwicklung. Der Aufwärtsschwung des Vorjahres konnte beibehalten werden. Die gesamtwirtschaftliche Expansionsrate lag bei 2,5 % nach 2,9 % im Vorjahr. Als Katalysator bewährten sich abermals das anhaltend starke Wachstum der Weltwirtschaft und die verbesserte Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen. Mit wohl wieder +5 % gilt der Fünfjahreszeitraum von 2003 bis 2007 nun als eine der prosperierendsten Phasen der globalen Ökonomie nach dem Zweiten Weltkrieg.

Besondere Zugkraft ging wieder einmal vom Außenhandel aus. Die Nachfrage unserer Handelspartner stieg um 8,5 %. Mit Lieferungen im Wert von 969 Mrd. Euro wurden wir nicht nur zum fünften Mal in Folge Exportweltmeister, sondern erzielten zugleich einen rekordhohen Ausfuhrüberschuss von 190 Mrd. Euro.

Mehr und mehr sah sich eine Vielzahl von Unternehmen in der ungewohnten Situation knapper werdender Kapazitäten. Dies betraf sowohl die Ausstattung mit Maschinen, Produktionsanlagen und Software, aber auch mit gut ausgebildeten Mitarbeitern. Konsequenterweise wurde mehr investiert. Mehr als eine halbe Million Menschen fand dauerhaft Beschäftigung, zumeist sozialabgabenpflichtig. Gegen Jahresende war die Arbeitslosigkeit mit 3,4 Mio. Arbeitnehmern auf den niedrigsten Stand seit 1993 gesunken. Noch im Jahr 2005 lag der vergleichbare Wert bei 4,9 Mio.

Damit wären eigentlich gute Voraussetzungen für kräftig steigende Konsumausgaben gegeben gewesen. Dem standen allerdings die Anhebung der Mehrwertsteuer von 16 % auf 19 % und die im Jahresverlauf kontinuierlich anziehenden Nahrungsmittel- und Energiepreise entgegen. Die Rohölnotierungen erreichten im November mit 99,29 US-Dollar je 159-Liter-Fass einen zwischenzeitlichen neuen Rekordwert. Staat und Sozialversicherungen profitieren von der guten Konjunktur und den fiskalischen Maßnahmen. Erstmals seit 1986 waren die Haushalte ausgeglichen. Bund, Länder, Gemeinden und Sozialkassen verzeichneten sogar einen Miniüberschuss von 70 Mio. Euro.

Gerade angesichts der seit den Sommermonaten 2007 zu Tage getretenen Verwerfungen innerhalb der US-Wirtschaft und der daraus resultierenden Probleme internationaler Finanzinstitutionen sind Kontinuität und Stabilität der politischen Rahmenbedingungen in hohem Maße wünschenswert. Denn ausgerechnet

die USA wurden während des zweiten Halbjahres zum Ausgangspunkt einer nachgebenden Weltkonjunktur. Die zunehmenden Schwierigkeiten vieler im Grunde genommen finanziell nicht genügend qualifizierter Hausbesitzer, bei steigenden Zinsen und gleichzeitig sinkenden Immobilienwerten ihre Hypotheken zu bedienen, führten zu Turbulenzen in speziellen Anleihesegmenten. Die sogenannte Subprime-Krise nahm ihren Lauf. Festverzinsliche Wertpapiere, deren Besicherung in gebündelten Kreditforderungen unterschiedlichster Qualität bestand, verloren drastisch an Wert. Die beteiligten Investoren hatten rund um den Globus Abschreibungen in dreistelliger Milliardenhöhe zu beklagen. Wer und in welcher Höhe betroffen war und ist, blieb unklar. So entstand vor allem im Bankensektor ein unübliches Maß an Vorsicht, teilweise sogar Misstrauen. Realwirtschaftliche Bremswirkungen blieben nicht aus.

Naturgemäß reagierten die amerikanischen Verbraucher besonders empfindlich auf die Kombination aus fallenden Häuserpreisen und gleichzeitig steigenden Öl- und Benzinpreisen. Sie schränkten ihren Konsum ein. Die US-Wirtschaft geriet in der Folge zum Jahreswechsel erstmals seit dem Herbst 2001 an den Rand einer Rezession. Der Dollar reflektierte diese Schwächetendenz und verlor gegenüber der europäischen Gemeinschaftswährung weitere 12 % an Wert. Das Austauschverhältnis erreichte am 23. November 2007 mit 1,4966 US-Dollar/Euro einen vorläufigen Tiefstand. Eine andere Folge war, dass die an den Aktienbörsen im Jahresverlauf erzielten historischen Höchstkurse nicht gehalten werden konnten.

Umgekehrt führte das erhöhte Sicherheitsstreben vieler Anlegergruppen an den Kapitalmärkten zu den höchsten Goldnotierungen seit 1980. Sie reichten bereits knapp an die 900 US-Dollar je Feinunze heran. Zudem vollzogen die Renditen für Staatsanleihen eine Kehrtwende von den während der Sommermonate verzeichneten Sätzen. Sie gaben um bis zu einen Prozentpunkt nach.

Für den weiteren Verlauf im nun begonnenen Jahr 2008 hängt es entscheidend davon ab, in welchem Umfang das bislang recht stete Wachstum der asiatischen Schwellenländer global stabilisierend wirken kann, wie schnell Zinssenkungen und staatliche Konjunkturprogramme in den USA greifen und ob eine länger anhaltende Kapitalmarktschwäche vermieden werden kann. Vorsichtiger Optimismus erscheint durchaus angebracht. Wichtige Weichenstellungen wurden vorgenommen. Zu Jahresbeginn überwogen jedenfalls diejenigen Konjunkturprognosen, die zwar eine globale Wachstumsdelle unterstellten, keinesfalls jedoch von einer weltwirtschaftlichen Rezession sprachen.

GESCHÄFT UND STRUKTUR

Die Berenberg Bank ist unverändert in den vier Geschäftsfeldern Private Banking, Investment Banking, institutionelles Asset Management und Corporate Banking tätig. Wir haben 2007 in allen vier Geschäftsfeldern aus einer deutlich verbreiterten Kunden- und Geschäftsbasis sehr gute Ergebnisse erzielt. Neben dieser guten Ergebnisstruktur freut uns, dass wir in allen Geschäftsbereichen neue Kunden gewinnen konnten und die hohe Qualität unserer Arbeit durch Markttests und Presseberichte bestätigt wird. Diese Qualitätsführerschaft wollen wir weiter ausbauen.

Zum zweiten Mal in Folge konnten wir den Gesamtsieg im FUCHS-Report »Die Top-Adressen für Ihr Geld« erringen. Seit Bestehen dieser Studienreihe führen wir auch die ewige Bestenliste an. Zum vierten Mal in Folge erhielten wir vom Report »Die Elite der Vermögensverwalter« (HANDELSBLATT) das höchste verliehene Prädikat »summa cum laude«. Auch unser Investment Banking konnte zahlreiche Auszeichnungen entgegennehmen.

Das verwaltete Vermögen wuchs innerhalb des letzten Jahres um 24 % auf knapp 19,1 Mrd. Euro (Vj. 15,4 Mrd.) an. Hamburg ist der Hauptsitz der Berenberg Bank. Im Inland bestehen weitere Niederlassungen in Bielefeld, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt, München und Stuttgart sowie eine Repräsentanz in Wiesbaden. Im Ausland sind wir durch Niederlassungen in Luxemburg, Mailand und Paris vertreten sowie mit Repräsentanzen in Edinburgh, London, Shanghai und einer Vertretung nach Schweizer Recht in Zürich. Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in Deutschland, in der Schweiz und in Luxemburg. Die dort erzielten Ergebnisse werden überwiegend direkt oder in Zwischengesellschaften thesauriert.

Im Berichtsjahr wurden die bestehenden Standorte 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, was mit gestiegenen Investitionen im Personal- und Sachkostenbereich verbunden war.

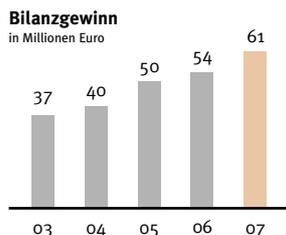
In Einklang mit einer restriktiven Risikostrategie ist das Engagement im Eigenhandel und im Kreditgeschäft überschaubar. Die Anlage der überschüssigen Liquidität, die im Wesentlichen aus den uns anvertrauten Kundeneinlagen resultiert, erfolgt sehr konservativ in einem gut diversifizierten Wertpapierportfolio. Dieses besteht überwiegend aus Papieren von öffentlichen Emittenten und Pfandbriefen. Wegen der aktuellen Turbulenzen im Bankensektor weisen wir ausdrücklich darauf hin, dass die Bank zu keiner Zeit Anlagen in Subprime-Strukturen getätigt hat.

*»Der höchste Lohn für unser Tun ist nicht das,
was wir dafür bekommen,
sondern das, was wir dadurch werden.«*



DER CHARAKTER UNSERES BANKHAUSES, DIE UNTERNEHMENSKULTUR, ENTSTAND NICHT ÜBER NACHT. SIE ENTWICKELTE SICH ÜBER VIELE JAHRE, BIS SIE IRGENDWANN MIT DER TRADITION VERSCHMOLZ. WIR ERFREUEN UNS BEI UNSEREN KUNDEN HÖCHSTEN VERTRAUENS. DAS IST UNS EINE GROSSE VERPFLICHTUNG.

ERTRAGSLAGE



BILANZGEWINN Im Geschäftsjahr 2007 konnte der Jahresüberschuss um 7,7 Mio. Euro bzw. 14 % auf 61,2 Mio. Euro gesteigert werden. Die Eigenkapitalrendite, berechnet als Quotient aus Gewinn vor Steuern und Eigenkapital zu Anfang des Jahres, stieg von 52,5 % auf 56,1 %. Das Verhältnis der Kosten zu den Erträgen (cost-income-ratio) verschob sich trotz der mit dem weiteren Ausbau des Geschäfts verbundenen hohen Investitionen nur leicht von 65 % auf 67 %. Das Verhältnis Zinsüberschuss zu Provisionsüberschuss lag nahezu unverändert bei 20:80.

ZINSÜBERSCHUSS Der Zinsüberschuss konnte insgesamt um 16 % bzw. 5,0 Mio. Euro auf 36,8 Mio. Euro gesteigert werden.

Das Wachstum im Kreditgeschäft wird durch unsere hohen Anforderungen an die Bonität und die Angemessenheit der Risikoverzinsung bewusst restriktiv gehandhabt. Das durchschnittliche Kreditvolumen wuchs dennoch moderat an und führte bei einer minimal gesunkenen Marge zu einem Anstieg des Zinsüberschusses aus dem Kundenkreditgeschäft um 2 %.

Das Ergebnis im Einlagengeschäft ist insbesondere durch erhebliche Mittelzuflüsse aus den Bereichen Schifffahrt und Private Banking gekennzeichnet. Es stieg um 32 % und lieferte einen im Vergleich zum Kreditgeschäft fast doppelt so großen Beitrag zum Zinsüberschuss.

Während die Verzinsung der eigenen Mittel leicht sank, stieg das Ergebnis aus Beteiligungen und Dividenden um 1,1 Mio. Euro auf 3,0 Mio. Euro. Dieses Ergebnis enthält unter anderem die Ausschüttung einer Tochtergesellschaft zum Ausgleich von Refinanzierungskosten. Alle sonstigen Gewinne der Tochtergesellschaften wurden wie bereits in den Vorjahren vollständig thesauriert.

