

2011

Bericht über
das **422.** Geschäftsjahr

Entwicklung ausgewählter Kennziffern

		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bilanzsumme	in Mio. Euro	1.943	1.852	1.912	2.294	2.718	3.621	4.279	3.389	3.242	3.953
Geschäftsvolumen	in Mio. Euro	2.134	2.019	2.066	2.414	2.861	3.829	4.450	3.552	3.357	4.062
Jahresüberschuss	in Mio. Euro	41	37	40	50	54	61	47	65	62	56
Haftendes Eigenkapital	in Mio. Euro	125	130	135	140	145	155	177	212	213	217
Forderungen an Kunden/Kredite	in Mio. Euro	796	715	636	565	567	629	663	573	559	531
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden/Einlagen	in Mio. Euro	1.512	1.433	1.472	1.797	2.156	2.983	3.236	2.456	2.326	2.874
Eigenkapitalrendite (vor Steuern)	in %	46,4	39,5	40,6	49,8	52,5	56,2	37,5	53,0	45,3	40,1
Aufwands-Ertrags-Relation	in %	44,7	48,9	49,9	55,0	65,3	66,5	66,9	61,9	74,2	75,9
Verwaltetes Vermögen inkl. Tochtergesellschaften	in Mrd. Euro	8,2	9,5	10,5	12,4	15,5	19,1	20,3	21,9	25,5	26,0
Mitarbeiter inkl. Tochtergesellschaften		429	452	490	551	658	763	837	894	977	1.110

Die Berenberg Bank wurde 1590 gegründet und gehört heute mit einem verwalteten Vermögen von 26 Mrd. Euro zu den führenden Privatbanken in Europa. Wir sind ein inhabergeführtes Bankhaus mit Hauptsitz in Hamburg, acht weiteren Standorten in Deutschland und neun Standorten im Ausland. Mit festem Bezug zu unserer Tradition tragen 1.100 Mitarbeiter unseren Geschäftserfolg in die Zukunft.

Bericht über
das **422.** Geschäftsjahr



Cornelius Berenberg



Johann Hinrich Gossler

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	4
Gremien	6
Mit einer starken Tradition in die Zukunft: Die Chancen nutzen	8
Das Jahr 2011	10
Bericht der persönlich haftenden Gesellschafter	12
Geschäft und Rahmenbedingungen	12
Selbstverständnis	12
Aufstellung	12
Das Geschäftsjahr 2011	14
Auszeichnungen	15
Finanzwirtschaftliche Situation	16
Ertragslage	16
Finanz- und Vermögenslage	19
Gesamtwirtschaftliche Entwicklung	22
Entwicklung der Geschäftsbereiche	26
Private Banking	26
Investment Banking	34
Asset Management	42
Corporate Banking	45
Mitarbeiter	50
Risikobericht	51
Ausblick	54
Jahresabschluss	58
Jahresbilanz	58
Gewinn- und Verlustrechnung	60
Anhang (Auszüge)	62
Bestätigungsvermerk	76
Standorte	77



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

Sehr geehrte Kunden, liebe Geschäftsfreunde,

das Jahr 2011 war geprägt von der Euro-Krise, die auch im laufenden Jahr bestimmendes Thema bleiben und Politik und Wirtschaft vor Herausforderungen stellen wird.

Unser Selbstverständnis ist es, auch in schwierigen Umfeldern ein verlässlicher Dienstleister zu sein. Mit diesem Ansatz konnten wir 2011 abermals viele neue Kunden gewinnen. Analog zum Wachstum haben wir die Zahl unserer Mitarbeiter deutlich ausgebaut – um 14% auf 1.110 Personen.

Wir sind in unserem Geschäft breit aufgestellt. Alle vier Geschäftsbereiche – Private Banking, Investment Banking, Asset Management und Corporate Banking – konnten einen positiven Ergebnisbeitrag liefern. Angesichts der gegenwärtigen Marktsituation und der hohen regulatorischen Anforderungen blieben dabei die Erlöse im Private Banking branchenweit besonders unter Druck. Aber auch hier konnten wir den Trend durch das Gewinnen neuer Kunden mildern. Trotz der stark rückläufigen Märkte bauten wir das verwaltete Vermögen auf 26,0 Mrd. Euro (Vorjahr 25,5 Mrd.) leicht aus.

In der Gesamtbankbetrachtung macht sich neben der Diversifizierung insbesondere der Ausbau unseres Dienstleistungsgeschäfts im Investment Banking positiv bemerkbar: Berenberg war 2011 an allen größeren Börsengängen in Deutschland

beteiligt, hat eine Vielzahl von Kapitalerhöhungen begleitet und erfolgreich bei Fusionen und Übernahmen beraten. Ein Großteil des Wachstums der Provisionserträge resultiert hieraus. Insgesamt konnten wir diese um 17,3% steigern. Mit einem Geschäftsergebnis von 56,1 Mio. Euro (61,5 Mio.) haben wir – unter den schwierigen Umständen des Jahres 2011 und vor dem Hintergrund großer Investitionen in die Zukunft der Bank – erneut ein gutes Resultat erzielt.

Die Solidität der Bankenwelt steht derzeit unter einer besonderen Beobachtung. Dieser können wir uns jederzeit selbstbewusst stellen: Die Kernkapitalquote der Berenberg Gruppe ist mit 14,1% sehr komfortabel und liegt schon jetzt deutlich über den für systemrelevante Banken künftig geforderten 9%. Sie ist Ausdruck und Beleg unserer konservativen Geschäftspolitik.

Auch 2011 haben wir wieder in den Ausbau unseres Geschäfts und in die Qualität unserer Services und Systeme investiert. Unsere Analysten begutachten mehr als 400 Unternehmen. Um das Research nun auch amerikanischen Investoren anbieten zu können, haben wir eine Tochtergesellschaft in Boston errichtet – der amerikanischen Hafenstadt, in der wir schon von 1828 bis 1902 eine Dependence hatten. Unsere Präsenz in den wichtigen Finanzzentren Frankfurt und London haben wir weiter gestärkt und in Genf unseren 18. Standort eröffnet. An unseren neun Standorten in Deutschland haben wir die Zahl unserer Kundenberater weiter ausgebaut. Damit stellen wir sicher, dass wir auch hier weiter den hohen Service bieten können, für den unser Haus steht.

Wir freuen uns darauf, dass wir Ihnen auf der Grundlage unseres bewährten Geschäftsmodells und zusammen mit unseren engagierten Mitarbeitern auch künftig ein verlässlicher Partner sein dürfen, und danken Ihnen für Ihr Vertrauen.



Dr. Hans-Walter Peters
(Sprecher)



Andreas Brodtmann



Hendrik Riehmer

GREMIEN

PERSÖNLICH HAFTENDE GESELLSCHAFTER

Dr. Hans-Walter Peters (Sprecher)

Andreas Brodtmann

Hendrik Riehmer

VERWALTUNGSRAT

Prof. Dr. Harald Wiedmann, Vorsitzender

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

Joachim v. Berenberg-Consbruch

Hamburg

Vincent Doumier

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

Prof. Dr. Heinrich v. Pierer

Geschäftsführender Gesellschafter der Pierer Consulting GmbH, Erlangen

Dr. Andreas Rittstieg

Gleiss Lutz, Hamburg

Joshua Ruch

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

Dr. Hans-Rüdiger Schewe

Präsident der Fürstlich Fürstenbergischen Gesamtverwaltung, Donaueschingen

Andreas v. Specht

Geschäftsführender Gesellschafter,

Andreas von Specht – International Trusted Advisors GmbH, Hamburg

DIREKTOREN

Sven Albrecht

Lars Andersen

Tobias Bittrich

Dr. Jan Böhm

Jens Brüggemann

Simon Chisholm

Gunnar Cohrs

Oliver Diehl

Ross Elder

André Enders

Jörn Engelmann

Lars Fuhrken

Carsten Gennrich

Max Giegerich

Gerhard Gleich

Erhard Gold

Jürgen Hauser

Dr. Robert Hengl

Anthony Hervey

Eberhard Hofmann

Oliver Holtz

Dominic Hughes

Andreas Kitta

Axel Klappstein

Holger Knaup

Stephan Koop

Silke Krüger

Christian Kühn

Dr. Alexander von Kuhlberg

Dieter Lügering

Andrew C. McNally

David Mortlock

Thomas Müller

Stephan von Parpart

Matthew Rogers

Raymund Scheffler

Jochen Schmidt

Dr. Holger Schmieding

Andreas Schultheis

Uwe Schwedewsky

Tindaro Siragusano

Johannes Sommer

Volker Steinberg

Karsten Wehmeier

Dr. Ronald Weihe



Mit einer starken Tradition in die Zukunft: Die Chancen nutzen.



Mit dem Namen Berenberg verbindet sich eine über 420-jährige Tradition. Diesen über die Jahrhunderte aufgebauten Erfahrungsschatz und die damit einhergehenden Werte bringen wir erfolgreich in unsere Arbeit ein. Das ist die eine Seite der Medaille. Auf der anderen Seite stellt sich eine Frage, die uns genauso in die Pflicht nimmt: Was haben unsere Kunden im täglichen Miteinander von dieser Tradition, wie können wir sie in die Zukunft führen?

Ein Unternehmen muss sich in einer sich ständig verändernden Umwelt jeden Tag aufs Neue beweisen. Unsere althergebrachten Werte sind dabei ein guter Ratgeber. Sie isolieren uns aber nicht von der Dynamik der Märkte und unserem Umfeld. Die sich dort ergebenden Bewegungen haben wir immer schon genutzt, Möglichkeiten identifiziert und unternehmerisch umgesetzt. So erfolgte der Wandel vom Handelshaus zur Bank. Und so werden wir uns auch künftig weiterentwickeln. **Nur durch Veränderung hat Tradition eine Zukunft.**

Wir sind heute eine Bank, die als zweitälteste der Welt zu den dynamischsten in Europa zählt. Genau diese beiden Pole – die Beständigkeit der Tradition und die Beweglichkeit der Moderne – sind es, zwischen denen wir uns in unserem Alltag bewegen. Der Gedanke an die Zukunft muss uns dabei stets genauso wichtig sein wie unsere Herkunft. Als gleichermaßen traditionsreiches wie modernes Privatbankhaus sehen wir für uns gute Chancen auf eine erfolgreiche Zukunft in einem sich wandelnden Europa.

Ein Hamburger in München. Carsten Gennrich leitet seit 2009 unsere Niederlassung in der bayerischen Landeshauptstadt. Mit neun deutschen Standorten und neun weiteren in Europa, den USA und China wissen wir: **Kunden wollen für ihre wichtigen Entscheidungen den unmittelbaren Blickkontakt. Dies wird keine Technik jemals ändern können.**



Seite 24

Unser Bankhaus hat das Aktien-Research im europäischen Finanzzentrum London konzentriert. Dort analysieren wir derzeit 400 europäische Aktien – vom Small Cap bis zum Large Cap – und wollen das Spektrum noch weiter ausbauen. Gunnar Cohrs, Leiter Equity Research, hat den Bereich bei Berenberg über viele Jahre mit aufgebaut und weiß um die hohe Bedeutung seines Teams: **Entscheidungen an den internationalen Kapitalmärkten bedürfen heute einer besonders guten Vorarbeit in der Analyse.**



Seite 32

Für Unternehmen ist heute wichtig, dass sie einen breiten Kapitalzugang haben. Dazu zählt auch die Liquiditätsversorgung über die Börse. Berenberg war 2011 an allen großen Börsengängen in Deutschland beteiligt und führte für viele Unternehmen Kapitalerhöhungen durch. Oliver Diehl, Leiter Equity Capital Markets, betrachtet diese hohe Nachfrage nicht als Zufall: **Mit den guten Kontakten und unserer hohen Dienstleistungsqualität genießen wir gerade bei Börsentransaktionen großes Vertrauen.**



Seite 40

In Zusammenarbeit mit renommierten Kunstexperten gründeten wir 2011 die Berenberg Art Advice. Unser Tochterunternehmen bietet ein umfangreiches Dienstleistungsspektrum – von Kunstberatung über Kunsttransaktionen bis hin zur Verwaltung von Sammlungen. Raymund Scheffler, Leiter unserer Niederlassung in Düsseldorf und zugleich Geschäftsführer der Berenberg Art Advice, ist von dem Konzept überzeugt: **Kunst ist eine Anlageklasse, die ein anspruchsvolles Portfolio ideal vervollständigt.**



Seite 48

DAS JAHR 2011

Gesellschaftliches Engagement ist ein Teil der Unternehmensphilosophie der Berenberg Bank. Es lässt sich bis in die Zeit der Firmengründung zurückverfolgen und ist auch heute ein wichtiges Anliegen von Inhabern und Mitarbeitern.



CD-Projekt »Bach & Sons« – nachhaltige Kulturförderung

Ein Beispiel von nachhaltiger Kulturförderung verbindet sich mit dem Pianisten Sebastian Knauer. Ihn unterstützte das Bankhaus zuletzt bei dem CD-Projekt »Bach & Sons« zusammen mit dem Zürcher Kammerorchester unter Sir Roger Norrington. Sebastian Knauer war der erste Stipendiat der Berenberg Bank Stiftung von 1990. Seitdem haben wir viele Projekte gemeinsam entwickelt und gefördert. Die jüngste Gemeinschaftsproduktion erschien Ende 2011 und wird von der Kritik hoch gelobt.



Berenberg Bank Masters – Golfidole locken Zuschauer

Knapp 10.000 Besucher erlebten bei den Berenberg Bank Masters im Golf- und Land-Club Köln ihre Idole. Nach drei spannenden Runden konnte der Waliser Ian Woosnam den Pokal aus den Händen von Berenberg Chef Dr. Hans-Walter Peters und den beiden Turnierbotschaftern und Golflegenden Bernhard Langer und Gary Player entgegennehmen. Schon bei der Siegerehrung verkündete Dr. Peters, dass es 2012 eine Fortsetzung des Turniers geben wird: vom 27. Juni bis 1. Juli im Golfclub Wörthsee bei München.



Berenberg Asia Classics – asiatische Kultur plus humanitäre Hilfe

Die neue Konzertreihe »Berenberg Asia Classics« fußt auf unseren jahrhundertealten Verbindungen nach Asien, zeigt aber auch die Beliebtheit asiatischer Musik in Deutschland. Taro Hakase, gefeierter Star-Geiger aus Japan, gab vor 1.300 Besuchern in der Düsseldorfer Oper sein Deutschland-Debüt. Die Berenberg Art Advice veranstaltete zeitgleich eine Auktion mit Werken von Georg Baselitz, Tony Cragg, Rebecca Horn und Thomas Struth. Den Erlös von 130.000 Euro übergab Niederlassungsleiter Raymund Scheffler Erdbebenopfern in Japan.



Berenberg Bank Classics – Tennisstars in Stuttgart und Hamburg

Gleich zweimal präsentierte die Berenberg Bank Tennislegenden: jeweils zum Auftakt des Porsche Tennis Grand Prix in Stuttgart und bei den German Tennis Championships am Hamburger Rothenbaum. Während in Stuttgart unter anderem Ivan Lendl, Mats Wilander und Henri Leconte spielten, sorgten in Hamburg Ivan Lendl und Michael Stich für ein mit 7.000 Zuschauern ausverkauftes Haus.

Anerkennung – doppeltes Lob für Kulturförderung

Eine große Würdigung erfuhr unsere kontinuierliche Kulturförderung. Mit dem »KulturMercur 2011« für beispielgebendes kulturelles Engagement zeichneten Hamburgs Kultursenatorin Barbara Kisseler und Handelskammer-Präsident Fritz Horst Melsheimer die Berenberg Bank aus. Karsten Wehmeier konnte den Mercur-Stab von Vorjahressieger Albert Darboven in Empfang nehmen. Auch beim Berliner »KulturMarken-Award« gab es großes Lob für unser Kultursponsoring: Es wurde als eines der drei bundesweit erfolgreichsten ausgezeichnet.



Polo – Traditionssport findet den Weg ins Rhein-Main-Gebiet

Vor den Toren der Finanzmetropole Frankfurt, zwischen Oberursel und Bad Homburg, hat Berenberg ein neues Polo-Turnier ins Leben gerufen. 5.000 Besucher erlebten im August den von Dynamik und Teamgeist geprägten Sport. Die Berenberg Bank sponsert bereits seit zehn Jahren die traditionsreiche Sportart und ist mit eigenen Turnieren unter anderem in Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart, Donaueschingen und im Großraum London präsent.



Investorenkonferenz – Interesse weiter gestiegen

Nochmals gestiegenes Interesse konnte unsere europäische Investorenkonferenz in Pennyhill Park nahe London verzeichnen. An nunmehr vier Tagen pflegten Vorstände von 100 börsennotierten Unternehmen in Präsentationen und Einzelgesprächen Kontakte zu Investoren. Unser guter Zugang insbesondere zu deutschen börsennotierten Unternehmen führt dazu, dass wir im Herbst 2012 neben Pennyhill Park eine spezielle deutsche Konferenz in München veranstalten werden.



BerenbergKids – Volleyball für den guten Zweck

»Baggern, pritschen, schmetter« hieß es für die Mannschaften der BerenbergKids Challenge. 100.000 Euro haben unsere Mitarbeiter 2011 in Form von Startgeldern gesammelt. Ein Prominententeam, unter anderem mit den Schauspielerinnen Nina Bott und Mirja du Mont sowie Schwimmerin Sandra Völker, trat zusammen mit Berenberg Partner Andreas Brodtmann in einem Sonderspiel gegen ein Berenberg Team an. Seit der Gründung von BerenbergKids 2005 sammeln unsere Mitarbeiter mehr als 500.000 Euro für bedürftige Kinder.



GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

SELBSTVERSTÄNDNIS

Als Privatbankier stehen wir für eine besondere *Unabhängigkeit*. Frei von Konzerninteressen fühlen wir uns in erster Linie dem Kunden verpflichtet und verstehen uns als Dienstleister.

Wir verbinden die *individuelle und persönliche Beratung* mit einer besonderen Kundennähe, die so insbesondere durch unsere Unternehmensphilosophie, unsere Größe und die Struktur unseres Hauses möglich ist.

Die Privatbank zeichnet sich durch eine hohe *Kontinuität* aus. Wir sind stolz auf unsere über Jahrhunderte gewachsene Unternehmenskultur, auf die vielen langjährigen Kundenverbindungen und auf eine lange durchschnittliche Unternehmenszugehörigkeit unserer Mitarbeiter.

Als Privatbank müssen wir nicht alles anbieten, sondern können uns *auf bestimmte Geschäftsfelder konzentrieren*, in denen wir besonders gut sind. Hier können wir uns vom Wettbewerb abheben und unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten.

AUFSTELLUNG

Die Berenberg Bank bietet ihren Kunden individuelle Dienstleistungen in vier Geschäftsbereichen:

Private Banking: Der Geschäftsbereich begleitet vermögende Privatanleger und Familien – die Betreuung erfolgt häufig auch generationenübergreifend. Dies ist eine komplexe und verantwortungsvolle Aufgabe, der wir uns mit ausgewiesener Kompetenz und Kontinuität in der Beratung annehmen. Über ein chancenorientiertes Risikomanagement tragen wir dazu bei, das Vermögen unserer Kunden zu erhalten und zu mehren.

Investment Banking: Im Fokus des breit aufgestellten Investment Banking steht das Dienstleistungs- und Kundengeschäft in den Bereichen Equities, Financial Markets und Strategic Advisory. Unser Research analysiert über 400 europäische Aktienwerte, darüber hinaus begleiten wir Börsengänge, Kapitalerhöhungen sowie Sondertransaktionen und beraten bei Fusionen und Unternehmensübernahmen.

Asset Management: Quantitative Anlagestrategien, die in Vermögensverwaltungsdepots, Publikums- und Spezialfonds umgesetzt werden, stehen im Mittelpunkt unseres Asset Management. Der Kundenkreis besteht in erster Linie aus institutionellen Anlegern wie Versicherungen, Pensionskassen, Banken und Stiftungen.

Corporate Banking: Mittelständische Unternehmen beraten wir bei der Auswahl und Umsetzung optimaler Finanzierungsstrukturen und bieten in ausgewählten Bereichen individuelle Beratung. Besonderes Know-how halten wir in Spezialsegmenten wie Schifffahrt und China vor.

Weitere Services offerieren spezialisierte Tochtergesellschaften – unter anderem die *Berenberg Art Advice GmbH* (Kunstberatungsgesellschaft), die *Berenberg Capital Markets LLC* (Vermarktung unseres Research in den USA), die *Berenberg Private Capital GmbH* (Auswahl von Sachwertanlagen) und die *Consilisto Berenberg Privat-Treuhand GmbH* (Family Office).

Hauptsitz der Berenberg Bank ist Hamburg. Im Inland bestehen weitere Niederlassungen in Bielefeld, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt, München und Stuttgart sowie Repräsentanzen in Braunschweig und Wiesbaden. Im Ausland sind wir durch Niederlassungen in London, Luxemburg, Paris, Salzburg und Wien vertreten sowie mit einer Repräsentanz in Shanghai und einer Vertretung in Zürich. Tochtergesellschaften haben ihren Sitz in Hamburg, Boston, Genf, Luxemburg und Zürich.

DAS GESCHÄFTSJAHR 2011

Wir konnten 2011 in allen vier Geschäftsbereichen neue Kunden gewinnen und aus der verbreiterten Geschäftsbasis erfreuliche Ergebnisse erzielen. Neben der guten Ergebnisstruktur freut uns besonders, dass die hohe Qualität unserer Arbeit auch durch diverse Untersuchungen und Presseberichte bestätigt wird. Diesem Anspruch wollen wir auch in Zukunft gerecht werden.

Das verwaltete Vermögen der Gruppe konnte trotz der schwierigen Marktbedingungen leicht von 25,5 Mrd. Euro auf 26,0 Mrd. Euro gesteigert werden.

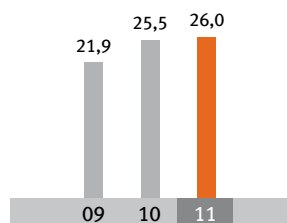
Da die persönliche Betreuung unserer Kunden einen hohen Stellenwert genießt, haben wir analog zu unserem Wachstum auch die Zahl der Mitarbeiter erhöht: um 133 auf 1.110 Personen. Neben der Einstellung von Kundenberatern im Private Banking haben wir im Berichtsjahr unsere Präsenz an wichtigen Finanzzentren weiter ausgebaut. So gründeten wir in Boston eine Tochtergesellschaft, die unser institutionelles Aktien-Research an US-amerikanische Investoren vermarktet. Unsere Niederlassung in London wuchs von 100 auf 143 Mitarbeiter, die Niederlassung in Frankfurt von 40 auf 52, und am Stammsitz Hamburg haben wir die Belegschaft von 683 auf 726 erhöht. In Genf hat unsere Tochtergesellschaft Berenberg Bank (Schweiz) AG eine Niederlassung errichtet.

Als besonderen Wettbewerbsvorteil sehen wir unsere eigene IT-Abteilung. Über 120 Mitarbeiter in diesem Bereich beschäftigen sich mit der Entwicklung und Implementierung eigener Software. Dies ermöglicht es uns, speziell auf unsere Kunden und unser Geschäft zugeschnittene hochverfügbare und sichere IT-Anwendungen einzusetzen.

Das Engagement im Eigenhandel und im Kreditgeschäft steht im Einklang mit unserer restriktiven Risikostrategie. Die Anlage der überschüssigen Liquidität, die im Wesentlichen aus den uns anvertrauten Kundeneinlagen besteht, erfolgt sehr konservativ und in einem gut diversifizierten Wertpapierportfolio. Dieses beinhaltet überwiegend Papiere von deutschen öffentlichen Emittenten und Papiere mit einer Garantie Deutschlands bzw. eines deutschen Bundeslandes. Zu keinem Zeitpunkt hat die Bank eigene Investments in verbrieften Kreditstrukturen oder in vergleichbaren Anlagen getätigt.

Verwaltetes Vermögen

in Mrd. Euro



AUSZEICHNUNGEN

Die Qualität unserer Dienstleistung wurde auch 2011 wieder mit einer ganzen Reihe von Auszeichnungen bedacht. So schrieb der in Kooperation mit dem Handelsblatt erscheinende Report DIE ELITE DER VERMÖGENSVERWALTER: »Wer im deutschsprachigen Raum nach einer Spitzen-Privatbank fragt, bekommt immer Berenberg genannt ... Die sympathische Aufmerksamkeit steht für die Qualität der Vermögensverwaltung schlechthin.«

- GLOBAL PRIVATE BANKING AWARDS 2011 – *Best Private Bank in Germany*
- EUROMONEY PRIVATE BANKING SURVEY 2011 – *Best Local Bank in Germany*
- WORLD FINANCE BANKING AWARDS 2011 – *Best Private Bank in Germany*
- DIE ELITE DER VERMÖGENSVERWALTER 2012 (HANDELSBLATT) – *summa cum laude*
- FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND – *Analytiker des Jahres 2011 (Dr. Schmieding)*
- TELOS-ZUFRIEDENHEITSTUDIE INSTITUTIONELLE ANLEGER 2011 – *Gesamtsieger*
- EUROPEAN PENSIONS AWARDS 2011 – *Currency Manager of the Year*
- THOMSON REUTERS EXTEL SURVEY 2011
Sieger Equity Sales German Small & Mid Caps
Sieger Corporate Access Germany
Sieger Small & Mid Caps Research Germany



FINANZWIRTSCHAFTLICHE SITUATION

ERTRAGSLAGE

Jahresüberschuss

Das Geschäftsjahr 2011 konnte mit einem Jahresüberschuss von 56,1 Mio. Euro (Vorjahr 61,5 Mio.) abgeschlossen werden. Vor dem Hintergrund des schwierigen Marktumfeldes und großer Investitionen in die Zukunft der Bank fällt der Rückgang gegenüber dem Vorjahr moderat aus. Dass das Ergebnis vor Bewertungen über dem Vergleichswert des sehr guten Vorjahres liegt, verdeutlicht die starke operative Aufstellung unserer Geschäftsbereiche. Die Eigenkapitalrendite, berechnet als Quotient aus Gewinn vor Steuern und Eigenkapital zu Beginn des Jahres, beträgt 40,1 % nach 45,3 % im Vorjahr. Das Verhältnis der Kosten zu den Erträgen (Cost-Income-Ratio) veränderte sich leicht von 74,2 % auf nunmehr 75,9 %. Das Verhältnis laufender Zinsüberschuss (ohne Erträge aus Beteiligungen/verbundenen Unternehmen) zu Provisionsüberschuss liegt bei 15 : 85 (18 : 82) und unterstreicht die hohe Bedeutung des Provisionsgeschäftes für das Geschäftsmodell der Bank.

Zinsüberschuss

Der laufende Zinsüberschuss verringerte sich von 32,9 Mio. Euro auf 31,8 Mio. Euro.

Zu dieser Entwicklung trägt insbesondere das weiterhin sehr niedrige Zinsniveau bei. Zudem spiegelt sich auch im Zinsüberschuss unsere durch Vorsicht geprägte Kreditvergabepolitik wider.

Wie im Vorjahr erfolgte auch im Berichtsjahr eine Ausschüttung aus den laufenden Gewinnen der Tochtergesellschaften.

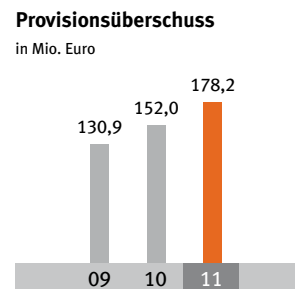
Provisionsüberschuss

Dass der Provisionsüberschuss im abgelaufenen Geschäftsjahr einen historischen Höchststand erreichte, dokumentiert die gute Aufstellung der Bank in dem für das Geschäftsmodell besonders bedeutsamen Dienstleistungsgeschäft. In einem weiterhin sehr volatilen Marktumfeld konnte der durch das Wertpapiergeschäft dominierte Provisionsüberschuss mit 178,2 Mio. Euro gegenüber 152,0 Mio. Euro im Vorjahr um 17,3 % deutlich gesteigert werden.

Unsere Strategie eines breit aufgestellten Wertpapierbereiches mit den drei Einheiten Private Banking, Investment Banking und Asset Management hat sich auch im abgelaufenen Geschäftsjahr wieder sehr bewährt. Im kommerziellen Geschäft wird der Provisionsüberschuss durch das Dienstleistungsgeschäft mit unserer deutschen und internationalen Schifffahrtskundschaft geprägt. Die Provisionserträge aus dem Kreditgeschäft entwickelten sich durch den Ausbau provisionsgetriebener Neugeschäfte aus dem Corporate Banking ebenfalls sehr positiv.

Handelsergebnis

Der Nettoertrag aus Handelsgeschäften wuchs um 7,9 % auf 32,0 Mio. Euro (29,6 Mio.). Während der Devisenhandel besonders erfolgreich arbeitete und das sehr gute Vorjahresergebnis bei unveränderten Limiten steigern konnte, ist die Bedeutung des Effektenhandels gegenüber dem Vorjahr rückläufig. Wie im Vorjahr wurde auch im abgelaufenen Geschäftsjahr eine gesetzlich vorgeschriebene Reserve nach § 340g HGB i. V. m. § 340e Abs. 4 HGB in Höhe von 3,6 Mio. Euro (3,3 Mio.) aus dem Nettoertrag aus Handelsgeschäften dotiert, die künftig als zusätzliche Risikodeckungsmasse zur Verfügung steht.



Verwaltungsaufwand

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

Wie bereits in den Vorjahren wuchs die Mitarbeiterzahl auch im Berichtsjahr. Punktuell wurde weiter in hoch qualifiziertes Personal investiert. Die Personalkosten stiegen wachstumsbedingt auf 128,8 Mio. Euro (111,2 Mio.).

Das Personalwachstum, Investitionen in eine moderne IT sowie gezielte Marketingaktivitäten verursachten einen Zuwachs der Sachkosten und der Abschreibungen auf Sachanlagen. Zusammen mit den Personalkosten führte diese Entwicklung zu einem Anstieg der Verwaltungsaufwendungen einschließlich Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Anlagewerte um 14,7 % auf 195,7 Mio. Euro.

Risikovorsorge

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

FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

Eigene Mittel und Grundsätze

Die haftenden Eigenmittel der Bank erhöhten sich im Geschäftsjahr auf 216,9 Mio. Euro (213,3 Mio.). Die Eigenmittel beinhalten ein Kernkapital von 166,9 Mio. Euro (163,3 Mio.) und ein Ergänzungskapital von 50,0 Mio. Euro (50,0 Mio.). Das Ergänzungskapital besteht im Wesentlichen aus nachrangigen Verbindlichkeiten in Höhe von 45,0 Mio. Euro (45,0 Mio.).

Die Gesamtkennziffer gemäß Solvabilitätsverordnung belief sich in der Bank zum Jahresende auf 15,0%, die Kernkapitalquote betrug 11,2%. Die Berenberg Gruppe (aufsichtsrechtlicher Konsolidierungskreis) hatte per Bilanzstichtag eine Gesamtkennziffer von 17,2% und eine Kernkapitalquote von 14,1%. Mit dieser Eigenmittelausstattung erfüllen wir auch weiterhin sämtliche gesetzlichen Vorschriften für das Eigenkapital und liegen bereits heute weit über den künftigen verschärften Eigenkapitalvorschriften nach Basel III.

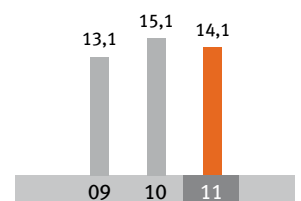
Auch die Kennziffer gemäß Liquiditätsverordnung liegt trotz der ständig gehaltenen Liquiditätsreserven der diversen Fonds institutioneller Anleger mit einem Jahresdurchschnitt von 3,0 (zum Jahresende 3,2) über dem Branchendurchschnitt und weit über den Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Refinanzierung und Wertpapierbestand

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

Kernkapitalquote

Berenberg Gruppe in %



Zum Jahresende waren Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere im Volumen von 2.339,7 Mio. Euro im Bestand. Es dominieren Papiere deutscher öffentlicher Emittenten (75 %) und Papiere mit einer Garantie Deutschlands bzw. eines deutschen Bundeslandes (15 %). Darüber hinaus halten wir deutsche Pfandbriefe (1 %), deutsche Unternehmensanleihen (2 %) sowie Staatsanleihen aus Skandinavien, Österreich und Frankreich (3 %) und Covered Bonds (4 %).

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

Daneben werden im Rahmen der Liquiditätsreserve Investmentfonds mit einem Volumen von 81,4 Mio. Euro gehalten. Damit verfolgen wir zum einen risikoreduzierte Anlagestrategien auf internationale Aktienindizes und betreiben zum anderen eine aktive (aber immer noch kurze) Durationssteuerung auf der Rentenseite.

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

Bilanzsumme und Geschäftsvolumen

Die Bilanzsumme erhöhte sich im Berichtsjahr von 3.241,6 Mio. Euro auf 3.953,5 Mio. Euro durch Zuflüsse neuer Kundengelder sowie durch Umschichtungen von Wertpapieranlagen in Kundeneinlagen aufgrund der gegenwärtigen Marktsituation. So stiegen die Kundenverbindlichkeiten auf 2.874,2 Mio. Euro (2.326,2 Mio.). Der Anteil der Kundeneinlagen an der Bilanzsumme betrug 72,7 % (71,8 %).

Die Bankenverbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen aus Kundentreuhandlungen unserer Schweizer Bankentochter. Sie erhöhten sich um 144,9 Mio. Euro auf 634,3 Mio. Euro.

Die Bankenforderungen stiegen auf 632,8 Mio. Euro (504,6 Mio.). Davon waren 210,0 Mio. Euro bei der Deutschen Bundesbank angelegt. Weiterhin wurde überschüssige Liquidität im Wesentlichen in Schuldverschreibungen überwiegend öffentlicher Emittenten statt in Bankenforderungen angelegt.

Die Kundenforderungen reduzierten sich durch eine weiterhin vorsichtige und risikobewusste Kreditpolitik auf 530,8 Mio. Euro (558,8 Mio.).

Das erweiterte Geschäftsvolumen ist entsprechend dem Wachstum der Bilanzsumme von 3.356,6 Mio. Euro auf 4.062,1 Mio. Euro angestiegen.