PROVISIONSÜBERSCHUSS Der Provisionsüberschuss wurde gegenüber dem bereits im Vorjahr hohen Niveau um 24 % bzw. 29,3 Mio. Euro auf 151,5 Mio. Euro gesteigert. Das Wertpapiergeschäft blieb die wichtigste Quelle des Provisionsüberschusses, hier wuchs das Ergebnis um 27 %. Somit hat sich die Strategie eines breit aufgestellten Wertpapierbereichs mit den drei Einheiten Private Banking, Investment Banking und Asset Management erneut als sehr erfolgreich erwiesen. Auch im Corporate Banking konnte der Provisionsüberschuss gesteigert werden. Hier

spielt weiterhin insbesondere das sehr erfolgreiche Dienstleistungsgeschäft mit der deutschen und internationalen Schifffahrtskundschaft eine wichtige Rolle.

HANDELSERGEBNIS Alle Handelsbereiche haben ihre vorsichtig bemessenen Value-at-Risk-Limite erfolgreich genutzt. Während die Deviseneigenhandelsergebnisse gegenüber dem Vorjahr geringer ausfielen, konnte das Ergebnis aus Effekten- und sonstigem Eigenhandel leicht zulegen. Insgesamt sank das Handelsergebnis geringfügig um 2 % bzw. 0,2 Mio. Euro auf 11,5 Mio. Euro.

VERWALTUNGSaufWAND Wie bereits in den Vorjahren wurde auch 2007 in hochqualifiziertes Personal investiert. Die Erschließung zusätzlicher Ergebnisquellen im Dienstleistungsgeschäft, die erneute Erlangung von Auszeichnungen und diverse andere überdurchschnittliche Beiträge der Mitarbeiter zum Erfolg der Bank führten darüber hinaus zu weiteren erfolgsabhängigen Zahlungen. Insgesamt stiegen die Personalkosten um 27 %. Der Ausbau der Räumlichkeiten sowohl am Hamburger Stammsitz als auch in den in- und ausländischen Niederlassungen, zahlreiche Investitionen in die IT (u. a. Business-Continuity-Maßnahmen) sowie weiter ausgebaut Marketingaktivitäten führten zu einem Zuwachs der Sachkosten und der Abschreibungen auf Sachanlagen. Insgesamt stiegen die Verwaltungsaufwendungen einschließlich Abschreibungen auf Sachleistungen und immaterielle Anlagewerte um 26 % auf 133,5 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. Durch die Abwicklung der in den Vorjahren noch mit Risiken behafteten Engagements ergaben sich wiederum erfreulich hohe Auflösungen.

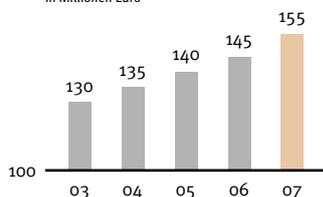
Der Anlagebedarf durch den Geldhandel und durch den Wertpapierbestand der Liquiditätsreserve ist durch die stetig wachsenden Kundeneinlagen weiter gestiegen. Den im Rahmen der Subprime-Krise aufgetretenen Spannungen an den Kredit- und Kapitalmärkten haben wir durch eine weitere Diversifikation unseres bereits ohnehin sehr konservativen Portfolios in besonders risikoarme Wertpapiere Rechnung getragen. Dabei wurden ausschließlich Wertpapiere öffentlicher Emit-

tenen bzw. Pfandbriefe erworben. Infolge dieser Umschichtungen kam es im Ergebnis aus Wertpapieren der Liquiditätsreserve zu sehr überschaubaren Verlusten. Wir weisen in diesem Zusammenhang ausdrücklich darauf hin, dass die Bank zu keiner Zeit Anlagen in Subprime-Strukturen getätigt hat und dass in geringem Umfang vorhandene ABS- und SPV-Bestände (mit einem Gesamtanlagevolumen unter 13 Mio. Euro) bereits Monate vor der Krise verlustfrei veräußert wurden.

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

FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Haftendes Eigenkapital
in Millionen Euro



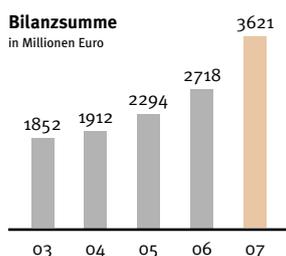
EIGENE MITTEL UND GRUNDSÄTZE Das gezeichnete Kapital ist um 10,0 Mio. Euro erhöht worden. Damit belaufen sich die haftenden Eigenmittel der Bank zum Ende des Geschäftsjahres auf 155,1 Mio. Euro. Die Eigenmittel beinhalten ein Kernkapital von 145,0 Mio. Euro und ein Ergänzungskapital von 10,1 Mio. Euro. Das Ergänzungskapital besteht aus nachrangigen Verbindlichkeiten (5,1 Mio. Euro) und dem noch länger als zwei Jahre laufenden Genussrechtskapital (5,0 Mio. Euro).

Die stillen Reserven nach § 340 f HGB, die erneut erhöht wurden, werden nicht dem regulatorischen Haftenden Eigenkapital zugerechnet.

Die Gesamtkennziffer im Grundsatz I belief sich zum Jahresende auf 13,0 %, im Jahresdurchschnitt auf 12,8 %. Mit dieser Eigenmittelausstattung erfüllen wir auch weiterhin sämtliche gesetzlichen Vorschriften für das Eigenkapital.

Auch die Liquiditätskennzahl des Grundsatzes II liegt trotz der ständig gehaltenen Liquiditätsreserven der diversen Fonds institutioneller Anleger mit einem Jahresdurchschnitt von 1,99 (zum Jahresende 1,61) über dem Branchendurchschnitt und den Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Bilanzsumme
in Millionen Euro



BILANZSUMME UND GESCHÄFTSVOLUMEN Die Bilanzsumme erhöhte sich im Berichtsjahr von 2,7 Mrd. auf 3,6 Mrd. Euro (+33,2 %) als Folge hoher Liquiditätsbestände des ausgeweiteten Wertpapier- und Schiffahrtsgeschäftes und des damit gestiegenen Einlagevolumens. Die Bankenforderungen blieben nahezu unverändert bei 691 Mio. Euro (688 Mio. Euro). Aufgrund der weiterhin ange-

spannten Finanzlage wurde überschüssige Liquidität in Schuldverschreibungen überwiegend öffentlicher Emittenten statt in zusätzlichen Bankenforderungen angelegt. Das Kundenkreditgeschäft wurde moderat und risikobewusst ausgebaut. Dadurch stiegen die Kundenforderungen auf 629 Mio. Euro (567 Mio. Euro).

Der Bestand an Schuldverschreibungen und anderen festverzinslichen Wertpapieren wurde um 783 Mio. Euro auf 2,0 Mrd. Euro aufgestockt. Wegen der Turbulenzen im Bankensektor wurden Neuanlagen und auch Umschichtungen verstärkt aus dem öffentlichen Sektor gewählt. Die Anleihen verteilen sich wie folgt: 791 Mio. Euro (151 Mio. Euro) öffentliche Emittenten, 1,2 Mrd. Euro (956 Mio. Euro) Kreditinstitute und 9 Mio. Euro (109 Mio. Euro) andere Emittenten.

Die Position Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere stieg auf 151,8 Mio. Euro (121,9 Mio. Euro). Aufgrund von Sondergeschäften wurden Aktien in Höhe von 46,0 Mio. Euro übernommen, bei denen aufgrund von Abnahmeverpflichtungen und der guten Bonität der Kontrahenten kein Risiko zu sehen ist. Diese Sondergeschäfte sind bereits im Januar vollständig abgewickelt worden. Sonstige Handelsbestände sind nur unbedeutend.

Im Rahmen der Liquiditätsreserve werden Investmentfonds in Höhe von 85,6 Mio. Euro (46,2 Mio. Euro) gehalten.

Die Passivseite ist gekennzeichnet durch einen erneut starken Zufluss an Kundeneinlagen und einen weiterhin hohen Bestand der Bankengelder aufgrund der Hereinnahme von Kundentreuhandeinlagen unserer Schweizer Bankentochter. So erhöhten sich die Bankenverbindlichkeiten um 7,7 % auf 267 Mio. Euro (248 Mio. Euro), die Kundenverbindlichkeiten um 38,3 % auf 3,0 Mrd. Euro (2,2 Mrd. Euro). Der Anteil der Kundeneinlagen an der Bilanzsumme beträgt 82,4 % (79,3 %).

Das erweiterte Geschäftsvolumen ist entsprechend dem Wachstum der Bilanzsumme um 33,8 % von 2,9 Mrd. Euro auf 3,8 Mrd. Euro angestiegen.

KREDITVOLUMEN Das erweiterte Kundenkreditvolumen erhöhte sich um 128 Mio. auf 837 Mio. Euro. Es besteht aus Forderungen an Kunden (629 Mio. Euro) und Eventualforderungen aus Bürgschaften und sonstigen Gewährleistungen (208 Mio. Euro). Kreditäquivalenzbeträge aus derivativen Geschäften sind relativ gering.

*»In dieser Welt hat nur
die Unbeständigkeit Bestand.«*



NACH 418 JAHREN UNTERNEHMERISCHER ENTWICKLUNG SCHLÄGT UNSER UNTERNEHMENSPULS STÄRKER ALS JE ZUVOR, WEIL WIR UNS IN DER VERGANGENHEIT STETS AUF DIE VERÄNDERUNGEN EINGESTELLT HABEN. UNSER UNTERNEHMENSWEG FUSST AUF EINER ORGANISCHEN ENTWICKLUNG – AUS FESTEN WURZELN HERAUS. DAS BLEIBT AUCH IN ZUKUNFT SO.

GESCHÄFTSBEREICHE

Private Banking

Erfahrung, Kontinuität und Innovationsfähigkeit als Basis für langfristiges Wachstum. Der langfristige Vermögenserhalt und die Mehrung von häufig über Generationen erwirtschafteten Familienvermögen stehen im Zentrum unserer Dienstleistungen im Private Banking.

Unsere Erfahrung bei der Identifikation, Analyse und abschließenden Beurteilung von immer neuen Investmentideen hat auch im Geschäftsjahr 2007 wiederholt dazu beigetragen, dass innovative Produkte einer ausgereiften Risikoprüfung unterzogen wurden. Damit haben wir sichergestellt, dass bei der Konzeption von komplexen Vermögensstrategien nur solche Bausteine berücksichtigt wurden, die mit dem individuellen Rendite- und Risikoprofil der durch uns begleiteten Kunden in Einklang zu bringen sind.

Das uns auf dieser Grundlage entgegengebrachte Vertrauen drückte sich in der Intensivierung bestehender und dem konkreten Aufbau neuer Mandatsverhältnisse aus. Beides zusammen hat 2007 zu einem deutlichen Zuwachs der Mittelzuflüsse geführt. Er lag noch über dem Rekordniveau des Vorjahres. Diese erfreuliche Geschäftsentwicklung ist uns ein Ansporn, auch künftig den Anforderungen unserer Geschäftspartner auf unsere persönliche Art Rechnung zu tragen.

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

Ausgangspunkt der Zusammenarbeit mit unseren Mandanten ist die Analyse der Struktur des bestehenden Gesamtvermögens. Mit Hilfe des Berenberg Sigma-Vermögenskonzepts kann das Vermögen auf zehn Anlageklassen aufgeteilt werden. Dabei können auch Alternative Investments sowie illiquide Anlagen (wie Schiffe und Immobilien) berücksichtigt werden.

Wir beleuchten übergeordnete Fragestellungen und erarbeiten gemeinsam mit unseren Mandanten, inwieweit die geplante Struktur – beispielsweise auch im

Hinblick auf einen späteren Vermögensübergang oder mögliche Erfordernisse im Familienunternehmen – zielführend ist. Neben einer Renditeoptimierung nimmt das Risikomanagement dabei einen gleich hohen Stellenwert ein.

Erst dann folgt die Entwicklung einer konkreten Anlagestrategie und deren Umsetzung durch eine Auswahl von am Markt identifizierten Kapitalmarktlösungen, unternehmerischen Beteiligungen, Immobilien, Versicherungen oder Alternativen Investments. Die Auswahl der Einzelinvestments basiert auf quantitativen und qualitativen Selektionsprozessen und geschieht grundsätzlich unter Berücksichtigung der Zukunftsaussichten für die jeweilige Anlageklasse.

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN Im Private Banking sind unsere Gesprächspartner Persönlichkeiten und Familien mit individuellen Interessenlagen. Für deren Fragestellungen gibt es verschiedenste Lösungsansätze, die im Einzelfall erarbeitet werden.

Die persönliche Atmosphäre einer gewachsenen Privatbank einerseits und unsere vielfältigen Tätigkeitsbereiche andererseits ermöglichen uns, interessante Lösungen zu erarbeiten. Von jeher profitieren unsere Kunden im Private Banking von der Entwicklung innovativer Speziallösungen aus den Bereichen Capital Markets und Asset Management, die üblicherweise nur institutionellen Anlegern zugänglich sind. Dabei verstehen wir uns nicht als Trendfolgeinvestoren, sondern sehen unsere Stärke insbesondere in dem frühzeitigen Erkennen von Chancen. Wir verwenden unsere Energie auf die Entwicklung und Identifikation von Investmentideen, mit deren Hilfe unsere Kunden konkret in die Lage versetzt werden, von einem Trend frühzeitig zu profitieren.

EIGENE INVESTMENTPRODUKTE Wengleich wir eigene Investmentlösungen nur selektiv in den Depots unserer Kunden einsetzen, konnten wir mit einigen interessanten Nischenprodukten Marktführerschaften in einzelnen Segmenten erreichen. So konnten wir mit dem 2007 neu aufgelegten Osteuropafonds BERENBERG-EMERGING-UKRAINE-UNIVERSAL-FONDS unsere Erfahrung als erfolgreicher Anbieter von Länderfonds erneut unter Beweis stellen. Auch bei der Entwicklung von Dachfonds und im Bereich von Small-und-Mid-Cap-Fonds haben wir uns einen Namen gemacht.

Eine herausragende Kompetenz hat sich das Private Banking bei der fundierten Bewertung, der unabhängigen Auswahl und dem gezielten Einsatz von Hedge-

fonds als bedeutendem Element einer ausgewogenen Vermögensstruktur erworben. Das über Jahrzehnte aufgebaute Netzwerk zu namhaften Managern und Emittenten ermöglicht unseren Kunden den permanenten Zugang zu ausgewählten Investmentkonzepten, die nur einem begrenzten Kreis von Investoren zur Verfügung stehen.

Weiterer Beleg unserer Innovationskraft ist die Entwicklung von zwei Spezialindices aus den Bereichen Infrastruktur (INFRA) und Schifffahrt (SHIPINX), die bereits über verschiedene Strukturen investierbar sind und die permanente Erweiterung unseres Dienstleistungsangebotes belegen.

PERSÖNLICHE BETREUUNG Der mit dem Wachstum einhergehende Ausbau der personellen Ressourcen ermöglicht auch künftig eine ganz persönliche Art der Betreuung. Sei es in unserem Stammhaus in Hamburg oder an einem unserer Standorte in Bielefeld, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart und Wiesbaden. Überall ist ein Dialog auf Augenhöhe selbstverständlich. Besonderes Augenmerk haben wir auf die Einhaltung eines einheitlich hohen Qualitätsniveaus in allen Niederlassungen gelegt. Dass uns dies gelungen ist, wurde bspw. auch im aktuellen »FUCHS-Report« eindrucksvoll bestätigt.

Unsere Beraterteams bündeln über Jahre gewachsene Kompetenzen und sind mit den Bedürfnissen unserer Kunden bestens vertraut. Sie verfügen über hoch spezialisiertes Know-how und verbinden dieses in der täglichen Zusammenarbeit mit einem Höchstmaß an Serviceorientierung.

Eine neue Form der Betreuung bieten wir der sehr stark wachsenden Kundengruppe der Unternehmer mit dem BERENBERG UNTERNEHMER OFFICE. Dieses bündelt die Kompetenzen des Private Banking und des Corporate Banking und stellt dem Unternehmer einen interdisziplinär agierenden Ansprechpartner zur Seite. Ob Vermögensanlage, Finanzierung, Nachfolgeplanung oder Immobilienberatung – die Kompetenz unserer Spezialisten wird entsprechend der individuellen Bedürfnisse unserer Mandanten themenübergreifend gebündelt.

MARKTTTESTS »Wenn eine Bank die neidlose Anerkennung auch von Wettbewerbern erfährt, hat sie sich ein Stück aus dem Wettbewerb herausgehoben. Wenn sie außerdem die ewige Bestenliste unseres Vermögensmanagertests seit deren Bestehen anführt, muss eine solche Bank wirklich Besonderes leisten.« Diese Bilanz

zog FUCHSBRIEFE-Herausgeber Ralf Vielhaber beim Private-Banking-Gipfel in Berlin und überreichte die Siegerurkunde des renommierten »FUCHS-Reports« auch in diesem Jahr wieder an die Berenberg Bank.

344 Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum untersuchte die Redaktion des in Zusammenarbeit mit dem HANDELSBLATT erscheinenden Reports »Die Elite der Vermögensverwalter«. Seit vier Jahren erhalten wir das höchste Prädikat »summa cum laude« und wurden im November 2007 zusätzlich für »langjährige Spitzenleistungen« mit der brillantesten Pyramide von Chefredakteur Hans-Kaspar v. Schönfels geehrt.

Das englische Finanzmagazin EUROMONEY hat uns in seiner viel beachteten Studie »Private Banking Survey 2008« als beste deutsche Bank für Vermögen von 10 bis 30 Mio. US-Dollar ausgezeichnet. Auch für Vermögen von 1 bis 10 Mio. und über 30 Mio. US-Dollar zählt uns EUROMONEY zu den drei besten Anbietern.

BERENBERG PRIVATE CAPITAL GMBH Unsere Tochtergesellschaft ist in den Bereichen Family Office und Strukturierte Investments tätig.

Die Dienstleistung *Family Office* wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr wiederum stark nachgefragt und hat zu nennenswerten Erfolgen in der Akquisition insbesondere bei mittelständischen Unternehmern geführt.

Unter dem Begriff Family Office werden Dienstleistungen und Speziallösungen abgebildet, die für die Beratung insbesondere vermögenger inländischer Privatkunden unter Einbeziehung der strategischen Asset Allocation, der Steuersituation und der Nachfolgeplanung von Bedeutung sind. Eine Basisdienstleistung bildet in diesem Zusammenhang unser Buchhaltungssystem, das uns in die Lage versetzt, auch nicht liquide Anlageformen wie Immobilien, Kunst und Alternative Investments abzubilden und zu bewerten.

Das umfangreiche Dienstleistungsangebot – u. a. Finanzplanung, Vermögenskonsolidierung, Auswahl von Vermögensverwaltungen – wurde weiter verfeinert und ausgebaut, um die zunehmend komplexen Sachverhalte effizient abbilden zu können.

Eine Herausforderung, die sich erfreulich auf die Geschäftsentwicklung ausgewirkt hat, war der Umgang mit der Unternehmenssteuerreform 2008. Hier wurden wiederholt maßgeschneiderte Lösungen erarbeitet und umgesetzt, die im Verlauf zu dauerhaften Geschäftsbeziehungen führten.

Komplettiert wird unsere Dienstleistungspalette durch den verstärkten Einsatz von Kapital bildenden Versicherungslösungen. Auch im Bereich Immobilien-Services schlossen wir einige Transaktionen mit Anlageimmobilien erfolgreich ab und generierten neue strategische Kooperationen. Daneben unterstützen wir Kunden durch Research und individuelle Beratung.

Unter *Strukturierten Investments* verstehen wir klassische Geschlossene Fonds (Schiffe, Immobilien) sowie Alternative Investments (Hedgefonds, Private Equity, Rohstoffe).

Bei den Geschlossenen Fonds fanden wir am Markt nur selektiv attraktive Angebote, sodass sich unser Platzierungsvolumen etwas reduziert hat. Allesamt sehr erfreulich waren die Ergebnisse derjenigen Fonds, bei denen im Jahresverlauf der Verkauf realisiert wurde. Eine neu entwickelte Datenbank erhöht die Servicequalität und verschafft unseren Kunden ein hohes Maß an Transparenz über das eigene Beteiligungsportfolio.

Für die von uns langfristig positiv eingeschätzten Anlageklassen Infrastruktur und Seeverkehrswirtschaft entwickelten wir zwei aktienbasierte Indices, den INFRAx und den SHIPINX.

Die langjährige Hedgefonds-Kompetenz unserer Schweizer Kollegen war die Basis, um diverse internationale Dach- und Einzel-Hedgefonds so zu strukturieren, dass sie auch für unsere deutschen Kunden investierbar wurden. Dieser Bereich verspricht durch die vielfältigen Synergien und unsere positive Markteinschätzung ein deutliches Wachstum.

Der Private-Equity-Dachfonds, den wir mit einem erfahrenen Emissionshaus im Jahr 2006 aufgelegt hatten, wurde planmäßig zum Jahresende 2007 geschlossen. Das erzielte Fondsvolumen ermöglichte uns eine breite Diversifizierung auf etwa 20 Fonds.

Anlagemöglichkeiten, die sich mit den Auswirkungen des Klimawandels beschäftigen, sind neu in unseren strategischen Fokus gerückt. Hier planen wir für 2008 konkrete Umsetzungen.

BERENBERG BANK (SCHWEIZ) AG Im abgelaufenen 19. Geschäftsjahr hat die Berenberg Bank (Schweiz) erneut an die erfolgreichen Wachstumsraten der Vorjahre anschließen können. Mit der Gesamtverantwortung für das International Private Banking und der erfreulichen Geschäftsentwicklung hat das Haus mit Sitz

in Zürich seine Bedeutung für die Gruppe weiter untermauert. Die verwalteten Kundenvermögen stiegen erneut an und liegen jetzt bei 3,2 Mrd. Schweizer Franken.

Auch an das hervorragende Abschneiden bei den Tests des »FUCHS-Reports« 2006 konnte im letzten Geschäftsjahr angeknüpft werden. So ist das Bankhaus bereits zum zweiten Mal in Folge als bester Vermögensverwalter der Schweiz ausgezeichnet worden.

Im abgelaufenen Jahr wurde das Angebot an Publikumsfonds bei der Berenberg Bank (Schweiz) durch einen zweiten Fonds in der Reihe des BERENBERG SYSTEMATIC APPROACH ergänzt. Auch nach dem schwierigen Börsenjahr 2007 erweist sich das zugrunde liegende Modell der beiden Fonds als erfolgreiches Selektionskriterium. Beide Fonds haben eine nachhaltige Outperformance gegenüber den MSCI-Indices erzielen können.

Im Berichtsjahr hat die Berenberg Bank (Schweiz) die Anzahl der Mitarbeiter um 47% auf nun 53 Mitarbeiter erhöht. Aufgrund der großen Nachfrage nach unseren Dienstleistungen im Private Banking sowie des stetigen Wachstums unseres institutionellen und kommerziellen Geschäfts hat die Berenberg Bank (Schweiz) im September 2007 neue und größere Räumlichkeiten in unmittelbarer Nachbarschaft zum Opernhaus Zürich bezogen. Damit sind alle Voraussetzungen für die Fortsetzung eines weiteren organischen Wachstums in den nächsten Jahren geschaffen.