Kreditvolumen

Das erweiterte Kreditvolumen wurde auf 639,5 Mio. Euro (673,8 Mio.) zurückgeführt. Es besteht aus Forderungen an Kunden in Höhe von 530,8 Mio. Euro und Eventualforderungen aus Bürgschaften und sonstigen Gewährleistungen in Höhe von 108,7 Mio. Euro.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

2011 musste die Weltwirtschaft einige ungewöhnliche Schocks und Störfälle verkraften. Dem abrupten Anstieg der Ölpreise zum Jahresbeginn folgte im März die Natur- und Atomkatastrophe in Japan, die dort viel Leid über die Menschen brachte. Sie unterbrach zudem wichtige Lieferketten in der weltweiten Automobil- und Halbleiterindustrie. Darüber hinaus mussten China und weitere wichtige Schwellenländer auf einen zunehmenden Inflationsdruck mit einer strafferen Geldpolitik reagieren.

Große Teile der Weltwirtschaft haben diese Herausforderungen letztlich gut gemeistert:

- China ist eine sanfte Landung gelungen. Während sich die Wachstumsrate im Jahresverlauf wie gewünscht leicht zurückbildete, hat der Inflationsdruck zum Jahresende hin spürbar nachgelassen. Dies gibt China die Möglichkeit, 2012 bei Bedarf den Fuß vorsichtig von der geldpolitischen Bremse zu nehmen und die Binnennachfrage wieder etwas zu stimulieren.
- Auch andere wichtige Schwellenländer wie Brasilien und Indien konnten bei etwas gedämpfter Dynamik auf dem Wachstumspfad bleiben.
- In den USA haben sich alle Sorgen um einen Rückfall in die Rezession bisher als unbegründet erwiesen. Stattdessen hat die ausgesprochen lockere Geldpolitik der US-Notenbank Fed den Arbeits- und Immobilienmarkt vorerst stabilisiert und die Bürger so ermutigt, wieder etwas mehr Geld für den privaten Verbrauch und den Wohnungsbau auszugeben. Mit einem Zuwachs von insgesamt knapp 2% konnte das Wachstum sich so bei einer Rate halten, die angesichts der hohen Schuldenlasten des Staates und der Bürger als angemessen gelten kann.
- Japan hat es dank der Findigkeit seiner Arbeiter und Ingenieure überraschend schnell geschafft, ab dem Frühjahr 2011 einen großen Teil der Fukushima-Verluste wieder auszugleichen.

Auch Europa konnte 2011 zunächst an die Trends des Vorjahres anknüpfen. Während in drei kleinen und hochverschuldeten Ländern am Rande der Euro-Zone – Griechenland, Portugal und Irland – ein gefährlicher Schuldensturm toste, konnten die anderen Länder Europas unter dem Schutz des im Mai 2010 aufgespannten EU-Rettungsschirmes bis zur Jahresmitte 2011 einen mehr oder weniger ausgeprägten Aufschwung genießen.

Im Zuge der Diskussion um einen ersten griechischen Schuldenschnitt im Juli 2011 sprang die Schuldenkrise dann allerdings auf größere Länder wie Italien und Spanien über. Aufgeschreckt durch die sich anschließenden Finanzmarkt-turbulenzen schränkten im Herbst 2011 dann Haushalte und Unternehmen in Europa ihre Ausgaben für den privaten Verbrauch und für Investitionen kurzzeitig so weit ein, dass nahezu alle europäischen Länder in eine Rezession fielen.

Deutschland konnte im Jahr 2011 mit einem Zuwachs der Wirtschaftsleistung um 3%, einem Anstieg der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten um 2,5% und einem Rückgang des gesamtstaatlichen Haushaltsdefizits auf nur noch 1% der Wirtschaftsleistung insgesamt wieder ein hervorragendes Ergebnis erreichen. Die Reformen der Agenda 2010, mit denen Deutschland in den Jahren nach 2003 sein Wachstumspotenzial entscheidend verbessert hatte, zahlen sich weiterhin aus. Allerdings ist auch die deutsche Wirtschaft im Zuge der Euro-Turbulenzen Ende 2011 in eine leichte Rezession gerutscht.

In Europa bleibt der Ausblick für das Jahr 2012 zwiespältig. Die Lage in Griechenland ist weiterhin kritisch; auch in einigen anderen Ländern wie Italien und Spanien werden die unvermeidlichen Sparmaßnahmen die Nachfrage spürbar belasten. Allerdings hat die europäische Politik im Dezember 2011 mit mutigen Entscheidungen für ein neues Fiskalkorsett und für eine aktivere Rolle der Europäischen Zentralbank die Hoffnung gestärkt, dass es im Laufe des Jahres 2012 gelingen könnte, die Euro-Krise wieder einzugrenzen. Der jüngste Anstieg der deutschen Frühindikatoren und die ruhigere Lage an den Märkten deuten darauf hin, dass ein Deutschland, das seine Verantwortung in Europa wahrnimmt, bald wieder an die Erfolge der Vorjahre anknüpfen kann.

»Der jüngste Anstieg der deutschen Frühindikatoren und die ruhigere Lage an den Märkten deuten darauf hin, dass ein Deutschland, das seine Verantwortung in Europa wahrnimmt, bald wieder an die Erfolge der Vorjahre anknüpfen kann.«



Carsten Gennrich

leitet die Berenberg Niederlassung in München. Der gebürtige Hamburger wechselte 2009 vom Stammsitz der Bank an die Isar, um dort den seit 2005 bestehenden Standort auszubauen. Mittlerweile führt er ein Team von 13 Mitarbeitern, mit dem er seine Kunden langfristig betreut.



Was macht den Standort München für eine Privatbank so attraktiv?

Gennrich: München und sein Umfeld sind wirtschaftlich sehr stark. Hier ist der Sitz großer Finanz- und Technologieunternehmen. Darüber hinaus hat München einen gesunden Mittelstand. Das sind gute Voraussetzungen für unser Angebot einer umfassenden Vermögensberatung, aber auch für die Betreuung von Firmen beispielsweise bei Unternehmenskäufen oder Kapitalmarktaktivitäten. Gleichwohl ist der Wettbewerb sehr intensiv. Schweizer Häuser etwa haben hier eine lange Historie. Umso mehr freut mich, dass wir seit unserer Niederlassungsgründung 2005 Jahr für Jahr wachsen – sogar gegen den Trend.

Wie bedeutsam ist es für eine Privatbank, gesehen zu werden?

Gennrich: Gesehen und vor allem gefunden zu werden, ist heute sehr wichtig. Auch deshalb sind wir gerade erst von Bogenhausen in die Maximilianstraße umgezogen. Dabei achten wir aber auf eine gute Balance zwischen Sichtbarkeit und Diskretion. Zu unserem Selbstverständnis gehört es auch, Netzwerke unter unseren Kunden aufzubauen. Das tun wir zum Beispiel bei Veranstaltungen. In München führen wir 2012 mit den Berenberg Bank Masters eines der drei größten Profi-Golfturniere in Deutschland durch, veranstalten erstmals eine große Investorenkonferenz und führen in der Niederlassung regelmäßig Vortragsveranstaltungen zu verschiedenen Themen durch. Das ist für unsere Kunden wichtig und hilft uns, unsere Bekanntheit und unser Netzwerk in der Stadt auszubauen.

Was schätzt der Münchner Kunde an Berenberg?

Gennrich: Unsere Kunden schätzen unsere hanseatischen Tugenden: Understatement, Sinn für Tradition, langfristige Ausrichtung. Hinzu kommt sicher auch eine gewisse Affinität für die Nordmetropole. Die Menschen in München hegen eine Sympathie für die Hamburger – und umgekehrt. Unsere Hamburger Identität prägt also auch unsere Außenwahrnehmung. Mindestens genauso wichtig ist unseren Kunden aber unsere Unabhängigkeit. Berenberg ist vollständig in privater Hand. Dies ermöglicht uns eine hohe Neutralität in der Beratung. Wir agieren rein unternehmerisch und auf Augenhöhe mit unseren Kunden. Wir fragen uns, was der Kunde braucht. Und nur das realisieren wir.

Berenberg ist inzwischen an 18 Standorten vertreten. Wie wichtig ist im digitalen Zeitalter noch die Kundennähe?

Gennrich: Die Nähe zum Kunden wird für uns immer eine sehr hohe Bedeutung haben. In unserer komplexen Welt nimmt die Relevanz vielleicht sogar noch zu: Ging es vor 20 Jahren vorwiegend um die Verwaltung liquider Vermögenswerte, suchen unsere Kunden heute eine breite Betreuung für ihr Gesamtvermögen. Dementsprechend reicht unsere Beratung von Familien- und Nachfolgethemen bis hin zur Begleitung von Unternehmensfragen. Die Nähe ist auch deshalb wichtig, weil wir heute mit einer neuen Generation von Kunden arbeiten: Der Kunde ist wesentlich aufgeklärter als früher. Er vergleicht und sucht Informationstiefe. Das macht für uns vieles einfacher, weil wir seine Themen kennen und ihn mit Kompetenz und Transparenz überzeugen können.



ENTWICKLUNG DER GESCHÄFTSBEREICHE

PRIVATE BANKING

Unsere Kunden sind vermögende Familien, Freiberufler, Unternehmer, Privatiers und Stiftungen. Sie alle verbindet die Suche nach einem seriösen Partner für die Erarbeitung einer langfristig tragfähigen Strategie für die Wahrung und Mehrung ihres Vermögens. Wir sehen uns gleichermaßen als Ansprechpartner für den konservativen und auf Kapitalerhalt fokussierten Anleger wie für den aktiven, markt- und chancenorientierten Investor. Unabhängig vom Profil und von den Anforderungen liefern wir hierzu maßgeschneiderte Lösungen und Dienstleistungen.

Unsere Berater agieren als strategische Partner, die im Interesse der Kunden sowohl mit anderen Bereichen der Bank als auch mit externen Fachleuten zusammenarbeiten. Das Geschäftsmodell, das sich über Generationen hinweg entwickelt hat, war 2011 erneut der wesentliche Faktor für die Bewältigung vielfältiger Herausforderungen in einem durch zahlreiche politische und wirtschaftliche Veränderungsprozesse bestimmten Kapitalmarkt.

Auch im Berichtsjahr bauten wir unsere personellen Ressourcen entsprechend der steigenden Nachfrage weiter aus. Dies ermöglicht es, dass wir auch künftig eine auf die individuellen Anforderungen unserer Kunden zugeschnittene Art der Betreuung leisten können. Unsere Berater bündeln über Jahre hinweg gewachsene und erworbene Kompetenzen und sind mit den Bedürfnissen unserer Mandanten bestens vertraut. Sie verfügen über hoch spezialisiertes Know-how und verbinden dieses in der täglichen Zusammenarbeit mit einem Höchstmaß an Serviceorientierung.

Vermögensstrukturierung

Die Begleitung von vermögenden Kunden über Generationen hinweg ist eine komplexe und verantwortungsvolle Aufgabe, für die wir uns viel Zeit nehmen. Ausgangspunkt der Zusammenarbeit mit unseren Mandanten ist die Analyse der Struktur des bestehenden Gesamtvermögens. Jedes Vermögen verfügt über ein individuelles Verhältnis von Risiko und Rendite, das es unter Berücksichtigung der persönlichen Ziele und Vorgaben unserer Mandanten zu optimieren gilt. Mit der systematischen Vermögensstrukturierung über das Berenberg SIGMA-Vermögenskonzept schaffen wir eine neutrale, auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhende Basis für eine individuelle und professionelle Vermögensberatung. Das Modell wurde im Berichtsjahr mittels neuerer finanzmathematischer Erkenntnisse erweitert.

Am Ende dieses Optimierungsprozesses stehen klare Handlungsempfehlungen, die weit über konkrete Anlagevorschläge hinausgehen. Aus dem am Markt vorhandenen Spektrum an Wertpapieren, Beteiligungen, Immobilien, Versicherungen und alternativen Investments identifizieren wir die jeweils interessantesten Optionen; sie bilden die Grundlage für die Realisierung einer langfristig ausgerichteten Vermögensstrategie. Die Auswahl der Einzelinvestments basiert auf quantitativen und qualitativen Selektionsprozessen und geschieht grundsätzlich unter Berücksichtigung der Zukunftsperspektiven für die jeweilige Anlageklasse.

»Die Begleitung von vermögenden Kunden über Generationen hinweg ist eine komplexe und verantwortungsvolle Aufgabe, für die wir uns viel Zeit nehmen.«

Sachwerte

In unserem Beratungsansatz spielen Sachwerte seit jeher eine wichtige Rolle. In Aktien sehen wir Investments mit hohem Sachwertcharakter und einer langfristig vielversprechenden Performance-Perspektive. Auf kurze Sicht bieten sie allerdings nicht die gewünschte Stabilität und Sicherheit, da die Börsenpsychologie insbesondere in unsicheren Zeiten – wie wir sie auch gegenwärtig erleben – zu heftigen Kursschwankungen führt.

Anders verhält es sich mit der Investition in klassischen Sachwerten wie Ackerland, Wald, Immobilien und auch Sammlungen: Gerade das Jahr 2011 hat gezeigt, dass sie losgelöst von der Entwicklung an den Kapitalmärkten eine schwankungsarme Wertentwicklung verzeichnen. Oft bieten Index-Klauseln und weitere Mechanismen bei Miet- und Pachtverträgen einen zusätzlichen Inflationsschutz.

»Wir verschaffen unseren Kunden den Zugang zu Direktanlagen, für die üblicherweise der Einsatz von höheren Kapitalbeträgen erforderlich ist.«

Wir verschaffen unseren Kunden den Zugang zu solchen Direktanlagen, für die üblicherweise der Einsatz von höheren Kapitalbeträgen erforderlich ist. Sollen solche Anlagen aus Gründen der Diversifikation mit kleineren Anlagebeträgen erfolgen, initiieren wir Zusammenschlüsse von Anlegern und bieten unseren Kunden so die Möglichkeit, über spezielle Investmentvehikel größere Sachwertinvestitionen gemeinschaftlich zu tätigen. Ein Vorteil bei diesem Vorgehen ist auch die Transparenz. Den Anlegern sind zum Zeitpunkt der Investitionsentscheidung alle wesentlichen wirtschaftlichen Parameter bekannt. Die entsprechende Evaluierung nehmen wir durch unsere Experten vor. Sie erfolgt anhand nachvollziehbarer Kriterien und bietet für unsere Kunden eine zuverlässige Entscheidungsgrundlage.

Die *Berenberg Private Capital GmbH* beschäftigt sich seit vielen Jahren mit der erfolgreichen Umsetzung und Begleitung von Sachwert-Investments. Unser Team besitzt eine langjährige Berufserfahrung, die sich über mehrere Konjunktur- und Investmentzyklen erstreckt. So konnten wir unseren Kunden den Zugang zu ausgezeichneten und zum Teil exklusiven Investmentopportunitäten öffnen.

Kunst

Um unserer Kundschaft professionelle Dienstleistungen in den Bereichen Kunstberatung, Sammlungsaufbau und -verwaltung sowie Kunstinvestition und -transaktion bieten zu können, gründeten wir 2011 die Tochtergesellschaft *Berenberg Art Advice GmbH*. Unser Kompetenzspektrum reicht von der etablierten klassischen Kunst bis hin zur jungen zeitgenössischen Kunst. Wir konnten hierfür seit vielen Jahren im Kunstmarkt etablierte Fachleute mit exzellenten Verbindungen gewinnen, denen ein renommierter Beirat zur Seite steht. Dieser setzt sich aus international angesehenen Museumsdirektoren und aktiven Sammlern zusammen.

Private Vermögensverwaltung

Unser Anspruch ist es, den hohen Anforderungen unserer vermögenden Privatkundschaft in Bezug auf Qualität, Performance und Transparenz jederzeit bestmöglich gerecht zu werden. Dabei fokussieren wir uns in der Privaten Vermögensverwaltung auf risikokontrollierte Strategien. Unsere zentrale Anlagephilosophie stützt sich auf einen fundamental orientierten diskretionären Ansatz. Wir haben im Berichtsjahr Strukturen und Prozesse innerhalb unserer Vermögensverwaltung angepasst und unsere Asset-Management-Dienstleistungen, die historisch gewachsen in zwei Bereichen erfolgten, zusammengeführt. Dadurch können wir unsere Expertise und Effektivität in der Vermögensverwaltung weiter steigern und das Risikomanagement optimieren. Dies führt zu einem Mehrwert für unsere Privatkundschaft.

Family Office

Die *Consilisto Berenberg Privat-Treuhand GmbH* ist als integrierter Family-Office-Dienstleister der Berenberg Gruppe spezialisiert auf die Betreuung komplexer Großvermögen. Aufbauend auf einer detaillierten Vermögens- und Finanzbuchhaltung entwickelt die Consilisto eine Gesamtvermögensstrategie für ihre Mandanten. Die Beratung erfolgt im Bereich aller Vermögenswerte und stets unter Berücksichtigung einer ausgewogenen Asset Allocation, die die Risikotragfähigkeit des Mandanten widerspiegelt. Zu vergebende Vermögensverwaltungsmandate werden von der Consilisto regelmäßig im Rahmen eines sogenannten Beauty Contest ausgeschrieben und in Absprache mit den Mandanten an die Anbieter der überzeugendsten Anlagekonzepte vergeben.

Eine permanente Überwachung der Aktivitäten der mandatierten Vermögensverwalter durch die Consilisto stellt sicher, dass die Depots und Anlagewerte unserer Mandanten nicht isoliert voneinander beraten werden, sondern stets im Kontext des Gesamtvermögens. Detaillierte regelmäßige Berichte informieren den Mandanten über seine Vermögenssituation und schaffen die erforderliche Transparenz. Wir konnten auch in diesem Geschäftszweig im Berichtsjahr weitere Kunden gewinnen und von der Qualität unserer Dienstleistung überzeugen.