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

*»Das Geheimnis des Erfolgs liegt darin,
dass wir stets unser Ziel im Auge behalten.«*



WIR ORIENTIEREN UNS AN ZIELMARKEN, DIE AUCH IN VIELEN JAHREN NOCH BESTAND HABEN. DIE FÜR UNS WICHTIGSTE IST DIE ZUFRIEDENHEIT UNSERER KUNDEN. WIR BLEIBEN WACH FÜR DAS, WAS UNSEREN KUNDEN WICHTIG IST: SICHERHEIT, ERTRAG UND PERSÖNLICHE BETREUUNG. DARAUS WACHSEN LANGFRISTIGE KUNDENBEZIEHUNGEN.

Investment Banking

Das Investment Banking besteht aus den beiden Bereichen Capital Markets und Corporate Finance. 2007 konnte der Geschäftsbereich ein Rekordwachstum von 47 % erzielen und so seine führende Position im Bereich europäischer Small und Mid Caps eindrucksvoll untermauern.

Capital Markets

RESEARCH 2007 war erneut ein Jahr der Expansion für die Aktienanalyse. 32 Analysten betreuten 314 börsennotierte Unternehmen aus Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Italien. Neben den bereits etablierten Standorten in Hamburg, Zürich, Paris und Mailand wurden erstmals Analysten in London eingesetzt, um den Kunden am wichtigsten Finanzplatz Europas eine noch engere Betreuung anbieten zu können.

Die zunehmende Bedeutung der ausländischen Niederlassungen dokumentiert sich darin, dass inzwischen mehr als 60 % der gecoverten Unternehmen im Ausland ansässig sind. Der 2003 eingeschlagene Weg der Internationalisierung der Aktienanalyse ist damit konsequent vollzogen.

Nach den Erfolgen der Vorjahre wurden auch die Investorenkonferenzen weiter ausgebaut. Neben den bereits gut eingeführten Konferenzen für deutsche Small und Mid Caps im Herbst und für Schweizer Small und Mid Caps im Frühjahr wurde erstmals eine Konferenz für französische Small und Mid Caps durchgeführt.

Alle diese Konferenzen fanden in Bocket Hall nordwestlich von London statt und boten jeweils mehr als 100 institutionellen Kunden die Gelegenheit, die jeweiligen Unternehmen auf Vorstandsebene sowohl in Präsentationen als auch in Einzelgesprächen kennen zu lernen. Abgerundet wurden die Konferenzaktivitäten durch kleinere Konferenzen für deutsche Unternehmen in Paris und für österreichische Unternehmen in London.

Die hohe Qualität und Akzeptanz unserer Aktienanalysen dokumentierte sich auch 2007 in zahlreichen Preisen. Das deutsche Analyseteam wurde durch AQ RESEARCH für die besten Empfehlungen im MDAX ausgezeichnet. Die angese-

hene BÖRSEN-ZEITUNG verlieh der Aktienanalyse der Berenberg Bank den Preis für die besten Empfehlungen im Bereich der deutschen Small und Mid Caps.

Besonders freuen wir uns über das wiederum sehr gute Urteil unserer Kunden. Im von THOMSON FINANCIALS durchgeführten »Thomson Extel Pan-European Survey«, bei dem mehr als 1.000 Fondsmanagement-Firmen befragt werden, belegte das Aktienresearch der Berenberg Bank für deutsche Small und Mid Caps bereits zum vierten Mal in Folge den ersten Platz.

Hervorzuheben sind für das Schweizer Team die Auszeichnung als bestes Analyseinstitut für Small und Mid Caps durch FINANZ UND WIRTSCHAFT, die führende Wirtschaftszeitung in der Schweiz.

INSTITUTIONAL SALES Unser Institutional Sales betreut mittlerweile 300 Kunden im In- und Ausland. Der Wachstumskurs konnte 2007 fortgesetzt werden, obwohl bedingt durch die Probleme an den internationalen Aktienmärkten insbesondere aus den Nebenwerten Liquidität abgezogen wurde. So hat der DAX erstmals seit 1999 eine bessere Wertentwicklung als der Nebenwerte-Index gezeigt.

Wir konnten weitere institutionelle Kunden gewinnen, die unseren strategischen Fokus auf kleinere und mittlere Unternehmen in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Italien wertschätzen. Im Jahr 2007 haben wir 540 (430) Roadshows mit Unternehmen und 243 (225) Reisen mit Investoren organisiert. Das Wachstum der Roadshows resultierte insbesondere aus unseren Aktivitäten mit ausländischen Unternehmen.

SALES TRADING Das Handelsjahr 2007 an den europäischen Börsen gestaltete sich gegenüber dem Vorjahr deutlich schwieriger und war von einer hohen Volatilität geprägt. Die Auswirkungen der US-Hypothekenkrise erfassten die Märkte auf breiter Basis und sorgten im Jahresverlauf für teilweise deutliche Kursverluste.

Das Sales Trading konnte trotz dieses schwierigen Umfeldes seinen Wachstumskurs weiter fortsetzen. Mit den über 300 europäischen institutionellen Kunden konnte ein Umsatz von mehr als 25 Mrd. Euro in europäischen Small und Mid Caps erzielt werden. Dies entspricht einer Umsatzsteigerung von über 50 % gegenüber dem Vorjahr.

Um die führende Rolle als Spezialist im Bereich der europäischen Small und Mid Caps weiter ausbauen zu können und den hohen Qualitätsansprüchen

unserer Kunden gerecht zu werden, wurde im Jahr 2007 das Personal weiter aufgestockt. Derzeit betreuen wir mit zehn Mitarbeitern den Handel in deutschen, französischen, Schweizer sowie italienischen Aktien für unsere europäischen institutionellen Anleger aus dem Büro in Hamburg heraus.

Im November 2007 wurden von der Europäischen Union unter dem Begriff MiFID die bestehenden nationalen Regelungen zur Abwicklung von Finanzdienstleistungen mit Bestimmungen zum Anlegerschutz und einer verbesserten Transparenz erweitert.

Diese Richtlinie wurde im Bereich Sales Trading mit unseren institutionellen Kunden erfolgreich umgesetzt.

Corporate Finance

Der Bereich Corporate Finance hat sich ebenfalls sehr erfolgreich entwickelt und wird in den nächsten Jahren Wachstumsmotor unseres Investment Bankings werden.

EQUITY CAPITAL MARKETS Der Markt für Börsengänge in Deutschland schwächte sich – besonders in der zweiten Jahreshälfte – etwas ab, im Prime Standard betrug die Anzahl der neuen Unternehmen »nur« noch 33 (gegenüber 40 Neuemissionen im Jahr 2006), im General Standard vier (neun) Unternehmen. Das gesamte Emissionsvolumen lag auf dem gleichen Niveau wie 2006 bei 7,8 Mrd. Euro. Gemessen an dieser Kennzahl waren Tögnum mit 2,0 Mrd. Euro, Hamburger Hafen und Logistik (HHLA) mit 1,2 Mrd. Euro und Gerresheimer mit 912 Mio. Euro die größten Börsengänge des Jahres.

Für 2008 gehen wir zunächst weiter von einem volatilen Umfeld aus, das die Durchführung von Börsengängen, insbesondere für mittelgroße und kleine Werte, erschweren wird. Andererseits dürften die gestiegenen Zinsen, die die Unternehmensfinanzierung gerade im Mittelstand derzeit stark erschweren, einen positiven Effekt auf den Markt für Börsengänge haben. Wir erwarten wieder eine Reihe von Börsengängen, Kapitalerhöhungen und Sekundärplatzierungen unter Beteiligung unseres Hauses.

Das Equity Capital Markets Team der Berenberg Bank kann auf eine Reihe erfolgreicher Transaktionen im Jahr 2007 zurückblicken:

- Mit dem Börsengang der Kromi Logistik AG haben wir im März 2007 erstmals einen Börsengang im Prime Standard als Sole Lead Manager und Sole Bookrunner durchgeführt
- Die Carlyle Group mandatierte uns mit der Platzierung ihres 66 %igen Anteils an der P&I Personal und Informatik AG als Sole Lead Manager und Sole Bookrunner mit einem Volumen von über 100 Mio. Euro. Die Beteiligung wurde im Rahmen einer internationalen Privatplatzierung an rund 50 langfristig orientierte Fondsmanager in Europa und den USA aufgelöst
- Wir konnten wieder die Freie und Hansestadt Hamburg bei ihren Kapitalmarktaktivitäten unterstützen und waren im Emissionskonsortium der Hamburger Hafen und Logistik AG sowie an der Platzierung des 1,2-Mrd.-Euro-Anteils an der Beiersdorf AG beteiligt
- Darüber hinaus waren wir bei einer Reihe weiterer Börsengänge und Aktienplatzierungen vertreten

Der Bereich Equity Capital Markets ist entsprechend dem gestiegenen Geschäftsvolumen auch personell gewachsen; wir beschäftigen nunmehr sieben ECM-Professionals.

MERGERS & ACQUISITIONS Mit zwölf abgeschlossenen Transaktionen kam die Berenberg Bank 2007 erstmals unter die Top Ten der M&A-Beratungsinstitute im Bereich von Volumina bis 200 Mio. Euro. Besonders erfreulich war dabei die gesunde Struktur der Mandanten: Es handelt sich sowohl um börsennotierte Unternehmen (z.B. Curanum, Rheinmetall, Vossloh) als auch um namhafte Finanzinvestoren (z.B. BPE, Carlyle, General Atlantic Partners) sowie renommierte Privatunternehmen (z.B. GFA, i-Punkt). In Berlin-Mitte wurden aus dem Bereich Non Performing Loans zwei Immobilienportfolios mit unserer Unterstützung erfolgreich veräußert. Darüber hinaus hat Berenberg den Vorstand und Aufsichtsrat der Itelligence AG bei der Übernahme durch die japanische NTT Data Gruppe mit einer Fairness Opinion unterstützt.

Für 2008 erwarten wir ein weiterhin günstiges Sediment für kleinere und mittlere Transaktionsgrößen (bis 500 Mio. Euro), da die Finanzierungen der Unternehmenskäufe dieser Größenklasse von den Verwerfungen an den Finanzmärkten

weitgehend unbeschadet geblieben sind. Insofern haben wir unser Team mit weiteren erfahrenen Investmentbankern verstärkt und werden die Beratungskapazitäten auch 2008 ausbauen.

STRUCTURED FINANCE 2007 haben wir eine Reihe von Finanzierungen im Zusammenhang mit Umplatzierungen von Aktien begleitet.

Gleichzeitig haben wir den Bereich Structured Finance personell ausgebaut, um 2008 verstärkt syndizierte Kredite zu arrangieren. Unsere Mandate stammen insbesondere aus dem Umfeld der von uns analysierten Unternehmen, aber auch aus anderen Sparten der Bank. Die von uns begleiteten Finanzierungen überschreiten in der Regel zehn Mio. Euro und können dreistellige Millionenbeträge erreichen. Aufgrund unserer Konzentration auf dieses mittelständische Segment rechnen wir trotz eines möglicherweise schwieriger werdenden Marktumfeldes mit einer Reihe von Transaktionen im Jahre 2008.

Institutionelles Asset Management

Unser institutionelles Asset Management verwaltet Kapitalanlagen für Versicherungen und Pensionskassen.

Das Jahr 2007 stellte institutionelle Anleger vor große Herausforderungen. Die anschwellende Immobilienkrise im Subprime-Segment in den USA, die damit verbundene Verunsicherung innerhalb des globalen Finanzsystems und die massive Liquiditätskrise waren die beherrschenden Themen an den internationalen Finanzmärkten.