Entwicklung an den Standorten

Die Geschäftsentwicklung an den in- und ausländischen Standorten unseres Bankhauses mit Private-Banking-Aktivitäten war erneut positiv:

Deutschland: Mit unserem Hauptsitz in Hamburg sowie Niederlassungen und Repräsentanzen in acht deutschen Städten (Bielefeld, Braunschweig, Bremen, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart und Wiesbaden) sind wir exzellent aufgestellt, um unsere Kunden persönlich und regional zu betreuen. Ein Großteil des Wachstums erfolgt mittlerweile an den überwiegend in den letzten zehn Jahren eröffneten Standorten. Unsere Teams in den Niederlassungen haben sich in ihren Regionen etabliert und bringen sich vor Ort auch in das gesellschaftliche Leben ein.

Österreich: Im Berichtsjahr konnten wir über die 2009 eröffnete Niederlassung in Salzburg unser Geschäft in Österreich weiter etablieren und bestehende wie neue Kunden erfolgreich begleiten. Wir sehen auch für das laufende Jahr gute Möglichkeiten, von der Dynamik des österreichischen Private-Banking-Marktes zu profitieren und unsere Marke dort weiter zu positionieren.

Großbritannien: Von unserer Londoner Niederlassung aus bieten wir seit Mitte 2011 auch auf der britischen Insel Private-Banking-Dienstleistungen an. Mit dieser neuen Aktivität an unserem Standort Threadneedle Street wollen wir insbesondere Synergien und Cross-Selling mit dem Investment Banking nutzen und unserer englischen sowie internationalen Kundschaft neben den Standorten Zürich und Genf eine weitere Anlaufstation an Europas wichtigstem Finanzplatz bieten. Die

Geschäftsentwicklung lag im Rahmen unserer Planungen. Durch unser Renommee als traditionsreiche unabhängige Privatbank mit exzellentem Service versprechen wir uns im angelsächsischen Raum mittelfristig gute Möglichkeiten.

Schweiz: Das 23. Geschäftsjahr der *Berenberg Bank (Schweiz) AG*, die von Zürich und Genf aus weltweit Private-Banking-Kunden betreut, verlief sehr erfreulich. Wir konnten den Wachstumskurs der vergangenen Jahre erfolgreich fortsetzen. Die geografische Aufteilung der Beratungsteams haben wir 2011 um Teams mit thematischen Schwerpunkten erweitert. Dies hat zu einer deutlichen Verbreiterung des Dienstleistungsspektrums und zum Ausbau des bankinternen Know-hows geführt. Im Zuge dessen konnten wir 2011 Innovationen in vielversprechenden Investmentnischen entwickeln – auch in solchen, die Anlegern bisher nicht zugänglich waren. So können unsere Kunden heute beispielsweise an der erwarteten Währungsaufwertung des chinesischen Renminbi partizipieren.

Detaillierte Informationen über die Aktivitäten der Bank und ihrer für Family-Office-Dienstleistungen zuständigen 100%igen Tochter Bergos AG entnehmen Sie bitte dem eigenen Geschäftsbericht der Berenberg Bank (Schweiz) AG.

Auszeichnungen

Auch 2011 wurde unser Haus für die Qualität seiner Dienstleistungen im Private Banking prämiert. Die renommierten Fachmagazine PROFESSIONAL WEALTH MANAGEMENT und THE BANKER (beide Financial Times Group) haben uns bei den GLOBAL PRIVATE BANKING AWARDS als »Best Private Bank in Germany« ausgezeichnet. Das britische Fachmagazin EUROMONEY kürte uns zur »Best Local Bank in Germany«, und bei den WORLD FINANCE BANKING AWARDS wurde uns der Titel »Best Private Bank in Germany« verliehen. Überdies konnten wir zum dritten Mal in Folge im Report DIE ELITE DER VERMÖGENSVERWALTER (Handelsblatt) die Höchstpunktzahl der geprüften Institute erringen und sind bereits zum achten Mal mit der Auszeichnung »summa cum laude« bedacht worden. Den regelmäßigen Erhalt von Auszeichnungen betrachten wir als einen Beleg für die Kontinuität unserer Leistungen an der Spitze der Private-Banking-Anbieter.



Gunnar Cohrs

leitet das Aktien-Research der Berenberg Bank. Er kam 1996 zu Berenberg, 2010 wechselte er mit 15 Mitarbeitern von Hamburg nach London. In der Zwischenzeit ist sein Team auf mehr als 70 Analysten angewachsen. Und es ist absehbar, dass weitere Research-Experten hinzukommen.



2010 konzentrierte Berenberg sein Research am Standort London. Warum?

Cohrs: Der Umzug nach London ist die logische Konsequenz der Entscheidung, neben den Small und Mid Caps auch die Large Caps in die Analyse aufzunehmen. Damit wurde es notwendig, das Team auszubauen und die Möglichkeit zu schaffen, dass unsere Analysten sich austauschen. Denn mit unserem qualitätsorientierten Bottom-up-Ansatz beobachten wir inzwischen 400 Unternehmen aus 24 Sektoren – diese stehen natürlich auch in Beziehungen zueinander. Jetzt sitzen wir am Pulsgeber der europäischen Finanzmärkte und haben alle Möglichkeiten, Umfang und Qualität unseres Research auf einer bestehenden und bewährten Plattform weiter auszubauen. Das heißt auch, dass wir neue – sektorenübergreifende – Analysen anbieten können.

Was unterscheidet die Analysten-Arbeit in London von der in Hamburg?

Cohrs: Der Standort London besitzt eine sehr hohe Dynamik. Zugleich ist es ein Ort, der High Potentials anzieht wie kein zweiter. Wer gut ist, kommt hierher. Denn man kann sich jeden Tag mit den Besten messen. Oder um in einem Bild zu sprechen: Hier spielen Sie nicht in der Bundesliga, sondern in der Champions League. Ein anderer Punkt ist, dass wir in London in größeren Teams arbeiten. Dies fördert den Austausch und wirkt als »Leistungsbeschleuniger«: Wenn Sie gute Kollegen um sich haben, dann zieht Sie das nach vorn.

Das Research-Team von Berenberg ist seit 2010 stark gewachsen. Und die aktuelle Zahl von 70 wollen Sie noch ausbauen. Was sind die Gründe?

Cohrs: Hier müssen wir einen Blick auf die Historie werfen: 2001 bis 2003, der Zeitpunkt also, als die New-Economy-Blase platzte, haben wir bewusst in den Mid-Cap-Bereich investiert und Kapazität aufgebaut. Dahinter stand der Gedanke, antizyklisch zu handeln. Wir wussten, dass sich die Märkte wieder erholen würden. Und so kam es ja auch: 2005 bis 2007 waren für Mid Caps gute Jahre. Dann, Ende 2008, gerieten die Märkte mit Lehman erneut in eine Krise. Die Folge war und ist, dass viele große Wettbewerber ihr Personal abbauen. Wir nutzen dies erneut als Chance, gute Talente zu gewinnen. Dies kann man natürlich nur dann machen, wenn man die Unterstützung einer Bank hat, die strategisch denkt und die Profitabilität besitzt, entsprechend langfristig in die Zukunft zu investieren.

Ihre Kunden, die internationalen Fondsmanager, zeichnen das Research von Berenberg regelmäßig mit Spitzenplätzen aus. Was machen Sie besser als der Wettbewerb?

Cohrs: Wir haben uns in den letzten Jahren insbesondere bei den deutschen Nebenwerten einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Auszeichnungen wie die von THOMSON REUTERS sind ein Beleg dafür, dass der Kunde Kontinuität belohnt. Diesen Anspruch haben wir natürlich auch für unseren neuen Sektoransatz. In vielen anderen Punkten können wir uns von den Großen nicht wesentlich unterscheiden. So gibt uns der Kunde keine zusätzliche Aktienorder dafür, dass unser Bankhaus über 400 Jahre alt ist. Was er honoriert, ist, dass wir uns auf seine Bedürfnisse einstellen. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass wir in unserem Aktienbereich keinen aktiven Eigenhandel betreiben. Damit vermeiden wir potenzielle Interessenkonflikte.



INVESTMENT BANKING

Über den Geschäftsbereich Investment Banking bieten wir ein breites Spektrum an Bank- und Beratungsdienstleistungen an. Das Investment Banking gliedert sich in die drei Segmente Equities, Financial Markets und Strategic Advisory.

Equities

Equity Research

Im Equity Research verfolgen wir einen paneuropäischen Sektoransatz. Das heißt, wir grenzen unsere Research-Aktivitäten sowohl geografisch als auch hinsichtlich der Branchen ab. Unser Aktien-Research ist unabhängig, da kein eigenes Orderbuch besteht, und richtet sich ganz an den Bedürfnissen der Kunden aus. Unsere Analysen sind fundamental und bottom-up-getrieben. Makroökonomische Erwartungen unserer volkswirtschaftlichen Abteilung fließen in die Unternehmensmodelle ein.

Im Berichtsjahr erhöhten wir die Zahl der Analysten von 45 auf 70. Die Zahl der bewerteten Unternehmen stieg von 190 auf 400. Organisiert in sieben Sektoren – Consumer, Energy, Financials, Healthcare, Industrials, Materials und TMT (Technologie, Medien & Telekommunikation) – sowie in 24 Untersektoren decken wir dabei alle europaweit relevanten Unternehmen ab, vom Small Cap bis zum Large Cap.

Um unsere Kunden – institutionelle Anleger wie Publikumsfonds, Pensionsfonds und Hedgefonds – bei ihren Portfolioentscheidungen zu unterstützen, stellen wir ihnen täglich eine Vielzahl an Informationen zur Verfügung. Dazu gehören umfangreiche thematische Sektorberichte, regelmäßige Unternehmens-Updates, Telefonkonferenzen, Excel-Modelle und Experten-Meetings. Darüber hinaus organisierten wir 2011 über 400 Roadshows, auf denen sich in der Regel Unternehmensvorstände institutionellen Investoren präsentierten, sowie über 100 Reverse-Roadshows bzw. Fieldtrips, bei denen der Investor das Unternehmen besucht.

Ferner führten wir 2011 wieder regionale Fachkonferenzen durch wie den Diagnostik-Tag in London oder die Beleuchtungs-Konferenz in Mailand. Auf großes Interesse ist erneut die im Dezember 2011 veranstaltete paneuropäische Investorenkonferenz in Pennyhill Park gestoßen. Auf ihr waren fast 100 Unternehmen vertreten.

Unsere Erkenntnisse gaben wir auch im direkten Dialog weiter: Dazu diskutierten unsere Analysten ihre Ergebnisse in über 3.500 Kunden-Meetings.

Das Berenberg Equity Research zeichnet sich durch seine große Erfahrung und Unabhängigkeit aus. Vereint unter einem Dach in London erlaubt die sektorale Aufstellung die optimale Vermittlung unserer Erkenntnisse über Märkte und Industrien. Die 70 Analysten verfügen über mehr als 500 Jahre Erfahrung. 25 von ihnen haben mehr als zehn Jahre Erfahrung. Mehreren Teams gelang daher bereits im ersten Jahr laut THOMSON REUTERS EXTEL SURVEY der Sprung auf Plätze knapp unterhalb der Top 10. Für das deutsche Small- und Mid-Cap-Research wurde Berenberg wie in den Jahren zuvor wieder mit Platz 1 ausgezeichnet.

Equity Institutional Sales

Trotz volatiler Märkte und geringer Handelsvolumina bei institutionellen Kunden konnte das Sales-Team der Berenberg Bank die Beziehungen zu institutionellen Kunden ausbauen und weitere Marktanteile gewinnen. Das schwierige Umfeld und die zunehmend aufwändigere Regulierung belasten vor allem unsere Mitbewerber, sodass wir derzeit im europäischen Investment Banking einen Strukturwandel in einem in den letzten 25 Jahren nicht gesehenen Ausmaß erleben. Dadurch ergibt sich für Berenberg die große Chance, sich weiter als ein wichtiger Marktteilnehmer im europäischen Aktiengeschäft zu etablieren.

Unsere Sales-Philosophie ist einfach: Wir sind Dienstleister für unsere Kunden. Als solcher bieten wir ihnen beständig einen professionellen und hochwertigen Service mit einem hohen Maß an Integrität. Diese Philosophie beeinflusst auch die Art und Weise, wie wir Sales-Kollegen auswählen und an uns binden.

Unser internationales Sales hat sich 2011 weiterentwickelt. Das wichtigste Projekt war die Eröffnung unseres Büros in Boston. Hier arbeiten mittlerweile vier erfahrene Sales-Kollegen. Von Boston aus können wir erstmals alle großen Investmentgesellschaften an der Ostküste der USA ansprechen. Dies ermöglicht einen weiteren Ausbau unseres Kundennetzwerkes und erschließt zusätzliche Umsatzmöglichkeiten für das gesamte Investment Banking.

Im Frühjahr 2011 eröffneten wir zudem ein Sales-Office in Frankfurt, um die Vor-Ort-Betreuung der größten deutschen Asset Manager zu ermöglichen. Gleichzeitig betreut der Standort Frankfurt alle deutschen Investmentgesellschaften. In Kontinentaleuropa verfügen wir damit über voll ausgebaute Sales-Büros in Hamburg, Frankfurt, Paris und Zürich.

In London haben wir unser Sales-Team um sechs weitere Generalisten erweitert und unser Sektor-Team mit vier zusätzlichen Spezialisten neu strukturiert.

Angesichts der erweiterten internationalen Sales-Abteilung, die ein etabliertes Research-Produkt vermarktet, wird das Aktiengeschäft der Berenberg Bank von institutionellen Investoren mittlerweile sehr aufmerksam verfolgt. Die gestiegene Bedeutung findet ihren Ausdruck auch in weiter verbesserten Platzierungen bei den Kundenumfragen hinsichtlich der bevorzugten Broker. Unsere 2011 erzielten Handelsprovisionen sind gestiegen, was am Finanzplatz London nur wenigen Brokern gelang.

Auch wenn die Märkte schwierig bleiben, hat die Organisation im Sales ein Niveau erreicht, mit dem wir im Hinblick auf personelle Ausstattung, Erfahrung und Qualität gut aufgestellt sind, um die enormen Marktchancen erfolgreich zu nutzen.

Equity Execution

Infolge des starken Wachstums im Aktienbereich haben wir 2011 die Abteilung Sales Trading neu aufgestellt: Seit Mitte des Jahres unterteilen wir die Bereiche Sales Trading und Equity Execution. Damit haben wir die Struktur geschaffen, die es uns ermöglicht, den Erfordernissen gerecht zu werden, die sich aus einer stark wachsenden Kundenzahl und damit einhergehend einem starken Umsatzanstieg ergeben.

An den Standorten London, Frankfurt und Hamburg sowie künftig in Paris sitzen unsere Sales Traders, am Standort Hamburg die Aktienhändler. Mit der Betreuung der Kunden vor Ort ergibt sich der Vorteil einer stärkeren Kundennähe. Zugleich können sich die Aktienhändler vollständig auf den Orderflow konzentrieren.

Im turbulenten Jahr 2011 waren die Aktienumsätze europaweit nahezu unverändert im Vergleich zu 2010. Es ist daher sehr erfreulich, dass wir unser Handelsvolumen um ca. 15% steigern und somit Marktanteile gewinnen konnten.

Equity Capital Markets

Die Abteilung Equity Capital Markets (ECM) in Frankfurt betreut in erster Linie Unternehmen bei der Emission von Aktien im Rahmen von Kapitalerhöhungen oder Börsengängen. Berenberg war 2011 als einzige Bank an den fünf größten Börsengängen in Deutschland beteiligt. Laut Bloomberg rangieren wir mit sieben federführend begleiteten Transaktionen an zweiter Stelle im deutschen Mid-Market-Emissionsgeschäft (Transaktionen bis 500 Mio. Euro). Zu den Leistungen gehören die Strukturierung der Transaktion, die Unternehmensbewertung und die Unterstützung bei der Prospekterstellung sowie die Organisation der Vermarktung unter Einbindung unserer Research- und Sales-Teams. Zudem bereiten wir den Vorstand des Emittenten

mit einer Analysten- und Roadshow-Präsentation auf die Vermarktungsphase vor. Dazu gehört auch das Proben kritischer Investorengespräche. Am Ende der Vermarktungs- und Bookbuilding-Phase werden der Emissionspreis und die Zuteilung festgesetzt und der Aktienkurs unmittelbar nach dem Börsengang stabilisiert.

Der Fokus liegt auf Großunternehmen und Unternehmen des gehobenen Mittelstandes sowie Private-Equity-Unternehmen, die häufig über die Börse ihre Beteiligungen veräußern.

Unsere Kernkompetenz ist die professionelle, maßgeschneiderte Abwicklung und Vermarktung der Emission bei internationalen institutionellen Investoren in Europa und den USA sowie vermögenden Privatkunden in Deutschland. Neben den großen institutionellen Investoren fokussieren wir uns auf mittelgroße und kleinere Fonds, die von Großbanken häufig nicht mehr betreut werden.

Die internationale Vertriebsplattform in Kombination mit dieser Fokussierung führt zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Häufig werden wir daher

»Berenberg war 2011 als einzige Bank an den fünf größten Börsengängen in Deutschland beteiligt.«

vom Emittenten weit vor einer Emission eingebunden, um eine solide Einschätzung zu Platzierbarkeit, Vermarktungsstrategie, Strukturierung und Bewertung zu geben.

2011 haben wir insgesamt 14 Transaktionen erfolgreich durchgeführt, darunter Börsengänge für GSW (468 Mio. Euro), Norma Group (386 Mio.) und Prime Office (214 Mio.) sowie Kapitalerhöhungen für Gildemeister (213 Mio.), IVG (145 Mio.), Schuler (68 Mio.) und DIC Asset Management (52 Mio.).

Financial Markets

Fixed Income Research

Im Berichtsjahr haben wir ein Renten-Research am Standort Hamburg aufgebaut. Es ist seit Mai 2011 operativ tätig und konzentriert sich auf die Analyse von Unternehmensanleihen aus dem Mid-Cap-Segment in Deutschland und Österreich. Die im Blickpunkt stehenden Unternehmensanleihen haben ein Mindestvolumen von 150 Mio. Euro. Für 2012 ist geplant, dass sich die Zahl der bewerteten Unternehmen auf ca. 30 Titel erhöht.

Mit dem Aufbau eines weiteren Research-Teams in Düsseldorf haben wir unser Fixed Income Research verstärkt. Der Fokus des neuen Teams liegt auf den Themen Covered Bonds, Financials, Staatsanleihen und Anleihen staatsnaher Emittenten.

Fixed Income Sales Trading

Die Abteilung Fixed Income Sales Trading konnte trotz des schwierigen Marktumfeldes das Ergebnis des Vorjahres gut behaupten. Dies gelang durch das Gewinnen von neuen Kunden in den Bereichen Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke, Sparkassen und Banken sowie insbesondere durch den erfolgreichen Abschluss zahlreicher Primärmarkttransaktionen.

Insgesamt konnten wir unsere Marktstellung und unsere Kompetenz im Fixed-Income-Bereich erfolgreich ausbauen. Diesen Weg wollen wir 2012 fortsetzen.

Devisenhandel

Die Unsicherheit an den Finanzmärkten hat zu einem weiterhin hohen Sicherungsbedürfnis unserer Kunden geführt. Neben den klassischen Instrumenten wie Kassa- und Termingeschäften beinhaltet es auch alle Formen der flexiblen Sicherung mittels Optionen. Diese maßgeschneiderten Strukturen wurden von unseren Kunden aber nicht nur zu Sicherungszwecken eingesetzt, sondern auch zur Optimierung. Die verstärkte Nachfrage nach speziellen Strategien führte zu einer Umsatzsteigerung von 14 %, wobei Plain-Vanilla-Optionen nicht im gleichen Maße mithalten konnten.

Durch unser aktives Währungsmanagement ist es uns gelungen, die Kundenbeziehungen zu unseren mittelständischen Firmenkunden weiter auszubauen und zu festigen. Dies spiegelt sich in einer Steigerung der kommerziellen Umsätze um 18 % gegenüber 2010 wider. Darüber hinaus profitierte der risikobewusste Eigenhandel stark von der hohen Volatilität der Märkte. Mit einer Steigerung der Erträge von über 23 % konnte erneut ein sehr erfreulicher Beitrag zum Gesamtergebnis erzielt werden.

Unser Sales-Team sowie der Eigenhandel wurden personell weiter verstärkt, um künftige Potenziale noch besser nutzen zu können.

Strategic Advisory

Unser Strategic Advisory konzentriert sich erfolgreich auf Dienstleistungen im Transaction Advisory und Corporate Broking. Unsere Kunden erwarten eine verlässliche und hochwertige Beratung von einer Bank, die keine Eigeninteressen verfolgt. Gleichzeitig schätzen sie Betreuer, die eine klare Position vertreten.

Transaction Advisory

Der Markt ist nach wie vor hart umkämpft: Die Großbanken beschäftigen sich zunehmend mit Transaktionen, die unter ihrem sonst üblichen Geschäftsumfang liegen; kleinere Mitbewerber versuchen, mit niedrigen Gebühren Kunden zu gewinnen. Infolge des harten Wettbewerbs, der mit einem insgesamt niedrigeren Geschäftsvolumen einherging, war 2011 für die gesamte Branche ein sehr schwieriges Jahr.

Ungeachtet dessen führten wir den 2010 begonnenen Ausbau des Bereiches weiter fort und können jetzt eine breite Palette von Beratungsdienstleistungen für Kunden in vier wichtigen Sektoren anbieten: TMT, Gesundheitswesen & Feinchemie, Einzelhandel & Konsumgüter sowie industrielle Güter & Dienstleistungen.

Wir konnten auf allen Führungsebenen eine Reihe sehr erfahrener Mitarbeiter gewinnen; sie bringen neben Transaktionserfahrung weitere Branchenexpertise in unsere Teams ein. Über die laufende Fortbildung stellen wir sicher, dass alle Mitarbeiter stets auf dem aktuellen Stand in ihrem jeweiligen Fachgebiet sind.

Unser Ziel, den Kundenkreis sowohl hinsichtlich des Transaktionsumfanges als auch in Bezug auf bestimmte Branchen zu erweitern, haben wir erreicht. So konnten wir auch unsere Platzierung in der Rangliste der deutschlandbezogenen M&A-Transaktionen deutlich verbessern: Mit zehn abgeschlossenen Transaktionen steht die Bank jetzt an sechster Stelle (gemessen am Transaktionsvolumen) bzw. an zehnter Stelle (gemessen an der Zahl der Transaktionen). Zu den abgeschlossenen Transaktionen gehörte auch der größte M&A-Deal, den die Bank jemals begleitet hat: die 3,6 Mrd. Euro teure Übernahme der Tognum AG. Hier war Berenberg der alleinige Finanzberater für die Zielgesellschaft.

Corporate Broking

Wir beraten Unternehmen transaktionsunabhängig und langfristig im Umgang mit ihren Investoren und dem Aktienmarkt. Es gelang uns, unser Corporate-Broking-Portfolio um eine Reihe von Kunden zu erweitern. Da wir auch als Market Maker agieren, kann unser Corporate-Broking-Team maßgeblich auf unserer hervorragenden Stellung im Aktienhandel aufbauen und Unternehmen als Designated Sponsor dabei unterstützen, ihren Verpflichtungen im Zusammenhang mit ihrer Börsennotierung nachzukommen. Diese Beratung ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie im Hinblick auf die Ansprache und Gewinnung von Kunden.



Oliver Diehl

übernahm 2010 den Bereich Equity Capital Markets. In seiner 14-jährigen Tätigkeit begleitete er Transaktionen aller Größenordnungen. Gemeinsam mit seinem sechsköpfigen Team strebt er an, in Zukunft noch stärker bei großen Transaktionen beteiligt zu sein.



2011 war Berenberg an allen großen Börsengängen in Deutschland beteiligt. Wie erklären Sie sich die starke Nachfrage nach Ihren Dienstleistungen?

Diehl: Nach einem kontinuierlichen personellen Ausbau des Kapitalmarktgeschäftes verfügt Berenberg mittlerweile über eine sehr starke Research- und Vertriebsplattform. Bei uns arbeiten mehr als 250 Mitarbeiter im Investment Banking, die große Mehrheit davon im Kapitalmarktgeschäft. Damit decken wir ein breites Spektrum an Leistungen ab und sind zum Beispiel auch bei Börsengängen genauso lieferfähig wie Großbanken.

Dass wir an den fünf größten Börsengängen in Deutschland beteiligt waren, liegt auch daran, dass wir zu Großbanken häufig komplementär agieren, da wir neben den großen auch viele mittelgroße Investoren betreuen. Gerade in diesem Bereich haben Großbanken während der Krise 2008 Personal abgebaut, wir hingegen haben eingestellt.

Berenberg trifft gerade im Investment Banking auf Namen wie Deutsche Bank, Credit Suisse, UBS oder Goldman Sachs. Wie werden Sie dort wahrgenommen?

Diehl: Mittlerweile treten wir in Auswahlverfahren durchaus auf Augenhöhe gegen die Großbanken an, wobei sie uns als fairen Partner schätzen. Das ist bedeutsam, weil in unserem Geschäft Teamfähigkeit ein wichtiges Erfolgskriterium ist. Börsengänge oder Kapitalerhöhungen werden in der Regel von mehreren Banken begleitet. Deshalb ist es wichtig, die Beziehungen zu pflegen und immer wieder unter Beweis zu stellen, dass wir bei der Abwicklung von Transaktionen gut zusammenarbeiten und entsprechend leistungsfähig sind.

Im Research und im Trading ist Berenberg inzwischen stark im Large-Cap-Bereich aktiv. Welche Rolle wollen Sie zukünftig bei den großen Börsentransaktionen spielen?

Diehl: Wir haben den Anspruch, bei allen Börsengängen in Deutschland im Bankensyndikat vertreten zu sein. Dasselbe gilt auch für Kapitalerhöhungen oder Umplatzierungen. Darüber hinaus wollen wir verstärkt bei europäischen Emissionen mitwirken. Neben den guten Beziehungen zu internationalen Investoren generieren wir gerade bei größeren Emissionen Nachfrage bei unseren vermögenden Privatkunden.

Werden wir 2012 Börsengänge erleben? Wenn ja, wo sind sie am ehesten zu erwarten?

Diehl: Wir gehen davon aus, dass 2012 ein gutes Jahr für Börsengänge wird. Das Kapitalmarktumfeld hat sich erholt, die Volatilität an den Märkten ist stark zurückgegangen, und wir sehen eine große Nachfrage für Neuemissionen. Das sind optimale Bedingungen für den Gang auf das Börsenparkett. In Deutschland erwarten wir mehr Emissionen als im vergangenen Jahr. Einige der anstehenden Börsengänge sind bereits bekannt wie Evonik, Osram oder Talanx. Aber auch in Europa ist das Klima für Börsengänge gut. Berenberg wird beispielsweise den Schweizer Handelskonzern DKSH an die Börse bringen – das ist der größte Börsengang in der Schweiz seit vielen Jahren.



ASSET MANAGEMENT

Der Geschäftsbereich Asset Management fokussiert sich auf die Vermögensanlage für institutionelle Kunden in Spezialmandaten und Publikumsfonds. Auf Grundlage von systematischen und quantitativen/modellbasierten Investmentprozessen werden spezialisierte Lösungen angeboten. Das Produkt- und Leistungsspektrum umfasst ausgewählte Bereiche, in denen Berenberg über eine besondere Expertise verfügt. Hierzu zählen die Umsetzung optionaler marktneutraler Strategien zur Erzielung von Zusatzerträgen unter Nutzung eines selbstentwickelten Multi-Faktor-Modells (DYMACS), Alpha- und Risikomanagement-Strategien für Währungspositionen, Overlay Management von Aktien- und Zinsrisiken und aktive, quantitative Selektionsstrategien für Aktien und Anleihen. Gebündelt werden die institutionellen Anlagestrategien in einem vermögensverwaltenden Dachfonds (Berenberg Strategy Allocation).

Allen Anlagestrategien liegt ein für den Investor jederzeit nachvollziehbarer stringenter, klar strukturierter sowie wiederholbarer Investmentprozess zugrunde.

Über spezielle Anteilklassen haben auch Privatkunden die Möglichkeit, in institutionellen Publikumsfonds zu investieren.

Anlagestrategien

Das Jahr 2011 war von der sich zunehmend verschärfenden Euro-Krise und damit einhergehend von hohen Volatilitäten an den Kapitalmärkten geprägt.

Insbesondere in den Monaten August und September nahm die Verunsicherung an den Kapitalmärkten zu, was an den Aktienmärkten zu einer massiven Korrektur mit Tageskursverlusten auf historischen Rekordniveaus führte. In diesem Umfeld trug der Einsatz der Overlay-Management-Strategien im Aktien- und Rentenbereich zu eminent wichtigen Performancebeiträgen für unsere institutionellen Kunden bei. Insbesondere der BERENBERG DYMACS FIXED INCOME MARKET NEUTRAL FONDS profitierte von Weiterentwicklungen der Strategie, resultierend aus dem ebenfalls turbulenten Vorjahr. Die Performance überzeugte mit Ergebnissen im Rahmen der Zielrendite.

Im BERENBERG DYMACS EQUITY MARKET NEUTRAL FONDS begegnete das Fondsmanagement den Auswirkungen der Euro-Krise effizient mit einem aktiven Risikomanagement, sodass auf Jahressicht der Total-Return-Gedanke gewahrt werden konnte.

Dass sich gerade in den von kurzfristigen Stimmungswechseln geprägten Märkten auch eine Aktienselektion nach rein quantitativen Kriterien auszahlt, bestätigte der BERENBERG EUROPEAN EQUITY SELECTION. Der Aktienfonds bietet dem Investor nicht nur größtmögliche Transparenz im Investmentprozess, sondern konnte in diesem turbulenten Aktienmarkt insbesondere von seinem disziplinierten Ansatz profitieren.

Durch die Unsicherheit an den Währungsmärkten wurde das Management auf quantitativ modellgesteuerter Basis zu einer großen Herausforderung. Dies galt insbesondere für Währungsmandate. Insgesamt gesehen blicken wir auf eines der schwierigsten Währungsjahre seit 1991 zurück. Getrieben von politischen Märkten und durch das Eingreifen der japanischen Zentralbank und der Schweizer Notenbank entwickelten sich die Leitwährungen losgelöst von historischem Trendverhalten. Trendfolgende Währungspaare wie Euro/Dollar und Pfund/Dollar handelten viele Monate in einer Seitwärtsbewegung, nachhaltige Trendphasen blieben aus, sodass Währungsmanager kaum von Veränderungen der Wechselkurse profitieren konnten.

24-Stunden-Handel

Ein innovativer und wichtiger Schritt war die Einführung eines 24-Stunden-Handels. Seit Mai 2011 werden die Devisengeschäfte für die Overlay-Mandate im Asset Management der Berenberg Bank rund um die Uhr gesteuert. Dadurch hat das Portfoliomanagement eine bessere Orderkontrolle und kann Orderaufträge marktschonender ausführen. Mit diesem Angebot werden wir den Anforderungen unserer Kunden nach mehr Transparenz und Service gerecht.

Großbritannien

Die wachsende Nachfrage nach unseren Asset-Management-Strategien in Großbritannien hat uns darin bestärkt, institutionellen Anlegern und Consultants Asset-Management-Lösungen auch an unserem Standort in London anzubieten.

Kundenzufriedenheit

Dass unser quantitativer, modellbasierter und transparenter Investmentprozess auch im internationalen Umfeld überzeugen konnte, zeigte die Verleihung der EUROPEAN PENSIONS AWARDS 2011 in London in der Kategorie »Currency Manager of the Year«. In der Kategorie »Alternatives Investment Manager of the Year« wurde das Asset Management zudem erstmals nominiert. Die Umfrage der TELOS-ZUFRIEDENHEITSSTUDIE bescheinigte uns zum dritten Mal in Folge besonders zufriedene Kunden. 280 institutionelle Anleger vergaben Bestnoten für Berenberg in den Bereichen Branchenkompetenz, Kundenbetreuung, Performance, proaktive Ansprache, Produktangebot und Prozess des Portfoliomanagements.

Die Zufriedenheit unserer Kunden ist unser zentrales Ziel. Daher wollten wir konkret von unseren institutionellen Kunden wissen, wie zufrieden sie mit dem Berenberg Asset Management sind. Im November 2011 haben wir das unabhängige und renommierte Marktforschungsinstitut Homburg & Partner mit einer tele-

»280 institutionelle Anleger vergaben Bestnoten für Berenberg in den Bereichen Branchenkompetenz, Kundenbetreuung, Performance, proaktive Ansprache, Produktangebot und Prozess des Portfoliomanagements.«

fonischen Kundenbefragung beauftragt. 57% unserer Kunden nutzten die Gelegenheit, sich offen über unsere Stärken und Verbesserungspotenziale zu äußern. Die Ergebnisse haben gezeigt, dass unsere Kunden insbesondere mit unserer Beratungs- und Betreuungsleistung und der aktiven Kundenansprache überdurchschnittlich

zufrieden sind. Die in der Kundenbefragung geäußerten konstruktiven Wünsche und Vorschläge greifen wir auf und nutzen sie für die weitere systematische Verbesserung unserer Leistungen.

Kunden schätzen den persönlichen Kontakt. Nicht nur in regelmäßigen Mandatsbesprechungen, sondern auch auf Messen und Veranstaltungen boten wir Investoren die Gelegenheit, mit uns in den Dialog zu treten. 2011 waren wir auf dem Institutional Money Kongress in Frankfurt und auf dem Finanzsymposium in Mannheim präsent und konnten zahlreiche Kunden auf der Berenberg Asset Management Konferenz in Hamburg begrüßen.

CORPORATE BANKING

Unser Bankhaus hat im Berichtsjahr die Zusammenführung der kreditrelevanten Einheiten fortgesetzt. Dementsprechend vereint unser Geschäftsbereich Corporate Banking nun das traditionelle Firmenkundengeschäft, die Branchenthemen Schifffahrt und Immobilien sowie das Structured Finance.

Neben unserer Repräsentanz in Shanghai agiert der Bereich mit fast 50 Mitarbeitern aus Hamburg heraus deutschlandweit und zunehmend auch international.

Dabei geht es nicht darum, jegliche Dienstleistung anzubieten, sondern mit hoch spezialisiertem Know-how, sehr guten Marktkenntnissen, gezieltem Branchen- und Produktwissen sowie Schnelligkeit, Verlässlichkeit und Diskretion bei unseren Kunden sowohl im Mittelstand als auch im Kapitalmarktumfeld unsere Partnerschaft zu definieren.