Innerhalb dieses Umfeldes agierte unser Asset Management mit einem klaren Fokus auf Risikomanagement und Ertragsverstärkung für die uns anvertrauten Kundengelder. Wir haben unsere etablierten Strategien weiterentwickelt und innovative Neuprodukte eingeführt. Damit konnten wir die an uns gestellten Investorenwünsche nachhaltig erfüllen.

Mit großer Freude haben wir die Auszeichnung unseres BERENBERG FUNDS – EUROPEAN SMALL & MID CAPS mit dem FERI-Rating AA und die Auszeichnung des BERENBERG FUNDS II – EAST EUROPEAN SMALL & MID CAPS mit dem FERI-Rating A entgegengenommen. Damit wurde die ausgezeichnete Qualität unserer Portfoliomanager durch eine externe, unabhängige und anerkannte Rating-Agentur bestätigt.

Unsere optionsbasierten Strategien, die sich durch ein asymmetrisches und risikoreduziertes Auszahlungsprofil auszeichnen, konnten durch die Ergänzung mit innovativen exotischen Optionen behutsam weiterentwickelt werden. Maßgabe und Fokus war hierbei stets die Berücksichtigung der Investorenwünsche hinsichtlich des angestrebten Risiko-Rendite-Profiles.

Die Ergänzung unseres Kompetenzportfolios um den Bereich Overlay Management konnte vor allem in der zweiten Jahreshälfte 2007 durch die ansteigenden Volatilitäten profitieren. Hier werden Währungs-, Zins-, Aktien- und Rohstoffrisiken unserer institutionellen Investoren und Unternehmen durch den Einsatz quantitativer Modelle effizient gesteuert, wobei vor allem unsere dynamischen Sicherungsstrategien erfolgreich platziert werden konnten.

Für 2008 erwarten wir zwei Trends: Zum einen werden hoch effiziente Anlageinstrumente wie ETFs, Zertifikate und Benchmark-orientierte Strategien nachgefragt. Zum anderen sehen wir vor dem Hintergrund der von Investor zu Investor

stark variierenden Vorgaben (Renditeerwartung, Risikotragfähigkeit oder bilanzielle Restriktionen) Tendenzen zur Individualisierung und Standardisierung.

Gerade für diese Aufgabe versteht sich das institutionelle Asset Management der Berenberg Bank als kompetenter Partner: Einerseits kennen wir durch kontinuierliche und langjährige Beziehungen unsere Investoren und haben ein Gespür für deren Bedürfnisse; andererseits stellen wir durch unsere engagierten Mitarbeiter ein hohes Fachwissen und Kapitalmarktverständnis zur Verfügung.

BERENBERG CAPITAL MANAGEMENT GMBH Zu den Aufgaben unserer Tochtergesellschaft gehört die Neukunden-Akquisition und die Betreuung von institutionellen Investoren.

Im Fokus der vertrieblichen Aktivitäten standen die neu definierten Bedürfnisse der institutionellen Kunden. Aufgrund der volatilen Entwicklung der Kapitalmärkte verstärkte sich die Nachfrage nach Diversifikationsmöglichkeiten und unkorrelierten und mit Absolute-Return-Zielen ausgestatteten Anlagestrategien. Zugleich stieg der Bedarf an risikoadjustierten Fondskonzepten, Einzelstrategien sowie Overlay-Management-Strategien für Renten- und Aktienspezialfonds, die auch innerhalb von Master-Fondskonstruktionen für die zugehörigen Segmente umgesetzt werden.

Eine speziell auf die Kundenwünsche ausgerichtete Veranstaltungsreihe verdeutlichte die Chancen unserer komplexen Strategien und stellte ebenso unsere Themenfonds vor. Zum achten Mal fand im September die Pensionskassenkonferenz der Berenberg Bank für Pensionskassen, Versicherungen und Versorgungswerke statt.

Corporate Banking

Die Leistungsfähigkeit unseres Firmenkundengeschäfts basiert auf unserer langjährigen Kenntnis der individuellen Kundenbedürfnisse und einer persönlichen, auf den Kunden abgestellten Beratung. Auch 2007 konnten wir unsere Marktposition weiter festigen und ausbauen.

Flexibilität und Schnelligkeit bei Entscheidungen sowie die Entwicklung von kundenorientierten Lösungen sind für uns die Grundlagen der Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Gemeinsam mit unseren in- und ausländischen Firmenkunden entwickeln und optimieren wir Finanzierungsstrukturen und bieten mit einer hohen Servicequalität Dienstleistungen im Management von Zahlungsströmen und Cash-Positionen sowie in der Begleitung von dokumentären Auslandsgeschäften.

Das 2007 entwickelte Beratungs- und Betreuungskonzept BERENBERG UNTERNEHMER OFFICE ist speziell auf inhabergeführte Familienunternehmen ausgerichtet. Es verbindet die Kompetenzen der Finanzierungs- und der Anlagenseite. Gemeinsam mit dem Private Banking haben wir unsere Beratungs- und Betreuungskompetenz für Inhaber von Familienunternehmen gebündelt. Wir stellen unseren Kunden einen persönlichen Ansprechpartner zur Seite, der maßgeschneiderte Finanzierungs- und Anlagekonzepte für das Unternehmen, den Unternehmer und seine Familie erarbeitet. Die Analyse umfasst das Privatvermögen, die Beteiligungen sowie den Gesamtkomplex der Immobilien.

Im Rahmen unserer risiko- und renditeorientierten Wachstumsstrategie konnten wir die Zins- und Provisionsergebnisse weiter deutlich verbessern. Auch das Risikomanagement konnte durch aktives Portfoliomanagement wie im Vorjahr erfreulich gestaltet werden. Das Kreditvolumen hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht erhöht. Die erneute Ausweitung unseres Cross-Selling-Geschäftes in den Bereichen Zahlungsverkehr, Devisenhandel und Dokumentengeschäft konnte spürbar zum Ergebniswachstum beitragen.

Für das Jahr 2008 erwarten wir weiteres Wachstum in allen Tätigkeitsbereichen. Grundlage unserer Wachstumserwartungen bleibt auch im kommenden Geschäftsjahr die risiko- und ertragsorientierte Ausrichtung unseres Kreditportfolios.

INDUSTRIE UND IMMOBILIEN Unser Fokus liegt auf der Betreuung von mittelständisch geprägten Unternehmen, insbesondere Familienunternehmen. Wir sind oft Ansprechpartner für Sondergeschäfte und bereichsübergreifende Transaktionen. Im Rahmen von zukunftsgerichteten Analyseverfahren (BERENBERG DELTA-ANALYSE) sind wir in der Lage, für unsere Kunden optimale Finanzierungsstrategien zu entwickeln.

Neben klassischen Betriebsmittelfinanzierungen steht das Management von Liquiditätsanlagen sowie die Entwicklung von Instrumenten zur Sicherung bzw. Optimierung von Zins- und Währungspositionen im Mittelpunkt der Aktivitäten.

Bei Projektgeschäften, Firmenkäufen und Nachfolgeregelungen bieten wir strukturierte, Cashflow-orientierte Finanzierungen mit mittleren Laufzeiten. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir individuelle, auf das Projekt bzw. das Geschäft abgestellte Finanzierungsstrukturen.

Im Bereich der Immobilienfinanzierungen arbeiten wir seit vielen Jahren mit Projektentwicklern und Bauträgern im Rahmen von gewerblichen und wohnwirtschaftlichen Projekten zusammen. Hierbei konzentrieren wir uns überwiegend auf Projekte in guten, zentralen Lagen in Norddeutschland mit dem Schwerpunkt Metropolregion Hamburg. Durch die enge Begleitung der Projekte und die kurzen Entscheidungswege können wir vor und während der Bauphasen schnell und flexibel auf die Wünsche unserer Kunden reagieren.

HANDEL UND COMMODITIES Die Beratung und Finanzierung unserer überwiegend mittelständischen, oft inhabergeführten Handelskunden bei transaktionsbezogenen Im- und Exportgeschäften ist eine unserer Kernkompetenzen. Der Herausforderung, für die Kunden mehr zu sein als eine reine Abwicklungsstelle, stellen wir uns durch Kundennähe, Betreuerkontinuität, hohe Servicequalität und eine auf die Zukunft ausgerichtete Beratungskompetenz. Der Erfolg dieses Konzeptes wird durch die große Akzeptanz am Markt und die Gewinnung zahlreicher neuer Kunden bestätigt und bestärkt uns in unserer strategischen Ausrichtung.

Bedeutend sind unverändert die Importe von Rohstoffen sowie Halb- und Fertigwaren der Nahrungs- und Genussmittelindustrie sowie der Chemie-, Pharma- und Mineralölindustrie. Durch unser Know-how sowohl in den Produkten als auch Märkten sind wir ein kompetenter Gesprächspartner und können auf die teilweise sehr volatile Entwicklung der Rohstoffpreise schnell und flexibel reagieren.

Die Nachfrage nach sogenannter Aktionsware – technische Produkte, Textilien, Fitness- und Outdoorartikel – hat sich auf hohem Niveau stabilisiert, wobei die Anforderungen an Qualität und Umweltverträglichkeit zunehmend an Bedeutung gewinnen.

Durch die Entwicklung individueller Absicherungsstrategien im Zins- und Währungsbereich haben wir unsere Kunden bei den außerhalb des Warengeschäftes liegenden Risiken unterstützt. Den komplexen Anforderungen bei der Dokumentenabwicklung und im Auslandszahlungsverkehr wurde durch ein ständig aktualisiertes Serviceprogramm Rechnung getragen.

SCHIFFFAHRT Der Geschäftsbereich Corporate Banking hat sich u. a. gezielt auf die Zusammenarbeit mit Kunden aus dem internationalen Schifffahrtsbereich spezialisiert. Als Privatbank nehmen wir hier eine besondere Stellung ein.

Unsere Geschäftsverbindungen stützen sich auf den hiesigen Schifffahrtsmarkt, aber umspannen gleichzeitig nahezu den gesamten Globus. Zu unseren Kunden gehört eine nennenswerte Anzahl von in- und ausländischen Reedereien, Schiffsmanagementgesellschaften, Agenturen, Maklern, Bunkerträdern sowie P&I-Clubs.

Auch 2007 hat unsere internationale Kundschaft wieder von den bemerkenswerten Wachstumsraten des weltweiten Transportvolumens, vor allem in den Schwellenländern, profitieren können. Dies führte wiederum zu einer verstärkten Nachfrage nach unseren Spezialdienstleistungen.

Unverändert liegt ein Schwerpunkt in der Zusammenarbeit mit unserer Schifffahrtskundschaft in der Begleitung des operativen Geschäftes (Cash Management inkl. Führung von Schiffskonten, internationaler Zahlungsverkehr, Devisenhandel, kurzfristige Anlagen von Liquiditätsüberschüssen am Geldmarkt, Betriebsmittelfinanzierungen für die Vorfinanzierung von Charter- und Frachtraten oder auch Bereederungsgebühren und Befrachtungskommissionen). Das effiziente Führen von operativen Konten orientiert sich sehr stark an den hohen und individuellen Qualitätsansprüchen unserer Kunden. Durch die damit verbundene Kompetenz und unseren verlässlichen wie auch flexiblen Service konnten wir bestehende Kundenverbindungen ausbauen und neue gewinnen.

Wir haben unser Engagement bei Schiffshypothekenkrediten für Secondhand-Tonnage weiter behutsam und erfolgreich ausgebaut.

Unsere Leistungen hinsichtlich eines kompetenten Zins- und Währungsmanagements nahmen wieder einen breiten Raum ein. Insbesondere vor dem Hintergrund der Turbulenzen an den entsprechenden Märkten hat es sich erneut bewährt, dass wir unseren Kunden selbstverständlich auch bei der laufenden Bewertung und eventuellen Neuausrichtung ihrer Positionen fortwährend zur Seite standen.

Aufgrund unserer besonderen Ausrichtung und Marktposition hat sich das Schifffahrtsgeschäft für unsere Bank sehr dynamisch und erfolgreich entwickelt. Folgt man den Prognosen führender Wirtschaftsforscher, wird der Welthandel in den nächsten Jahren überproportional wachsen. Von dieser Entwicklung wird die Schifffahrt in nennenswertem Maße profitieren. Wir sehen daher für diesen Geschäftsbereich auch weiterhin ein signifikantes Wachstumspotenzial.

LÄNDERAKTIVITÄTEN UND CORRESPONDENT BANKING Die herausragende Bedeutung Chinas im Rahmen unserer internationalen Aktivitäten hat sich auch 2007 weiter gefestigt und dokumentiert sich in einem beträchtlich gewachsenen Volumen der von uns betreuten Außenhandelstransaktionen. Unsere Ausrichtung zielt traditionell sowohl auf das Akkreditivgeschäft lokaler chinesischer Banken bei deutschen Exporten als auch auf die Abwicklung der uns von deutschen Kunden anvertrauten dokumentären Importtransaktionen. Damit einhergehend unterstützen wir unsere exportierende Kundschaft in der Absicherung kommerzieller Auslandsrisiken. Dies erfolgt über offene und stille Akkreditivbestätigungen im kurzfristigen Laufzeitsegment.

Bewährt hat sich unsere Geschäftspolitik, unter Verzicht auf generelle Länderlimite das Risiko jeder Einzeltransaktion individuell und zeitnah zu beurteilen und unter Zugrundelegung strengster Risikokriterien selektiv entweder in das eigene Portfolio zu übernehmen oder im internationalen Sekundärmarkt zu platzieren. Aufgrund des beträchtlichen Akkreditivvolumens, das von chinesischen Banken über uns geleitet wurde, nahm China auch im vergangenen Jahr vor weiteren Ländern Asiens, des Mittleren Ostens und Europas den bedeutendsten Platz im Rahmen der für unsere Kunden getätigten Risikoabsicherungen ein.

Unser über die Jahrzehnte gewachsenes Länder-Know-how ist in unserem China Desk in Hamburg zusammengefasst, der von chinesischen Mitarbeitern geführt wird und unseren deutschen und chinesischen Kunden mit Fachkompetenz, persönlicher Kontinuität und Kundennähe zur Verfügung steht.

Unterstützt werden unsere Geschäftsbeziehungen zu chinesischen Banken und Unternehmen durch unsere Repräsentanz in Shanghai, die auch unsere mittelständische deutsche Kundschaft beim Aufbau und der Weiterentwicklung ihrer Geschäftsaktivitäten in China begleitet.

DEVISENHANDEL Wie schon im Vorjahr waren wiederum die Zinsen die Triebfeder der Devisenmärkte. Die Europäische Zentralbank (EZB) setzte ihren im Jahr 2005 begonnenen Zinserhöhungszyklus fort. Im März und im Juni erhöhte sie den Hauptrefinanzierungssatz jeweils um 0,25%. Da die Federal Reserve (FED) ihrerseits ab September die Zinsen um insgesamt ein Prozent senkte, liegen die kurzfristigen Euro- und US-Dollar-Zinsen zum Jahresende nahezu gleichauf. Damit ging eines der Hauptargumente pro US-Dollar verloren.

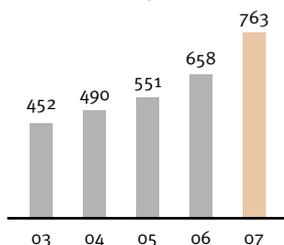
Die Subprime-Krise in den USA, die auch Auslöser für die Zinssenkungen der FED war, führte zu einem starken Vertrauensverlust in den US-Dollar. Dadurch begünstigt legte der Kurs des Euro von September bis Ende November um 10% zu und fand erst kurz unter 1,5000 seinen vorläufigen Höhepunkt.

Die Schwäche des Yen sowie die Stärke der Hochzinswährungen waren das zweite beherrschende Thema der Märkte. Diese sogenannten Carry-Trades wurden seitens der Kunden besonders im Optionsgeschäft verstärkt nachgefragt.

Mit unserem achtköpfigen Handelsteam konzentrieren wir uns auf die unterschiedlichen Belange unserer Kunden, die insbesondere aus den Bereichen Schifffahrt und Handel stammen. Darüber hinaus sind wir aber auch für andere Geschäftsbereiche unseres Hauses tätig, wie für das institutionelle Wertpapiergeschäft oder das Private Banking.

Im mit niedrigen Limiten arbeitenden Eigenhandel stand weiterhin die technische Analyse im Vordergrund. Dadurch konnten wir in den Hauptwährungen, aber auch in Nebenwährungen gute Erfolge erzielen und auch in diesem Jahr einen erfreulichen Ergebnisbeitrag leisten.

Mitarbeiter am 31.12.
Bank und Tochtergesellschaften



MITARBEITER

Eine ausgeprägte Kundenorientierung, hohe Fachkompetenz und persönliches Engagement sind Voraussetzungen für den geschäftlichen Erfolg unseres Hauses. Diesen Anforderungen sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch in diesem Jahr wieder erfolgreich gerecht geworden. Hierfür möchten wir uns sehr herzlich bedanken.

Aufgrund anhaltenden wirtschaftlichen Erfolges ist auch im laufenden Geschäftsjahr die Zahl der Mitarbeiter weiter gestiegen. Am 31. Dezember 2007 waren 763 (Vorjahr 658) Mitarbeiter in der Bank und den Tochtergesellschaften beschäftigt, davon 680 in der Bank. Dies bedeutet einen Anstieg von 16 % gegenüber dem Vorjahr. In den vergangenen drei Jahren haben wir unsere Mitarbeiterzahl um über 55 % gesteigert. Auch für das kommende Jahr rechnen wir mit einem weiteren Anstieg unserer Beschäftigtenzahl.

Die Integration neuer Mitarbeiter stellt eine große Herausforderung dar. Die Befragung eines repräsentativen Querschnitts unserer Mitarbeiter zeigte, dass es uns sehr gut gelungen ist, neue Mitarbeiter schnell in die Bank zu integrieren und mit unserer Kultur vertraut zu machen.

Von großer Bedeutung für die Entwicklung unserer Bank ist auch die hohe Kompetenz unserer Mitarbeiter. So haben wir beispielsweise in Kooperation mit der ebs-Finanzakademie in Oestrich-Winkel ein speziell auf unsere Bedürfnisse abgestimmtes Private-Banking-Fortbildungsprogramm entwickelt und durchgeführt und unsere Kundenbetreuer in acht unterschiedlichen Modulen inkl. einer anspruchsvollen Abschlussprüfung in aktuellen und künftigen Beratungsthemen geschult.

Die zu erwartende Knappheit von qualifiziertem Personal aufgrund des demographischen Wandels und sinkender Absolventenzahlen an den Hochschulen führt zu einem zunehmenden Wettbewerb um qualifizierte Nachwuchskräfte. Deshalb wird in den kommenden Jahren die Nachwuchssicherung eines der zentralen Themen der Personalpolitik werden. Wir werden uns dieser Herausforderung stellen und im kommenden Jahr ein Konzept zu einem gezielten Hochschulmarketing entwickeln.

Wir bedanken uns an dieser Stelle gerne für die Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat, die auch im Berichtsjahr wieder konstruktiv und vertrauensvoll war.

»Substanz bleibt – vorn.«



FUCHS-REPORT, EWIGE BESTENLISTE: ERNEUT PLATZ 1 FÜR VERMÖGENSMANAGEMENT. ELITE-REPORT (HANDELSBLATT): SUMMA CUM LAUDE FÜR LANGJÄHRIG HERAUSRAGENDE SPITZENLEISTUNG. THOMSON EXTEL SURVEY: PLATZ 1 IN RESEARCH UND HANDEL. WEIL WIR UNSERE SUBSTANZ TÄGLICH PFLEGEN, KÖNNEN WIR MIT UNSEREN DIENSTLEISTUNGEN ÜBER DIE ZEITEN BESTÄNDIG AN DER SPITZE STEHEN. DAS MOTIVIERT UNS.

RISIKOBERICHT

Unsere durch Vorsicht geprägte Risikostrategie hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr, das an den Kapitalmärkten durch die von der Subprime-Krise ausgelösten Turbulenzen geprägt war, bewährt. Zu keinem Zeitpunkt hat die Bank eigene Investments in Subprime-Strukturen oder vergleichbaren Anlagen getätigt. Die Liquiditätssituation der Bank war über das gesamte Geschäftsjahr hinweg sehr gut.

Die strategische Ausrichtung auf tendenziell weniger risikobehaftete, dienstleistungsorientierte Geschäftsfelder, kombiniert mit dem Einsatz moderner, auf das Geschäft des Hauses optimal ausgerichteter Risikomessmethoden, charakterisieren das Risikomanagement der Bank. Im Berichtsjahr konnten wir daher wiederum ein erfreulich positives Risikoergebnis erzielen.

Im Rahmen unseres Risikomanagement-Prozesses werden Adressenausfall-, Marktpreis-, operationelle und Liquiditäts-Risiken 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 VaR gibt für ein bestimmtes Wahrscheinlichkeitsniveau eine Verlustobergrenze an. Da das VaR die Verlustpotenziale nur unter relativ normalen Marktbewegungen widerspiegelt, ergänzen wir die Risikobewertungen durch die Analyse von Stressszenarien.

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 VaR 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 %. Für diese Betrachtung wird die gegenüberzustellende Risikodeckungsmasse um nicht durch Risikoaktiva gebundene, freie Teile des regulatorischen Eigenkapitals ergänzt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde nicht das gesamte der Bank zur Verfügung stehende ökonomische Kapital durch die Geschäftsbereiche gebunden, was die besondere Vorsicht im Risikomanagement-Prozess der Bank verdeutlicht und mit Blick auf das Gesamtergebnis die im Verhältnis zu den eingegangenen Risiken angemessenen Chancen der Geschäftstätigkeit zum Ausdruck bringt. Unsere risikoadjustierte Gesamtbanksteuerung definiert eine Optimierung der Ergebnis-Risiko-Relation als zentrales Ziel. Risiken werden durch die Geschäftsbereiche nur dann eingegangen, wenn sie in einem angemessenen Verhältnis zu den erzielbaren Erträgen stehen.

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

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

Marktpreisrisiken ergeben sich sowohl aus kurzfristigen Positionen des Handelsbuches als auch aus strategischen Positionen des Anlagebuches und werden durch das 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 das Controlling der Geschäftsleitung ebenso wie den einzelnen Kundenbetreuern ein leistungsfähiges Management-Informationssystem zur Verfügung, das den Adressaten die Analyse der risikoadjustierten Ergebnis- und Risikogrößen (VaR) in sämtlichen Aggregationsstufen von der Gesamtbank bis hinunter zum einzelnen Kunden ermöglicht.

Die interne Revision des Hauses kontrolliert basierend auf den im Revisionshandbuch festgelegten Vorgaben regelmäßig die organisatorischen Vorkehrungen zur Steuerung, Überwachung und Kontrolle der verschiedenen Risikokategorien. Die Leitlinien unseres Risikomanagements sind in einer Risikostrategie schriftlich fixiert, die allen Mitarbeitern zugänglich ist.