»Neben unserer Repräsentanz in Shanghai agiert der Bereich mit fast 50 Mitarbeitern aus Hamburg heraus deutschlandweit und zunehmend auch international.«

Firmenkunden

Unter Berücksichtigung der unternehmensspezifischen Anforderungen unserer Kunden, vom norddeutschen Mittelstand bis zum börsennotierten Konzern, koordinierten wir aus dem Firmenkundenbereich auch 2011 erfolgreich bedarfsgerechte Lösungen. Gefragt waren insbesondere Risikomanagementlösungen in Bezug auf Zins- und Währungsthemen und Vermögensanlagethemen. Kreditvergabe stand nicht im Zentrum der Kundenbeziehungen. Sie fand sich im Geschäftsjahr nur in solchen Kundenverbindungen wieder, mit denen wir auch in anderen Bereichen der Bank Anknüpfungspunkte entwickeln.

Structured Finance

Die Spezialisten des Structured Finance arrangieren und beraten Finanzierungsprojekte von Unternehmen und Finanzinvestoren, die häufig in Verbindung mit dem Kauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen stehen. Insbesondere im Bereich der Akquisitionsfinanzierungen für Finanzinvestoren können wir auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken. Hier haben sich 2011 einige unserer Wettbewerber vom Markt zurückgezogen.

Unser Ziel ist es, mit den Finanzinvestoren als strategischer Partner zu arbeiten, um mit ihnen zusätzliche Geschäftsansätze zu generieren. Bei den Transaktionen wählten wir überwiegend Unternehmen aus, die sich durch Markt- bzw. Technologieführerschaft, ein konjunkturunabhängiges Geschäftsmodell und hohe Ertragskraft auszeichnen. So konnten wir zum Beispiel den Finanzinvestor Riverside als Mandated Lead Arranger und Bookrunner bei der Finanzierung der Partnerschaft mit der Transporeon Group unterstützen. Unsere Mitarbeiter bringen bei diesen Geschäften langjährige Strukturierungs- und Transaktionserfahrung ein, ergänzt um Kapitalmarktexpertise.

Seit einigen Jahren bieten wir unser besonderes Know-how auch als Dienstleistung im Rahmen unseres Financial-Advisory-Beratungsansatzes an. Hier stehen wir unseren Kunden bei komplexen Finanzierungen über Kredite, Anleihen oder Schuldscheindarlehen als neutraler Berater zur Seite.

Schifffahrt

An den Schifffahrtsmärkten beobachteten wir seit dem zweiten Quartal 2011 erneut einen deutlichen Abschwung. Überkapazitäten und Preiskämpfe verursachten einen zum Teil dramatischen Verfall von Fracht- und Charraten. Darüber hinaus beeinträchtigten tatsächliche und drohende Nachfrageeinbrüche durch die Schuldenkrise, geopolitische Spannungen, Naturkatastrophen und ein Nachlassen der Wirtschaftskraft in bedeutenden Schwellenländern die Marktaktivitäten.

In diesem Umfeld haben wir uns 2011 mit besonderer Umsicht bewegt. Gleichzeitig konnten wir aber auch die Opportunitäten nutzen, die uns der Markt bot. Traditionelle Schiffsfinanzierungsbanken stehen weiterhin nicht im gewohnten Maße zur Verfügung. Mit unserer Ausrichtung sind wir in der Lage, Schiffe mit relativ niedrigen Rangausläufen und kurzen bis mittelfristigen Laufzeiten zu finanzieren, um Liquiditätslücken zu überbrücken oder andere Darlehen abzulösen. Dabei wurden Neuengagements grundsätzlich mit Cross-Selling-Potenzial verknüpft. Fehlende Interessenkonflikte lassen zum Beispiel unsere M&A-Aktivitäten ansteigen. Die Berenberg Bank entwickelt sich somit auch für Schifffahrtsunternehmen zum kompetenten Berater in allen Corporate-Finance-Fragen.

Größte Bedeutung messen wir weiterhin dem Bereich Cash Management bei. Mit unserer Erfahrung in Schifffahrtsfragen – die auch durch eine hohe Kontinuität in der persönlichen Betreuung »aus einer Hand« unterstützt wird – und kurzen Reaktionszeiten erfüllen wir die hohen Qualitätsansprüche unserer Kunden. Dieser Wettbewerbsvorteil führt zu einer ständig steigenden Nachfrage nach unseren Dienstleistungen.

Immobilien

Hier stehen wir im Wesentlichen ausgewählten Projektentwicklern und Bauträgern für die Finanzierung von gewerblichen und wohnwirtschaftlichen Bauvorhaben mit Grundstücksankaufskrediten und Bauzwischenfinanzierungen in zentralen Lagen in Norddeutschland zur Verfügung. Der Schwerpunkt unserer Finanzierungen lag 2011 – aufgrund der robusten Nachfrage sowohl von Eigennutzern als auch von Investoren – bei wohnwirtschaftlich genutzten Objekten.

Darüber hinaus erbringen wir im Bereich Immobilien allgemeine Beratungsleistungen. Diese erstrecken sich von der Immobilien- und Portfolioanalyse über die Auswahl externer Dienstleister bis hin zur Finanzierungsberatung. Die Transaktionsbegleitung umfasst alle wesentlichen Prozessschritte beim Immobilienankauf sowie die Steuerung von Immobilienverkäufen, sei es im Rahmen einer gezielten Off-Market-Transaktion oder bei der Durchführung eines strukturierten Bieterverfahrens. Auch diese Leistungen wurden 2011 von unseren Kunden umfassend nachgefragt.



Raymund Scheffler

ist seit 2003 Leiter der Berenberg Niederlassung in Düsseldorf. 2011 ergriff er die Initiative zur Gründung der Berenberg Art Advice GmbH, unserer Tochtergesellschaft, die auf die Beratung im Kunstbereich spezialisiert ist.



Was hat die Berenberg Bank dazu bewegt, eine Kunstberatung zu gründen?

Scheffler: In den letzten zehn Jahren haben immer mehr Anleger das Thema Kunst für sich entdeckt. Viele haben bei der Auswahl der Objekte jedoch nicht immer ein glückliches Händchen gehabt. Was nicht verwundert, denn gerade der Kunstmarkt ist sehr komplex. Daraus entstand die Idee, unseren Kunden durch das Angebot einer unabhängigen und objektiven Beratungsleistung einen sicheren Zugang zu dieser Anlageklasse zu ermöglichen. Dies mündete 2011 in die Gründung der Berenberg Art Advice. Zentrale Triebfeder von meinen beiden Geschäftsführerkollegen und mir ist unsere eigene Leidenschaft für die Kunst.

Wie kann man den Kunstmarkt derzeit charakterisieren?

Scheffler: Zunächst einmal ist er sehr international. Ein zweites Merkmal ist seine Dynamik: Im Kunstmarkt werden heute weltweit etwa 50 Mrd. Euro im Jahr umgesetzt. Das ist im Vergleich zum inter-

nationalen Kapitalmarkt nicht viel, aber der Markt wächst sehr stark – mit kräftigem Sog aus Asien. Der Anteil Deutschlands am weltweiten Kunstauktionsmarkt beträgt gerade einmal 1,9%, während der Anteil Chinas schon heute bei 33% liegt. Außerdem ist der Kunstmarkt noch immer unreguliert: Er ist nicht nur intransparent, sondern oftmals auch schwer zugänglich. Für unsere Arbeit bedeutet dies, dass wir nicht nur eine hohe Expertise besitzen müssen, sondern auch weltweit gute Verbindungen brauchen, um exzellente Qualität für einen fairen Preis zu bekommen.

Wie sichern Sie sich die Expertise, die für eine hochwertige Beratung erforderlich ist?

Scheffler: Ich freue mich, dass wir mit Helge Achenbach und Dr. Stefan Horsthemke zwei ausgewiesene Kunstkenner als Geschäftsführende Gesellschafter gewonnen haben: Der eine hat als Gründer einer der ältesten Kunstberatungsgesellschaften Deutschlands zahlreiche Privat- und Firmensammlungen mit aufgebaut, der andere war viele Jahre als Managing Director für eine führende internationale Kunstversicherung tätig. Daneben unterstützt uns ein hochkarätiger Beirat. Drei der sechs Mitglieder – Christian Boros, Dr. Harald Falckenberg und Prof. Dr. Dr. Thomas Olbricht – zählen zu den bedeutendsten Kunstsammlern Deutschlands. Mit Prof. Dr. Martin Roth und Dr. Klaus Albrecht Schröder haben wir zudem zwei sehr profilierte Museumsdirektoren aus London und Wien in diesem Gremium.

Welche Bedeutung messen Sie der Kunst als Investment bei?

Scheffler: Kunst sollte ein fester Baustein in einer diversifizierten Vermögensstrategie als Ergänzung zu den etablierten Anlageklassen sein. Als Faustregel gilt, dass man bei einem mittleren Risikoprofil 5% als dauerhaften Portfoliobestandteil halten sollte. Um dem Anleger den wirtschaftlichen Zugang zur Kunst zu erleichtern, werden wir einen Kunstfonds auflegen. Über ihn ermöglichen wir einem Anleger, auch in sehr berechenbaren Einheiten in dieser Anlageklasse zu investieren.

Was darf ein Kunde erwarten, der sich an Sie wendet?

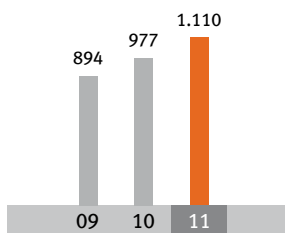
Scheffler: Unabhängige Beratung, Sachkenntnis und eine zuverlässige wie diskrete Begleitung in allen Fragen der Kunst. Auf Wunsch treten wir im Rahmen von Treuhandgeschäften für den Kunden auf, damit sein Name nicht in der Öffentlichkeit erscheint. Unser Spektrum erstreckt sich dabei auf sämtliche Objekte, die am internationalen Kunst- und Auktionsmarkt handelbar sind. Dazu gehören beispielsweise auch wertvolle Oldtimer. Wir verstehen uns als Partner für alle Parteien im Markt – ob Sammler, Kunsthandel, Museen oder Künstler. Kunst soll nicht nur eine Bereicherung für das Portfolio unserer Kunden sein, sondern auch einen emotional positiven Mehrwert für den Besitzer schaffen.



MITARBEITER

Mitarbeiter am 31.12.

inkl. Tochtergesellschaften



Auch im Jahr 2011 ist die Zahl unserer Mitarbeiter weiter gestiegen. Gegenüber dem Vorjahr verzeichneten wir zum Stichtag einen Personalzuwachs von 14 %, sodass wir am Jahresende 2011 insgesamt 1.110 (977) Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Berenberg Gruppe beschäftigten – 996 (874) davon in der Bank.

Aufgrund des starken Wachstums stellt die Integration neuer Mitarbeiter nach wie vor eine anspruchsvolle und wichtige Aufgabe dar. Da jedoch über 20 % der Mitarbeiter über eine Betriebszugehörigkeit von zehn und mehr Jahren verfügen, haben wir nach wie vor eine gute Mischung aus jungen und erfahrenen »Berenbergern«. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit sank wachstumsbedingt auf 5,8 Jahre. Das Geschäft von Berenberg wird immer internationaler. Dies zeigt sich auch darin, dass wir Mitarbeiter aus 32 Nationen beschäftigen.

In einem nicht ganz einfachen Umfeld lassen sich die Qualität und die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter besonders deutlich erkennen. Unsere starke Stellung im Wettbewerb ist in hohem Maße dem Engagement und der Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu verdanken. Hierfür möchten wir uns an dieser Stelle herzlich bedanken. Ein Dank gilt auch dem Betriebsrat für seine offene und konstruktive Zusammenarbeit.

Um auch das anhaltende Wachstum in unserer Londoner Niederlassung mit qualifizierten Nachwuchskräften zu unterstützen, haben wir 2011 neben dem bestehenden, internationalen Investment-Banking-Trainee-Programm ein spezielles »Graduate Programme« in London eingeführt. In diesem Einstiegsprogramm für akademische Nachwuchskräfte haben die Absolventen über zwölf Monate die Möglichkeit, die Abteilungen Research, Sales und Sales Trading kennenzulernen. Dieses Angebot richtet sich insbesondere an die Absolventen englischer Hochschulen und wurde hervorragend angenommen. Wir haben fünf Absolventen für das »Graduate Programme« eingestellt und planen, dieses 2012 fortzusetzen.

Neben dem weiteren Ausbau unserer Trainee- und Einstiegsprogramme für Hochschulabsolventen haben wir das Angebot an Praktikumsplätzen deutlich ausgebaut. Das Programm hat sich als Instrument zur Steigerung unseres Bekanntheitsgrades an Hochschulen bewährt und gibt uns zusätzlich die Möglichkeit, potenzielle Kandidaten kennenzulernen. So haben wir 2011 rund 130 Praktikanten beschäftigt, von denen wir 19 in eine Anschlussbeschäftigung übernommen haben.

RISIKOBERICHT

Unsere durch Vorsicht geprägte Risikostrategie wurde auch 2011 unverändert beibehalten. Die bewusste Fokussierung auf weniger risikobehaftete, dienstleistungsorientierte Geschäftsfelder hat sich im Berichtsjahr, das erneut durch sehr volatile Kapitalmärkte geprägt war, sehr bewährt. Die Liquiditätssituation der Bank war über das gesamte Geschäftsjahr hinweg sehr gut. In unserem Wertpapierportfolio dominieren Papiere deutscher öffentlicher Emittenten mit kurzen Restlaufzeiten. Zu keinem Zeitpunkt hat die Bank eigene Investments in verbrieften Kreditstrukturen oder in vergleichbaren Anlagen getätigt.

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

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

Für die genannten Risikokategorien werden nach dem Value-at-Risk-Prinzip (VaR) die Verlustpotenziale der verschiedenen Geschäftsbereiche quantifiziert. Das Value-at-Risk gibt für ein bestimmtes Wahrscheinlichkeitsniveau eine Verlustobergrenze an. Die Value-at-Risk-Verfahren spiegeln die Verlustpotenziale nur unter relativ normalen Marktbewegungen wider. Bereits seit mehreren Jahren ergänzen wir daher die Risikobewertungen durch die Analyse von Stress-Szenarien. Diese Stress-Tests haben wir im Berichtsjahr weiter ausgebaut.

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% wird diese Risikodeckungsmasse dem Value-at-Risk gegenübergestellt. Im Rahmen einer parallel durchgeführten zweiten Betrachtung werden die Ergebnisse der Stress-Tests mit der vorhandenen Risikodeckungsmasse verglichen. Die gegenüberzustellende Risikodeckungsmasse wird um nicht durch Risikoaktiva gebundene freie Teile des regulatorischen Eigenkapitals ergänzt. Somit ist auch bei dieser extremen Betrachtung ein Going-Concern der Bank sichergestellt. Mögliche Diversifikationseffekte über die verschiedenen Risikoarten hinweg werden vernachlässigt, indem die Unterlegungsbeträge für die Risikokategorien addiert werden. Im Rahmen der Stress-Tests werden, wie von den MaRisk (Mindestanforderungen an das Risikomanagement) gefordert, die Auswirkungen eines schweren konjunkturellen Abschwungs bewertet.

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

Im Sinne eines inversen Stress-Tests werden ergänzend regelmäßig Szenarien beschrieben, bei deren Eintreten eine vollständige Bindung der zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmasse folgen würde.

Die Geschäftsleitung besitzt die Gesamtverantwortung für das Risikomanagement und definiert die Rahmenbedingungen für die Steuerung der verschiedenen Risikoarten. Unser zentraler Bereich Finanzen, dem das Controlling/Risiko-Controlling zugeordnet ist, agiert im Sinne der MaRisk aufbauorganisatorisch unabhängig von den verschiedenen Marktbereichen. Diese Einheit gewährleistet einen stetigen Informationsfluss an die Geschäftsleitung und den Verwaltungsrat der Bank und besitzt die Zuständigkeit für die Entwicklung und Betreuung der Systeme zur Gesamtbank- und Risikosteuerung. Das Risiko-Controlling führt monatlich eine Risikoinventur durch und stellt die Risikobeträge der verschiedenen

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

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

Marktpreisrisiken ergeben sich sowohl aus kurzfristigen Positionen des Handelsbuches als auch aus strategischen Positionen des Anlagebuches und werden durch das Risiko-Controlling überwacht.

Das Risiko-Controlling gewährleistet zudem eine Quantifizierung der *operationalen 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 die Abteilung Controlling der Geschäftsleitung ebenso wie den einzelnen Kundenbetreuern ein leistungsfähiges Managementinformationssystem (MIS) zur Verfügung, das den Adressaten die Analyse der risikoadjustierten Ergebnis- und Risikogrößen in sämtlichen Aggregationsstufen von der Gesamtbank bis hinunter zum einzelnen Kunden ermöglicht.

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

Die Marktfolge und das Risiko-Controlling informieren regelmäßig den vom Verwaltungsrat der Bank eingesetzten Risikoüberwachungsausschuss.

Die Leitlinien unseres Risikomanagements sind in einer Risikostrategie schriftlich fixiert, die allen Mitarbeitern zugänglich ist.