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

AUSBLICK

In den nächsten Jahren werden sich die Bank und ihre Tochtergesellschaften auch weiterhin auf ihre vier Kerngeschäftsfelder Private Banking, Investment Banking, institutionelles Asset Management und Corporate Banking fokussieren. Hierbei streben wir weiteres organisches Wachstum an.

PRIVATE BANKING Aus unserer Sicht bietet sich in diesem Marktsegment ein attraktives Geschäftsfeld mit weiterem Wachstumspotenzial.

Mit der Fokussierung auf bestimmte Kundengruppen und der Segmentierung auf spezialisierte Beraterteams werden wir den anspruchsvollen Kernbedürfnissen (Individualität, Kompetenz, Objektivität und Kontinuität) unserer vermögenden Privatkunden in besonderem Maße gerecht.

Die ganzheitliche Vermögensberatung steht hierbei im Vordergrund und umfasst weit mehr als die klassische Wertpapierberatung. So erarbeiten wir eine speziell auf die Kundenbedürfnisse ausgerichtete optimale Aufteilung der einzelnen Anlagekomponenten (Wertpapiere, Beteiligungen, Immobilien, Lebensversicherungen und Alternative Investments), um das Verhältnis von Risiko und Rendite zu optimieren.

Eine deutliche Ausweitung der Geschäftsaktivitäten erwarten wir im Bereich Family Office, Stiftungsmanagement und bei der Analyse komplexer Großvermögen.

INVESTMENT BANKING Die Aussichten für das Investment Banking sehen wir ebenfalls positiv. Der kontinuierliche Wachstumskurs der vergangenen Jahre unter anderem durch den Aufbau bzw. Ausbau ausländischer Standorte führte zu einer erneuten Steigerung der institutionellen Kundenzahl im Bereich Capital Markets. Unsere bedeutende Marktstellung bei europäischen Small-und-Mid-Cap-Unternehmen wollen wir künftig vorrangig durch den Bereich Corporate Finance weiter ausbauen, der den Unternehmen gezielt Beratungsdienstleistungen anbieten wird.

INSTITUTIONELLES ASSET MANAGEMENT Den Herausforderungen des Wettbewerbes und den Anforderungen institutioneller Kapitalanleger begegnen wir

mit maßgeschneiderten Konzepten, um das verwaltete Vermögen in Publikums- und Spezialfonds auch zukünftig weiter steigern zu können. Wir analysieren intensiv die Risikogrenzen und die Ertragsansprüche unserer Kunden und schneiden hierauf ausgerichtete Einzellösungen.

Auch künftig werden wir uns auf einen ausgeprägten und von Innovationskraft getriebenen Individualitätsgrad fokussieren, um die Ansprüche unserer Kunden zu erfüllen und darüber hinaus Wachstumspotenziale zu generieren. Der Einsatz spezieller Softwarelösungen und die damit einhergehende Optimierung der operativen Geschäftsabläufe sind wichtige Vorhaben.

CORPORATE BANKING Unser Corporate Banking versteht sich als Dienstleister für ausgewählte Branchen und Produkte. In den Kernbereichen Handel, Schifffahrt sowie Industrie und Immobilien wollen wir auch weiterhin unsere besondere Kompetenz unter Beweis stellen. Neben dem Kreditgeschäft in Form von Betriebsmittelkrediten, Projektfinanzierungen sowie strukturierten Kreditformen bleiben Serviceleistungen in den Bereichen Cash Management, Zahlungsverkehr und Dokumentengeschäft sowie ein umfassendes Know-how im Zins- und Währungsmanagement die Eckpfeiler einer erfolgreichen Verbindung zu unseren Kunden. Auch künftig rechnen wir in allen Segmenten mit weiterem Wachstum.

Im Jahr 2008 streben wir einen weiteren Ausbau unseres Wertpapierbereiches in allen seinen Facetten an und sehen in den von uns besetzten Segmenten des Corporate Banking ein Kerngeschäftsfeld mit Wachstumspotenzial.

Vor dem Hintergrund unseres nachhaltigen Wachstums planen wir eine erneute Ausweitung der beschäftigten Mitarbeiter. In diesem Zusammenhang werden wir unsere internen Strukturen insbesondere im IT-Bereich durch weitere Investitionen diesem Wachstum anpassen. Besondere Risiken, die einen wesentlichen Einfluss auf die zukünftige Geschäftsentwicklung nehmen könnten, waren zum Zeitpunkt der Berichterstattung nicht ersichtlich. Die aktuell kritischen Entwicklungen auf den Kapitalmärkten beobachten wir intensiv.

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

*»Mit Besonnenheit und Geduld
erreichen wir unsere Ziele.«*



IN ZEITEN UNZÄHLIGER OPTIONEN HALTEN WIR UNSERE ORIENTIERUNG. UNSERE ANLAGE-
STRATEGIEN UND DIENSTLEISTUNGEN SIND LANGFRISTIG UND SUCHEN EINE STABILE
PERSPEKTIVE. NICHT ÜBERHASTET UND AUF FLÜCHTIGE TRENDS SETZEND, SONDERN DIE
CHANCEN AUF DER GRUNDLAGE DER ERFAHRUNG PRÜFEND: SO GEHEN WIR AN UNSERE
AUFGABEN. UND SO REALISIEREN WIR GUTE ERGEBNISSE ZUR RICHTIGEN ZEIT.

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2007

<u>Aktivseite</u>	EUR	EUR	Vorjahr TEUR
Barreserve			
Kassenbestand	916.949		1.148
Guthaben bei Zentralnotenbanken	41.726.713		38.126
(darunter: bei der Deutschen Bundesbank EUR 37.726.598)		42.643.662	39.274
Forderungen an Kreditinstitute			
Täglich fällig	269.579.711		293.973
Andere Forderungen	421.313.576		393.766
		690.893.287	687.739
Forderungen an Kunden		629.129.434	566.953
(darunter: Kommunalkredite EUR 290.000)			
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere			
Anleihen und Schuldverschreibungen			
– von öffentlichen Emittenten	790.735.319		151.409
– von anderen Emittenten	1.208.884.900		1.064.871
(darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank EUR 1.971.076.983)		1.999.620.219	1.216.280
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		151.789.617	121.903
Beteiligungen		7.232.747	6.974
(darunter: an Kreditinstituten EUR 89.864; an Finanzdienstleistungsinstituten EUR 0)			
Anteile an verbundenen Unternehmen		3.178.079	3.178
(darunter: an Kreditinstituten EUR 2.540.872; an Finanzdienstleistungsinstituten EUR 0)			
Treuhandvermögen		38.556.969	34.853
(darunter: Treuhandkredite EUR 28.575.543)			
Immaterielle Anlagegüter		3.430.258	2.049
Sachanlagen		8.816.954	5.758
Sonstige Vermögensgegenstände		45.702.048	33.284
Rechnungsabgrenzungsposten		34.367	240
Summe der Aktiva		3.621.027.641	2.718.485

Passivseite	EUR	EUR	EUR	Vorjahr TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
Täglich fällig		227.842.710		176.194
Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		39.076.865		71.569
		266.919.575		247.763
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von				
– drei Monaten	673.171			710
– mehr als drei Monaten	151.068			177
		824.239		
Andere Verbindlichkeiten				
– täglich fällig	1.653.056.057			1.439.227
– mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	1.328.849.503			715.857
		2.981.905.560		
		2.982.729.799		2.155.971
Treuhandverbindlichkeiten			38.556.969	34.853
(darunter: Treuhandkredite EUR 28.575.543)				
Sonstige Verbindlichkeiten			35.650.579	18.468
Rechnungsabgrenzungsposten			95.878	202
Rückstellungen				
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen		27.100.343		23.696
Steuerrückstellungen		2.933.358		450
Andere Rückstellungen		50.778.213		38.464
		80.811.914		62.610
Nachrangige Verbindlichkeiten			5.112.919	5.113
Genussrechtskapital			5.000.000	5.000
(darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig EUR 0)				
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital		145.000.000		135.000
Andere Gewinnrücklagen		0		0
Bilanzgewinn		61.150.008		53.505
		206.150.008		188.505
Summe der Passiva			3.621.027.641	2.718.485
Eventualverbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		207.509.416		142.118
Andere Verpflichtungen: unwiderrufliche Kreditzusagen			44.860.996	5.000

Gewinn-und-Verlust-Rechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2007

<u>Aufwendungen</u>	EUR	EUR	EUR	Vorjahr TEUR
Zinsaufwendungen			110.767.691	72.779
Provisionsaufwendungen			23.122.603	17.113
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
Personalaufwand				
– Löhne und Gehälter	80.723.626			62.860
– Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung (darunter: für Altersversorgung EUR 3.651.686)	10.565.943			8.958
		91.289.569		
Andere Verwaltungsaufwendungen		38.138.934		32.433
		129.428.503		104.251
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			3.772.137	2.059
Sonstige betriebliche Aufwendungen			5.476.218	6.621
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			0	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			14.648.306	12.106
Sonstige Steuern (soweit nicht unter sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen)			332.321	39
Jahresüberschuss			61.150.008	53.505
Summe der Aufwendungen			348.697.787	268.473

Erträge	EUR	EUR	Vorjahr TEUR
Zinserträge aus			
– Kredit- und Geldmarktgeschäften	76.008.516		65.915
– festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	68.570.825		36.749
	144.579.341		102.664
Laufende Erträge aus			
– Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	454.439		329
– Beteiligungen	596.631		491
– Anteilen an verbundenen Unternehmen	1.906.797		1.092
	2.957.867		1.912
Provisionserträge		174.613.802	139.311
Nettoerträge aus Finanzgeschäften		11.537.781	11.744
Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft		8.955.293	8.982
Sonstige betriebliche Erträge		6.053.703	3.860
Summe der Erträge		348.697.787	268.473
Gewinnverwendung Jahresüberschuss		61.150.008	53.505
Einstellung in Gewinnrücklagen in andere Gewinnrücklagen		0	0
Bilanzgewinn		61.150.008	53.505

ANHANG ZUM 31. DEZEMBER 2007

Allgemeines

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2007 wurde entsprechend den Bestimmungen des Handelsgesetzbuches sowie den Rechnungslegungsvorschriften für Kreditinstitute aufgestellt. Zahlen des Vorjahres sind, soweit nicht anders vermerkt, in Klammern angeführt.

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

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

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

Wertpapiere werden im Liquiditätsbestand und im Handelsbestand geführt und sind nach dem strengen Niederstwertprinzip unter Berücksichtigung steuerlicher Anforderungen bewertet worden.

Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten bilanziert.

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, bewertet. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben. Im Anlagespiegel werden sie als Zugänge und in dem Betrag der Abschreibungen des Geschäftsjahres berücksichtigt.

Die übrigen Vermögensgegenstände einschl. der Optionsgeschäfte werden mit den Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert bilanziert.

Erhaltene und gezahlte Optionsprämien werden grundsätzlich erst bei Verfall oder Ausübung der Option ergebniswirksam.

Die Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag zuzüglich aufgelaufener Zinsen angesetzt.

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

Die Pensionsrückstellungen werden auf Grundlage der biometrischen Rechnungsgrundlagen nach den aktuell gültigen Richttafeln ermittelt. Neben den steuerlich zulässigen Beträgen wurde weiterhin eine IFRS-orientierte Rückstellung aufgebaut.

Auf fremde Währung lautende Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind mit den festgestellten Referenzkursen der Europäischen Zentralbank, Devisentermingeschäfte mit den Terminkursen zum Bilanzstichtag bewertet.