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

AUSBLICK

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

Wir sehen auch in Zukunft eine starke Nachfrage nach den Dienstleistungen, die die Berenberg Bank erbringt. Unser Ziel ist es, weitere Marktanteile zu gewinnen. Bei den Kunden aller Geschäftsbereiche – Private Banking, Investment Banking, Asset Management und Corporate Banking – ist die unabhängige Beratung, die ein inhabergeführtes Privatbankhaus bietet, weiter sehr gefragt. Wir werden uns auch künftig auf diese vier Geschäftsbereiche konzentrieren, werden aber wie in der Vergangenheit sich bietende Chancen nutzen, um unser Geschäft auszuweiten. Zudem werden wir uns in solchen Bereichen engagieren, in denen wir unseren Kunden einen Mehrwert bieten. Dabei werden wir uns auch künftig darauf fokussieren, Dienstleistungen anzubieten und nicht selbst ins Risiko zu gehen.

Unsere Präsenz an den europäischen Finanzzentren wollen wir weiter ausbauen, weil wir uns dadurch noch bessere Geschäftsmöglichkeiten versprechen. So soll die Zahl der Aktienanalysten in London in den nächsten zwei Jahren von 70 auf 100 erhöht werden. Dadurch wollen wir die Zahl der analysierten Unternehmen weiter steigern. Schon heute sind wir mit 400 gecoverten Unternehmen eines der großen Analysehäuser in Europa. Auch die Präsenz am Finanzplatz Frankfurt soll deutlich ausgebaut werden. Dazu werden wir Ende 2012 ein neues, größeres Gebäude beziehen, das die Ausweitung der Mitarbeiterzahl von derzeit 50 auf mittelfristig 200 ermöglicht. Neben dem Ausbau bereits vorhandener Einheiten wie Private Banking, Strategic Advisory, Equity Capital Markets und Equity Sales soll dort beispielsweise eine Fixed-Income-Einheit errichtet werden. Mit unseren deutschen Niederlassungen und Repräsentanzen decken wir den Markt sehr gut ab. Ausgehend von diesen Standorten wollen wir in den Regionen weiter wachsen.

Neben dem Ausbau der Marktbereiche werden wir unsere internen Strukturen stets dem Wachstum und den Erfordernissen anpassen. Hier legen wir ein besonderes Augenmerk auf Risiko-Controlling und Compliance, aber auch auf Personal und Marketing. Unsere hauseigene IT mit 120 Mitarbeitern sorgt dafür, dass wir auch künftig besonders anpassungsfähig sind und sowohl auf Kundenwünsche als auch auf regulatorische Erfordernisse schnell reagieren können.

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

Wir sind davon überzeugt, im Markt gut positioniert zu sein, und erwarten durch den Einsatz unserer engagierten und qualifizierten Mitarbeiter auch in den nächsten Jahren gute Jahresergebnisse auf ähnlichem Niveau.

Private Banking

Das konsequent an den Bedürfnissen unserer Mandanten ausgerichtete Geschäftsmodell wird auch weiterhin zu einem Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen und der Etablierung vieler neuer Kundenverbindungen beitragen. Wir spezialisieren uns dabei auf die Verwaltung bedeutender Privat- und Stiftungsvermögen sowie auf die Beratung häufig komplexer Vermögensstrukturen erfolgreicher Unternehmerfamilien.

In einem anspruchsvollen Kapitalmarktumfeld ist das Interesse nach einer professionellen Vermögensverwaltung groß wie selten – und der Rat der Berenberg Bank stark gefragt. Strukturen, die während der letzten Jahre gute Ergebnisse geliefert hatten, wurden vor dem Hintergrund der Erkenntnisse des schwierigen Kapitalmarktjahres weiter optimiert. Unsere Mandanten werden auch 2012 von unserer umfassenden Expertise bei der fundierten Bewertung, der unabhängigen Auswahl und dem gezielten Einsatz von etablierten wie innovativen Investmentlösungen profitieren. Im Ergebnis stehen die nachhaltige Optimierung der individuellen Portfoliostrukturen und die daraus folgende Erhöhung der Zufriedenheit unserer Kunden.

Wir werden unsere bundesweite Präsenz stärken und erneut in die bestehenden Niederlassungen und Repräsentanzen investieren. Damit werden wir unserem Anspruch, eine kundennahe und unabhängige Privatbank zu sein, noch stärker Rechnung tragen. Auf diesem Weg sind Vertrauen und Verlässlichkeit die Prämissen unseres Handelns. Ein permanenter unternehmensinterner und -externer Gedankenaustausch, eine hohe Mitarbeiterkontinuität sowie spezialisierte Beraterteams garantieren dabei auch künftig ein Höchstmaß an Serviceorientierung und Beratungsindividualität.

Investment Banking

Trotz der weiterhin hohen Volatilität an den Kapitalmärkten beurteilen wir die Aussichten für das Investment Banking positiv.

Im Segment Equities verfügen wir über eine sehr gut ausgebaute Wertschöpfungskette für unser dienstleistungsorientiertes Geschäftsmodell. Mit unserer Niederlassung in London als Drehscheibe und den verschiedenen dezentralen Standorten, zu denen im abgelaufenen Geschäftsjahr Boston neu hinzugekommen ist, konnten wir uns in den vergangenen Jahren eine starke Marktstellung erarbeiten. So waren wir im abgelaufenen Geschäftsjahr bei allen wesentlichen Börsengängen beteiligt und begleiteten mehrere Kapitalerhöhungen und M&A-Transaktionen.

Mit unserem breiten Leistungsangebot und der hohen Expertise unserer Mitarbeiter werden wir unseren Kunden auch zukünftig als verlässlicher Partner zur Seite stehen. Die gut positionierten Einheiten Fixed Income und Devisenhandel liefern gute Beiträge zum Ergebnis des Bereiches und runden unser Dienstleistungsangebot im Investment Banking ab. Wir sind zuversichtlich, dass sich auch hier die positive Entwicklung weiter fortsetzen wird.

Asset Management

2012 wird vieles davon abhängen, inwiefern es Europa gelingt, die Euro-Krise in den Griff zu bekommen, sodass das Vertrauen der Anleger in die Finanzmärkte wieder zurückkehrt.

Wir werden konsequent an der Weiterentwicklung unserer quantitativen Anlagestrategien und an der Optimierung unseres Produkt- und Leistungsangebotes arbeiten. Um das hohe Qualitätsniveau unserer Dienstleistungen zu sichern bzw. weiter auszubauen, Wachstumspotenziale zu nutzen und die Wettbewerbsposition zu verbessern, werden wir die Zentralisierung unserer Asset-Management-Aktivitäten fortsetzen.

Durch eine einheitliche Administrations-Plattform, verbunden mit einem modernen Risikomanagement, lässt sich das hohe Qualitätsniveau unserer Dienstleistungen sichern, was sich positiv auf die Geschäftsentwicklung des Asset Management auswirken wird.

Corporate Banking

2011 haben wir die kreditrelevanten Aktivitäten im Geschäftsbereich Corporate Banking zusammengefasst und vereinen dort nun das Firmenkundengeschäft, die Branchenthemen Schifffahrt und Immobilien sowie die Spezialisten des Structured Finance und des China-Desks. Nachdem sich Unternehmen 2011 noch gut über Kredite, Schuldscheindarlehen und Anleihen finanzieren konnten, gehen wir für 2012 insbesondere bei der Kreditversorgung von einer Verschlechterung seitens der großen Banken aus. Im Schifffahrtsumfeld ist nach einem schwierigen Jahr auch für 2012 kaum eine Verbesserung zu erwarten. Der Immobilienmarkt zeigt sich weiterhin stabil, insbesondere bei Gewerbeimmobilien in zentralen Lagen und im Wohnimmobilienbereich.

Insgesamt hat die konservative Risikostrategie unseres Hauses erneut dazu geführt, dass das Risikoergebnis erfreulich ist. Wir gehen davon aus, dass wir 2012 durch unsere hohe Handlungsfähigkeit Chancen nutzen können – auch antizyklisch in einem wohl schwierigen wirtschaftlichen Umfeld. Somit sehen wir für den Geschäftsbereich Corporate Banking vor dem Hintergrund zunehmender Transaktionen eine gute weitere Entwicklung bei steigenden Erträgen.

JAHRESBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2011

Aktiva	2011 EUR	2010 EUR
Barreserve		
Kassenbestand	712.481	1.096.381
Guthaben bei Zentralnotenbanken	74.130.950	46.137.599
	¹⁾ 74.843.431	47.233.980
Forderungen an Kreditinstitute		
Täglich fällig	615.931.039	395.561.259
Andere Forderungen	16.820.985	109.033.821
	632.752.024	504.595.080
Forderungen an Kunden	²⁾ 530.814.066	558.759.749
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere		
Anleihen und Schuldverschreibungen von		
– öffentlichen Emittenten	³⁾ 1.786.989.680	1.209.313.501
– anderen Emittenten	⁴⁾ 552.739.366	652.671.148
	2.339.729.046	1.861.984.649
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	194.314.482	104.564.161
Handelsbestand	30.546.890	51.097.048
Beteiligungen	⁵⁾ 8.869.871	8.872.939
Anteile an verbundenen Unternehmen	⁶⁾ 6.293.481	3.178.079
Treuhandvermögen	⁷⁾ 29.910.413	27.959.870
Immaterielle Anlagewerte	3.461.969	2.367.917
Sachanlagen	14.025.617	11.514.288
Sonstige Vermögensgegenstände	86.080.658	58.095.784
Rechnungsabgrenzungsposten	13.596	0
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	1.800.104	1.358.425
Summe der Aktiva	3.953.455.648	3.241.581.969

¹⁾ darunter: bei der Deutschen Bundesbank EUR 73.532.642

²⁾ darunter: Kommunalkredite EUR 0

³⁾ darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank EUR 1.771.340.035

⁴⁾ darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank EUR 510.876.950

⁵⁾ darunter: an Kreditinstituten EUR 89.864; an Finanzdienstleistungsinstituten EUR 0

⁶⁾ darunter: an Kreditinstituten EUR 2.540.872; an Finanzdienstleistungsinstituten EUR 0

⁷⁾ darunter: Treuhandkredite EUR 9.738.001

Passiva	2011 EUR	2010 EUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		
Täglich fällig	197.441.525	265.189.213
Mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	436.875.457	224.242.221
	634.316.982	489.431.434
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden		
Spareinlagen mit vereinbarter Kündigungsfrist von		
– drei Monaten	364.659	495.942
– mehr als drei Monaten	48.022	59.415
Andere Verbindlichkeiten		
– täglich fällig	2.034.285.974	1.688.853.721
– mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	839.478.989	636.809.057
	2.874.177.644	2.326.218.135
Handelsbestand	28.712.350	3.044.475
Treuhandverbindlichkeiten	29.910.413	27.959.870
Sonstige Verbindlichkeiten	38.448.411	43.524.882
Rechnungsabgrenzungsposten	64.899	47.417
Rückstellungen		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	18.448.637	17.802.195
Steuerrückstellungen	1.424.462	9.010.620
Andere Rückstellungen	54.999.606	49.718.587
	74.872.705	76.531.402
Nachrangige Verbindlichkeiten	45.000.000	45.000.000
Genussrechtskapital	5.000.000	5.000.000
Fonds für allgemeine Bankrisiken	6.900.000	3.300.000
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	150.000.000	150.000.000
Gewinnrücklagen	10.000.000	10.000.000
Bilanzgewinn	56.052.244	61.524.354
	216.052.244	221.524.354
Summe der Passiva	3.953.455.648	3.241.581.969
Eventualverbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen	108.661.540	115.019.540
Andere Verpflichtungen		
Unwiderrufliche Kreditzusagen	58.435.676	61.806.696

¹⁾ darunter: Treuhandkredite EUR 9.738.001

²⁾ darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig EUR 0

³⁾ darunter: Sonderposten nach § 340g HGB i. V. m. § 340e Abs. 4 HGB EUR 6.900.000

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR BIS 31. DEZEMBER 2011

Aufwendungen	2011 EUR	2010 EUR
Zinsaufwendungen	46.297.830	39.894.343
Provisionsaufwendungen	29.537.157	23.475.259
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen		
Personalaufwand		
– Löhne und Gehälter	114.230.734	97.322.433
– Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung ¹⁾	14.543.862	13.885.558
Andere Verwaltungsaufwendungen	61.711.863	53.957.686
	190.486.459	165.165.677
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	5.118.781	5.298.587
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2.624.297	4.199.731
Außerordentliche Aufwendungen	0	233.860
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	8.145.213	11.002.289
Sonstige Steuern Soweit nicht unter Sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen	129.064	200.667
Jahresüberschuss/Bilanzgewinn	56.052.244	61.524.354
Summe der Aufwendungen	338.391.045	310.994.767

¹⁾ darunter: für Altersversorgung EUR 3.461.527

Erträge	2011 EUR	2010 EUR
Zinserträge aus		
– Kredit- und Geldmarktgeschäften	21.647.964	22.959.474
– festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	56.081.589	49.227.603
	77.729.553	72.187.077
Laufende Erträge aus		
– Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	413.535	571.955
– Beteiligungen	702.394	1.156.523
– Anteilen an verbundenen Unternehmen	14.090.755	12.449.986
	15.206.684	14.178.464
Provisionserträge	207.757.929	175.452.605
Nettoertrag des Handelsbestands ¹⁾	31.972.479	29.641.514
Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft	2.363.709	12.647.280
Sonstige betriebliche Erträge	3.360.691	5.931.055
Außerordentliche Erträge	0	956.772
Summe der Erträge	338.391.045	310.994.767

¹⁾ darunter: Zuführung zum Sonderposten nach § 340g HGB i. V. m. § 340e Abs. 4 HGB EUR 3.600.000

ANHANG ZUM 31. DEZEMBER 2011 (AUSZÜGE)

ALLGEMEINES

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2011 wurde entsprechend den Bestimmungen des Handelsgesetzbuches (HGB) sowie den Rechnungslegungsvorschriften für Kreditinstitute aufgestellt. Zahlen des Vorjahres sind, soweit nicht anders vermerkt, in Klammern angegeben.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden im Berichtsjahr fortgeführt.

Die Forderungen an Kunden und Kreditinstitute wurden zum Nennwert, soweit erforderlich reduziert um Wertberichtigungen, bilanziert, abzugrenzende Zinsen bei den entsprechenden Bilanzposten berücksichtigt. Disagien von Darlehen und Diskonte bei angekauften Forderungen wurden passivisch abgegrenzt.

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

Wertpapiere der Liquiditätsreserve wurden nach dem strengen Niederstwertprinzip bewertet.

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

Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen wurden zu Anschaffungskosten bilanziert. Es lagen keine dauerhaften Wertminderungen vor.

Die Sachanlagen und immateriellen Anlagewerte wurden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen in Anlehnung an die steuerlichen Vorschriften, bewertet. Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten bis zu 150 Euro wurden im Jahr der Anschaffung voll abgeschrieben. Geringwertige Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten zwischen 150 Euro und 1.000 Euro wurden in einem Sammelposten zusammengefasst und linear abgeschrieben. Im Anlagespiegel wurden sie als Zugänge und im Betrag der Abschreibungen des Jahres 2011 berücksichtigt.

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

Die Verbindlichkeiten wurden mit dem Rückzahlungsbetrag zuzüglich aufgelaufener Zinsen angesetzt.

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

Die Pensionsrückstellungen wurden auf Basis der biometrischen Rechnungsgrundlagen nach den Richttafeln in der Fassung 2005G von Prof. Dr. Klaus Heubeck in Höhe des Verpflichtungsbetrages nach dem Anschaffungsbarwert ermittelt. Hierbei wurden ein Rechnungszinssatz von 5,13 %, eine Gehaltssteigerung von 2,5 % und eine branchenspezifische Standard-Fluktuation zugrunde gelegt. Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen spiegelten sich im Zinsaufwand und im Personalaufwand wider. Vermögensgegenstände, die zum Begleichen von Altersvorsorgeverpflichtungen dienen, wurden mit entsprechenden Verpflichtungen verrechnet.

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

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

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

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

Die Kurserfolge aus kundeninduzierten Handelsgeschäften spiegeln sich wie im Vorjahr im Provisionsergebnis wider. Infolgedessen wurden die Wertpapiergeschäfte im Kundeninteresse abweichend vom bankenaufsichtsrechtlichen Handelsbuch unter den Posten Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere bzw. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere ausgewiesen.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Forderungen/Verbindlichkeiten gegenüber Kunden/Kreditinstituten

Fristengliederung nach Restlaufzeiten	bis 3 Monate		mehr als 3 Monate bis 1 Jahr		mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre		mehr als 5 Jahre	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
in TEUR								
Forderungen								
an Kunden	359.912	419.991	51.352	50.617	96.047	73.397	23.503	14.754
davon mit unbestimmter Laufzeit	284.290	317.338						
an Kreditinstitute	16.428	28.747	393	367	0	0	0	79.920
Verbindlichkeiten								
gegenüber Kunden	705.411	593.481	134.068	43.328	0	0	0	0
gegenüber Kreditinstituten	317.958	170.365	116.976	47.055	1.433	6.240	508	582
Spareinlagen	365	496	10	22	38	37	0	0

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

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

Beziehungen in TEUR	zu verbundenen Unternehmen		zu Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	
	2011	2010	2011	2010
Forderungen				
Kreditinstitute	13.714	0	0	0
Kunden	0	0	0	73
Verbindlichkeiten				
Kreditinstitute	575.969	433.965	0	0
Kunden	25.241	7.166	1.510	1.410

Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere

Der Posten unterteilt sich in Papiere in TEUR	öffentlicher Emittenten	anderer Emittenten	Gesamt
2011	1.786.990	552.739	2.339.729
davon			
– fällig in 2012	613.595	327.234	940.829
– Beteiligungsunternehmen	0	0	0
2010	1.209.314	652.671	1.861.985

Die Schuldverschreibungen öffentlicher Emittenten stammen nahezu ausschließlich von deutschen Bundesländern.

Die Schuldverschreibungen anderer Emittenten gliedern sich wie folgt auf:

Schuldverschreibungen anderer Emittenten in TEUR	2011	2010
Deutsche Pfandbriefe	25.879	112.790
Europäische Covered Bonds	95.225	87.106
Schuldverschreibungen mit Gewährträgerhaftung	282.020	261.137
Schuldverschreibungen mit staatlicher Garantie	108.561	170.767
Kreditinstitute (unbesichert)	4.974	0
Sonstige	36.080	20.871
Gesamt	552.739	652.671

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

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

Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere

In dem Bilanzposten sind Investmentfonds als Anlage im Rahmen der Liquiditätsreserve in Höhe von 81,4 Mio. Euro (83,2 Mio.) enthalten.

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

in TEUR	Anlageziel	Marktwert	Buchwert	Reserve	Ausschüttung 2011
BAI-Universal-Fonds	Aktien	49.033	46.433	2.600	155
BIRD-Universal-Fonds	Renten	40.957	35.000	5.957	235
		89.990	81.433	8.557	390

Es bestehen keine Beschränkungen hinsichtlich einer täglichen Rückgabemöglichkeit.

Handelsbestand

in TEUR	2011	2010
Aktiva		
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	9.163	44.120
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	21.384	6.575
Derivative Finanzinstrumente	0	256
Devisen	0	146
Gesamt	30.547	51.097
Passiva		
Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	107	145
Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	28.606	2.899
Gesamt	28.713	3.044

Die Bewertung der Finanzinstrumente des Handelsbestandes erfolgt Mark-to-Market abzüglich eines Risikoabschlages. Der Risikoabschlag wurde auf Basis der internen Steuerung der Bank unter Anwendung finanzmathematischer Verfahren berechnet. Das Value-at-Risk wurde für eine Haltedauer von zehn Tagen und ein Konfidenzniveau von 99% ermittelt. Dabei wurde ein historischer Beobachtungszeitraum von 250 Handelstagen zugrunde gelegt, wobei die einzelnen Wertänderungen exponentiell gewichtet in die Berechnung einfließen. Der Risikoabschlag wird pro Portfolio berechnet und dargestellt. Die Berücksichtigung des Risikoabschlages erfolgt maximal in Höhe der Zuschreibung. Insgesamt ergibt sich ein Risikoabschlag in Höhe von 3,8 Mio. Euro (2,0 Mio.).

Bei den derivativen Finanzinstrumenten handelt es sich ausschließlich um Zinsswaps.

Börsenfähige bzw. börsennotierte Wertpapiere

Sämtliche Anleihen und Schuldverschreibungen sind – wie auch im Vorjahr – börsennotiert. Von den Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren sind Investmentfonds der Liquiditätsreserve in Höhe von 81,4 Mio. Euro (83,2 Mio.) nicht börsenfähig. Alle anderen Aktien sind börsennotiert. Von den Anteilen an verbundenen Unternehmen sind 2,7 Mio. Euro (2,7 Mio.) börsenfähig. Die übrigen Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen sind nicht börsenfähig.

Bewertungseinheiten

Es sind festverzinsliche Wertpapiere in Höhe von 1.283,5 Mio. Euro (844,3 Mio.) zur Absicherung des Zinsrisikos in Micro-Hedges einbezogen. Die Strategie der Bank zur Steuerung von Zinsänderungsrisiken sieht eine kurzfristig strukturierte Zusammensetzung der Kredit- und Einlagengeschäfte vor. Geschäfte mit einer Laufzeit von über einem Jahr werden grundsätzlich durch den Abschluss von Zinsswaps gesichert, wodurch die Abhängigkeit von zinssensitiven Positionen reduziert wird. Die Wirksamkeit der Bewertungseinheiten wird anhand des Fair-Value-orientierten Verfahrens ermittelt.

Treuhandvermögen

Das Treuhandvermögen und entsprechend die Treuhandverbindlichkeiten betreffen mit 9,7 Mio. Euro (9,4 Mio.) durchlaufende Kredite unter den Forderungen an Kunden und mit 20,2 Mio. Euro (18,5 Mio.) anderes Treuhandvermögen bzw. andere Treuhandverbindlichkeiten (unter den Verbindlichkeiten Kunden) als Sicherung für Pensionsverpflichtungen eines Dritten.

Anlagespiegel in TEUR	Anschaffungskosten				Abschreibungen				Restbuchwert	
	Stand 31.12.2010	Zu- gänge	Ab- gänge	Stand 31.12.2011	Stand 31.12.2010	Zu- gänge	Ab- gänge	Stand 31.12.2011	2011	2010
Beteiligungen	8.873	0	3	8.870	0	0	0	0	8.870	8.873
Anteile an verbundenen Unternehmen	3.178	3.115	0	6.293	0	0	0	0	6.293	3.178
Betriebs- und Geschäftsausstattung	37.094	5.956	868	42.182	25.580	3.414	838	28.156	14.026	11.514
Immaterielle Anlagewerte	9.609	2.799	0	12.408	7.241	1.705	0	8.946	3.462	2.368
Gesamt	58.754	11.870	871	69.753	32.821	5.119	838	37.102	32.651	25.933

Sonstige Vermögensgegenstände

Die Position enthält Zins- und Gebührenabgrenzungen in Höhe von 25,5 Mio. Euro (24,7 Mio.). Aus geschlossenen Devisentermin- und Devisenoptionsgeschäften wurde aufgrund der besonderen Deckung ein aktivischer Ausgleichsposten in Höhe von 24,0 Mio. Euro (12,5 Mio.) gebildet.

Andere Rückstellungen

Hierbei handelt es sich überwiegend um Personalrückstellungen.

Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung

in TEUR	Anschaffungskosten Wertpapiere		Zeitwert		Erfüllungsbetrag Rückstellungen	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	16.784	16.256	16.820	16.256	15.427	15.459
Andere Rückstellungen (Altersteilzeit)	1.499	1.499	1.502	1.499	1.095	937

in TEUR	Zinsaufwendungen		Zinserträge		Zeitwert Bewertung	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	737	1.543	0	0	36	0
Andere Rückstellungen (Altersteilzeit)	72	78	0	0	3	0

Gemäß § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB besteht ein Verrechnungsgebot für Vermögensgegenstände, die zum Begleichen von Altersvorsorgeverpflichtungen dienen, mit entsprechenden Verpflichtungen.

In die Vermögensverrechnung werden Verpflichtungen aus Zeitwertkonten in Höhe von 1,7 Mio. Euro (1,5 Mio.) der Mitarbeiter, die unter den Sonstigen Verbindlichkeiten auszuweisen wären, einbezogen, denen Vermögensgegenstände in gleicher Höhe gegenüberstehen, die unter den Sonstigen Vermögensgegenständen zu bilanzieren wären.

Gemäß § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB wurden die Zinsaufwendungen aus der Abzinsung in Höhe von 0,8 Mio. Euro (1,6 Mio.) mit den Erträgen aus der Bewertung der Wertpapiere des Deckungsvermögens in Höhe von 0,04 Mio. Euro (0,0 Mio.) verrechnet.

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

Insgesamt ergibt sich ein Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung in Höhe von 1,8 Mio. Euro.

Nachrangige Verbindlichkeiten

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

in TEUR	%	Fälligkeit
10.000	6,55	01.06.2018
10.000	6,80	25.06.2018
5.000	6,25	07.01.2019
10.000	6,00	03.01.2020
10.000	6,00	30.01.2020
45.000		

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

Fonds für allgemeine Bankrisiken

Der Fonds für allgemeine Bankrisiken in Höhe von 6,9 Mio. Euro (3,3 Mio.) resultiert aus der Bildung gemäß § 340e Abs. 4 HGB i.V.m. § 340g HGB. Die Zuführung ist im Nettoergebnis aus Handelsgeschäften mit 3,6 Mio. Euro (3,3 Mio.) enthalten.

Sonstige Verbindlichkeiten

In der Position sind im Wesentlichen laufende Verpflichtungen aus Steuerzahlungen in Höhe von 3,0 Mio. Euro (8,3 Mio.) und Zinsabgrenzungen für Zinsswaps und Swaptions in Höhe von 22,3 Mio. Euro (19,2 Mio.) enthalten. Aus geschlossenen

Devisentermingeschäften und Devisenterminprolongationen wurde ein passivischer Ausgleichsposten in Höhe von 1,4 Mio. Euro (7,2 Mio.) gebildet.

Latente Steuern

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

Der Ansatz erfolgte mit einem durchschnittlichen Gewerbesteuersatz von 16,39%. Von dem Wahlrecht gemäß § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB zur Aktivierung der aktiven latenten Steuern wurde kein Gebrauch gemacht.

Weitere Erläuterungen zur Bilanz

Für die Durchführung von Eurex- und Leihegeschäften sind diverse Wertpapiere bei anderen Banken im Pfanddepot hinterlegt. Offenmarktgeschäfte waren am Jahresultimo nicht in Anspruch genommen.

325,1 Mio. Euro (216,0 Mio.) der Aktiva und 1.097,4 Mio. Euro (885,0 Mio.) der Passiva lauten auf Fremdwährung.

Eventualverbindlichkeiten

In den Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen sind Avale mit 83,1 Mio. Euro (84,5 Mio.) und Akkreditive mit 25,6 Mio. Euro (30,5 Mio.) enthalten.

Im Rahmen des jährlich im Kreditrisikomanagement der Bank erfolgenden Screenings des Kreditportfolios wurden auch die herausgelegten Avale und Akkreditive auf mögliche Ausfallrisiken hin untersucht. Daher wird die Wahrscheinlichkeit einer möglichen Inanspruchnahme als sehr gering eingeschätzt.

Andere Verpflichtungen

Die Anderen Verpflichtungen bestehen ausschließlich aus unwiderruflichen Kreditzusagen in Höhe von 58,4 Mio. Euro (61,8 Mio.).

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Unterteilung von Erträgen nach geografischen Gesichtspunkten

Die Ergebnisse der Gewinn- und Verlustrechnung aus Zinserträgen, laufenden Erträgen aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren, Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen, Provisionserträgen, Nettoerträgen aus Handelsgeschäften und sonstigen betrieblichen Erträgen verteilen sich auf das Inland mit 80% (93%) und das Ausland mit 20% (7%).

Dienstleistungsgeschäft

Dienstleistungen erbrachten wir für unsere Kundschaft insbesondere durch Verwaltung und Vermittlung im Wertpapiergeschäft sowie im dokumentären Auslandsgeschäft. Aus der Verwaltung und Vermittlung im Wertpapiergeschäft belaufen sich die Erträge aus dem Kommissionsgeschäft auf 120,7 Mio. Euro (89,2 Mio.) und aus der Fondsbetreuung auf 27,7 Mio. Euro (31,8 Mio.).

Sonstige betriebliche Erträge

Der Ausweis betrifft im Wesentlichen Kostenerstattungen im Dienstleistungsgeschäft sowie Auflösungen von anderen 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 Software-Lizenzen in Höhe von jährlich 17,4 Mio. Euro (14,7 Mio.). Der Anstieg der jährlichen Verpflichtungen ist im Wesentlichen dem Ausbau der ausländischen Niederlassungen geschuldet.

Termingeschäfte

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

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

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

Am Bilanzstichtag bestanden folgende derivative Finanzinstrumente:

in TEUR	Volumen		Positive Marktwerte		Negative Marktwerte	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Devisengeschäfte	8.569.695	5.010.602	127.346	64.668	106.767	54.269
Wertpapierfutures	1.619.751	1.764.763	9.545	6.388	7.279	6.388
Wertpapieroptionen	1.384.600	2.142.443	68.069	62.648	68.069	62.724
Swaps	1.873.082	1.381.363	68.170	47.857	2.885	3.620
Caps/Floors	56.625	94.633	2.249	1.826	2.249	1.826
Aktienoptionen	0	4.491	0	0	0	38
Anleihen/Termin	342.921	100.000	4.690	2.704	2.833	0
Gesamt	13.846.674	10.498.295	280.069	186.091	190.082	128.865

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

Das potenzielle Marktrisiko für Zins-, Aktien- und Währungspositionen im Handelsbuch ermittelt die Bank gemäß aktueller Solvabilitätsverordnung nach der Standardmethode (im Vorjahr zum Teil durch eigene Risikomodelle). Es ergibt sich eine Kapitalunterlegung von 15,6 Mio. Euro (15,8 Mio.).

Die Kapitalunterlegung untergliedert sich wie folgt:

Marktrisiken in TEUR	Kapitalunterlegung	
	2011	2010
Standardverfahren		
Aktiennettopositionen	13.639	698
Zinsnettopositionen	830	3.345
Währungsgesamtposition	1.177	36
Summe	15.646	4.079
Eigene Risikomodelle		
Aktiennettopositionen	0	9.403
Zinsnettopositionen	0	1.626
Währungsgesamtposition	0	650
Summe	0	11.679
Gesamt	15.646	15.758

Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung wurde im Jahr 2011 von den folgenden persönlich haftenden Gesellschaftern gebildet:

Dr. Hans-Walter Peters, Bankier (Sprecher)
Andreas Brodtmann, Bankier
Hendrik Riehmer, Bankier

Bezüge, Kredite

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

Kredite an die Mitglieder der Geschäftsleitung wurden nach Verrechnung mit der anteiligen Gewinnausschüttung im Jahr 2011 wie auch im Vorjahr nicht gewährt.

Gewinnverwendung

Der sich ergebende Bilanzgewinn in Höhe von 56,1 Mio. Euro ist zur Ausschüttung an die Gesellschafter vorgesehen.

BESTÄTIGUNGSVERMERK

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

»Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG, Hamburg, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2011 bis zum 31. Dezember 2011 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 22. März 2012

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Rohardt
Wirtschaftsprüfer

gez. Butte
Wirtschaftsprüfer

BERENBERG BANK Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG

Neuer Jungfernstieg 20 · 20354 Hamburg · Telefon +49 40 350 60-0 · Telefax +49 40 350 60-900

www.berenberg.de · info@berenberg.de

Niederlassung Bielefeld Welle 15 · 33602 Bielefeld · Telefon +49 521 97 79-0 · Telefax +49 521 97 79-200

Repräsentanz Braunschweig Vor der Burg 1 · 38100 Braunschweig · Telefon +49 531 12 05 82-0 · Telefax +49 531 12 05 82-10

Niederlassung Bremen Hollerallee 77 · 28209 Bremen · Telefon +49 421 348 75-0 · Telefax +49 421 347 72 61

Niederlassung Düsseldorf Private Banking: Cecilienallee 4 · 40474 Düsseldorf · Telefon +49 211 54 07 28-0 · Telefax +49 211 54 07 28-28
Investment Banking: Cecilienallee 10 · 40474 Düsseldorf · Telefon +49 211 54 07 28-45 · Telefax +49 211 54 07 28-40

Niederlassung Frankfurt Bockenheimer Anlage 3 · 60322 Frankfurt · Telefon +49 69 91 30 90-0 · Telefax +49 69 91 30 90-55

Niederlassung München Maximilianstraße 30 · 80539 München · Telefon +49 89 25 55 12-0 · Telefax +49 89 25 55 12-200

Niederlassung Stuttgart Bolzstraße 8 · 70173 Stuttgart · Telefon +49 711 490 44 90-0 · Telefax +49 711 490 44 90-90

Repräsentanz Wiesbaden Wilhelmstraße 12 · 65185 Wiesbaden · Telefon +49 611 711 85-0 · Telefax +49 611 711 85-185

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

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

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

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

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

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

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

Berenberg Bank (Schweiz) AG Kreuzstrasse 5 · 8034 Zürich · Schweiz · Telefon +41 44 284 20-20 · Telefax +41 44 284 20-22
Niederlassung Genf: 29, Quai du Mont-Blanc · 1201 Genf · Schweiz · Telefon +41 22 308 59-00 · Telefax +41 22 308 59-20

Berenberg Art Advice GmbH Cecilienallee 4 · 40474 Düsseldorf · Telefon +49 211 98 94 16-0 · Telefax +49 211 98 94 16-16

Berenberg Capital Markets LLC 255 State Street · Boston, MA 02109 · USA · Telefon +1 617 292-8200 · Telefax +1 617 292-8250

Berenberg Lux Invest S.A. 46, Place Guillaume II · 1648 Luxembourg · Luxemburg · Telefon +352 46 63 80-1 · Telefax +352 46 63 86

Berenberg Private Capital GmbH Neuer Jungfernstieg 20 · 20354 Hamburg · Telefon +49 40 350 60-0 · Telefax +49 40 350 60-959

Berenberg Treuhand GmbH Neuer Jungfernstieg 20 · 20354 Hamburg · Telefon +49 40 350 60-0 · Telefax +49 40 350 60-270

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

Consilisto Berenberg Privat-Treuhand GmbH Neuer Jungfernstieg 20 · 20354 Hamburg · Telefon +49 40 350 60-448 · Telefax +49 40 350 60-912

NEUER JUNGFERNSTIEG 20
20354 HAMBURG
TELEFON +49 40 350 60-0
TELEFAX +49 40 350 60-900
WWW.BERENBERG.DE
INFO@BERENBERG.DE