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

Erläuterungen zur Bilanz

FORDERUNGEN/VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KUNDEN/KREDITINSTITUTEN

Fristigkeitsgliederung nach Restlaufzeiten (in TEUR)	Bis 3 Monate		Mehr als 3 Monate bis 1 Jahr		Mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre		Mehr als 5 Jahre	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Forderungen								
– an Kunden	573.546	470.944	44.376	63.661	5.625	28.969	5.582	3.379
Davon mit unbestimmter Laufzeit	329.788	272.433	0	0	0	0	0	0
– an Kreditinstitute	421.314	389.555	0	4.210	0	0	0	0
Verbindlichkeiten								
– gegenüber Kunden	1.283.774	700.249	44.201	15.158	875	450	0	0
– gegenüber Kreditinstituten	39.077	70.870	0	700	0	0	0	0
Spareinlagen	673	710	46	53	105	124	0	0

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

<u>Beziehungen</u>	<u>Zu verbundenen Unternehmen*</u>		<u>Zu Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht*</u>	
	2007	2006	2007	2006
Forderungen				
– an Kunden	548	2.288	1.080	717
– an Kreditinstitute	5.689	0	25.163	25.110
Verbindlichkeiten				
– gegenüber Kunden	59.089	49.552	1.682	1.406
– gegenüber Kreditinstituten	199.868	200.123	0	0

* In TEUR.

<u>Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere*</u>	<u>Öffentlicher Emittenten</u>	<u>Anderer Emittenten</u>	<u>Gesamt</u>
2007	790.735	1.208.885	1.999.620
Davon			
– fällig 2008	215.064	360.706	575.770
– Beteiligungsunternehmen	0	0	0
2006	151.409	1.064.871	1.216.280

* In TEUR.

AKTIEN UND ANDERE NICHT FESTVERZINSLICHE WERTPAPIERE In der Bilanzposition sind Investmentfonds als Anlage im Rahmen der Liquiditätsreserve in Höhe von 85,6 Mio. Euro (46,2 Mio. Euro) enthalten. Aufgrund von Sondergeschäften wurden Aktien in Höhe von 46,1 Mio. Euro (72,6 Mio. Euro) übernommen, bei denen aufgrund von Abnahmeverpflichtungen und der guten Bonität der Kontrahenten kein Risiko zu sehen ist. Diese Sondergeschäfte sind bereits im Januar vollständig abgewickelt worden.

BÖRSENFÄHIGE BZW. BÖRSENNOTIERTE WERTPAPIERE Sämtliche Anleihen und Schuldverschreibungen sind wie auch im Vorjahr börsennotiert. Von den Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren sind die Investmentfonds der Liquiditätsreserve in Höhe von 85,6 Mio. Euro (46,2 Mio. Euro) nicht börsenfähig. Alle anderen Aktien sind börsennotiert. Von den Anteilen an verbundenen Unternehmen sind 2,7 Mio. Euro (2,7 Mio. Euro) börsenfähig. Die restlichen Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen sind nicht börsenfähig.

TREUHANDVERMÖGEN Das Treuhandvermögen und entsprechend die Treuhandverbindlichkeiten betreffen mit 28,6 Mio. Euro (26,5 Mio. Euro) durchlaufende Kredite der Nichtbanken-Kundschaft und mit 10,0 Mio. Euro (8,4 Mio. Euro) anderes Treuhandvermögen bzw. andere Treuhandverbindlichkeiten als Sicherung für Pensionsverpflichtungen eines Dritten.

SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE Die Position enthält Einzugsbriefe (Schecks, fällige Schuldverschreibungen, Kupon- und Dividendenscheine) in Höhe von 7,6 Mio. Euro (3,5 Mio. Euro) und Zins- und Gebührenabgrenzungen in Höhe von 28,6 Mio. Euro (17,6 Mio. Euro).

Anlagespiegel (in TEUR)	Anschaffungskosten				Abschreibungen 2007				Restbuchwert	
	Historische 2006	Zugänge	Abgänge	Bestand 2007	2006	Zugänge	Abgänge	Kumuliert	2007	2006
Beteiligungen	6.974	337	78	7.233	0	0	0	0	7.233	6.977
Anteile an verbundenen Unternehmen	3.178	0	0	3.178	0	0	0	0	3.178	3.178
Betriebs- und Geschäftsausstattung	21.610	5.794	1.647	25.757	15.852	2.635	1.547	16.940	8.817	5.758
Immaterielle Anlagewerte	2.107	2.518	0	4.625	58	1.137	0	1.195	3.430	2.049
	33.869	8.649	1.725	40.793	15.910	3.772	1.547	18.135	22.658	17.959

ANDERE RÜCKSTELLUNGEN Hierbei handelt es sich überwiegend um Personalrückstellungen und Rückstellungen wegen Altersteilzeit. Kreditrückstellungen sind hier nur noch von relativ geringer Bedeutung.

NACHRANGIGE VERBINDLICHKEITEN Die nachrangigen Verbindlichkeiten in Höhe von 5,1 Mio. Euro (5,1 Mio. Euro) wurden zu 6,6 % p.a. aufgenommen und sind am 19. Juli 2010 fällig. Die Bedingungen entsprechen § 10 Abs. 5a KWG. Ein vorzeitiger Rückzahlungsanspruch besteht nicht. Zinsen sind in Höhe von 0,3 Mio. Euro im Aufwand enthalten.

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN In der Position sind im Wesentlichen laufende Verpflichtungen aus Steuerzahlungen in Höhe von 8,2 Mio. Euro (5,3 Mio. Euro) und Zinsabgrenzungen für Zinsswaps und Swaptions in Höhe von 20,7 Mio. Euro (8,6 Mio. Euro) enthalten.

WEITERE ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ Für die Durchführung von Eux- und Leihgeschäften sind diverse Wertpapiere bei anderen Banken im Pfanddepot hinterlegt. Offenmarktgeschäfte waren am Jahresultimo nicht in Anspruch genommen. 544,1 Mio. Euro (587,1 Mio. Euro) der Aktiva und 899,4 Mio. Euro (666,6 Mio. Euro) der Passiva lauten auf Fremdwährung.

EVENTUALVERBINDLICHKEITEN In den Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und aus Gewährleistungsverträgen sind Avale mit 145,9 Mio. Euro (89,7 Mio. Euro) und Akkreditive mit 61,6 Mio. Euro (52,4 Mio. Euro) enthalten.

Erläuterungen zur Gewinn-und-Verlust-Rechnung

UNTERTEILUNG VON ERTRÄGEN NACH GEOGRAPHISCHEN GESICHTSPUNKTEN Die Ergebnisse der Gewinn-und-Verlust-Rechnung aus Zinserträgen, laufenden Erträgen aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren, Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen, Provisionserträgen, Nettoerträgen aus Finanzgeschäften und sonstigen betrieblichen Erträgen verteilen sich auf das Inland mit 98 % (98 %) und das Ausland (Luxemburg, Paris und Mailand) mit 2 % (2%).

DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT Dienstleistungen erbrachten wir für unsere Kundschaft insbesondere durch Verwaltung und Vermittlung im Wertpapiergeschäft sowie im dokumentären Auslandsgeschäft.

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE Der Ausweis betrifft im Wesentlichen Kostenerstattungen im Dienstleistungsgeschäft und die Auflösung von Rückstellungen.

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 Softwarelizenzen in Höhe von jeweils 5,4 Mio. Euro (4,8 Mio. Euro). Hierin sind auch die Verpflichtungen für Standorte im Ausland enthalten.

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

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

Am Bilanzstichtag bestanden folgende derivativen Finanzinstrumente (in TEUR):

	Volumen		Kreditäquivalenzbetrag	
	2007	2006	2007	2006
Devisentermingeschäfte	2.513.791	1.911.883	70.770	40.513
Devisenoptionen	238.294	112.568	7.471	4.030
Wertpapierfutures	426.752	213.428	10.853	3.463
Wertpapieroptionen	196.377	213.893	21.225	14.382
Swaps	1.164.784	702.389	19.878	14.535
Caps/Floors	19.400	29.800	311	394
Swaptions	0	20.000	0	360
Aktienoptionen	46.045	74.276	6.819	12.414
Summe	4.605.444	3.278.237	137.327	90.090

Das potenzielle Marktrisiko für zinssatzbezogene Geschäfte und Geschäfte mit Aktien- bzw. Wechselkursrisiko im Handelsbuch ermittelt die Bank nach einem von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht geprüften und anerkannten »Internen Modell«. Bei Ansatz der mit dem Faktor 3,0 multiplizierten Risiken zuzüglich der im Anlagebuch gehaltenen derivativen Geschäfte ergibt sich ein Kapitalunterlegungserfordernis von 15,7 Mio. Euro (10,4 Mio. Euro).

Die Kapitalunterlegung untergliedert sich wie folgt (in TEUR):

Marktrisiken	Kapitalunterlegung	
	2007	2006
Anlagebuch		
– Zinsbezogene Geschäfte	316	250
– Währungsbezogene Geschäfte	70	45
– Aktienbezogene Geschäfte	0	0
Summe	386	295
Handelsbuch		
– Zinsbezogene Geschäfte	139	1.583
– Währungsbezogene Geschäfte	52	92
– Aktienbezogene Geschäfte	776	339
– Adressenausfallrisiko	1.523	1.544
– Eigene Modelle	12.844	6.569
Summe	15.334	10.127
Gesamt Anlage- und Handelsbuch	15.720	10.422

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

GESCHÄFTSLEITUNG Die Geschäftsleitung wurde im Jahre 2007 von den folgenden persönlich haftenden Gesellschaftern gebildet:

Claus-G. Budelmann

Dr. Hans-Walter Peters

Guido M. Sollors

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 zum Jahresende 2007 wie auch im Vorjahr nicht gewährt.

GEWINNVERWENDUNG Der sich nach weiterer Dotierung der versteuerten Reserven nach § 340f HGB ergebende Bilanzgewinn in Höhe von 61,2 Mio. Euro ist zur Ausschüttung an die Gesellschafter vorgesehen.

BESTÄTIGUNGSVERMERK

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

»Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn-und-Verlust-Rechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Hamburg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2007 bis zum 31. Dezember 2007 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 25. Februar 2008

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Rohardt
Wirtschaftsprüfer

gez. Butte
Wirtschaftsprüfer

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

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

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

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

Niederlassung Frankfurt Untermainanlage 5 · 60329 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 Panoramastraße 17 · 70174 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

Repräsentanz Edinburgh 21 Walker Street · Edinburgh EH3 7HX (Großbritannien) · Telefon +44 131 226 4600 · Telefax +44 131 718 5025

Repräsentanz London Basildon House · 7-11 Moorgate · London EC2R 6AF (Großbritannien) · Telefon +44 20 7397 2770 · Telefax +44 20 7397 2799

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

Niederlassung Mailand Corso Matteotti 3 · 20121 Mailand (Italien) · Telefon +39 02 87 38 9600 · Telefax +39 02 87 38 9614

Niederlassung Paris 48, avenue Victor Hugo · 75016 Paris (Frankreich) · Telefon +33 158 44 95 00 · Telefax +33 158 44 95 01

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

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

Berenberg Capital Management GmbH Neuer Jungfernstieg 20 · 20354 Hamburg · Telefon (040) 350 60-490 · Telefax (040) 350 60-945

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

Berenberg Private Capital GmbH Neuer Jungfernstieg 20 · 20354 Hamburg · Telefon (040) 350 60-0 · Telefax (040) 350 60-912

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

Privatbankiers  *gegründet 1590*

BERENBERG BANK

Joh. Berenberg, Gossler & Co. AG

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

400 JAHRE – ERFAHRUNG HAT ZUKUNFT