

Berenberg Bank verzeichnet weiteres Wachstum

Hamburg. Die Hamburger Berenberg Bank schloss ihr 415. Geschäftsjahr erneut mit einem sehr erfreulichen Bilanzgewinn von 39,7 Mio. Euro (Vj. 37,4) ab. Bei allen wichtigen Ertragskennziffern liegt Deutschlands ältestes Bankhaus seit Jahren deutlich über dem Branchenniveau. Verschiedene Markttests loben die Kompetenz in der Beratung.

Claus-G. Budelmann führt die gute Entwicklung der Bank auf ihre klare strategische Positionierung zurück:

- **VERMÖGENDE PRIVATKUNDEN** werden mit ausgewiesener Kompetenz und Kontinuität in der Betreuung beraten,
- für **INSTITUTIONELLE ANLEGER** werden innovative und maßgeschneiderte Kapitalanlagemöglichkeiten entwickelt,
- im **INVESTMENT BANKING** hat sich die Bank auf europäische Small- und Mid-Cap-Unternehmen spezialisiert und strebt dort eine marktführende Stellung an,
- **MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN** werden in ausgewählten Bereichen eine individuell auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Beratung sowie umfassende Dienstleistungen geboten.

Der **Bilanzgewinn** erhöhte sich um 6,4% auf 39,7 Mio. Euro. Hierbei handelt es sich um operativ erwirtschafteten Gewinn, der nicht aus dem Verkauf von Beteiligungen stammt. Zusätzlich zu einer weiteren Reservebildung in den Tochtergesellschaften wurden auch die Reserven nach §340f HGB weiter erhöht.

Die **Aufwands-Ertrags-Relation** („cost-income-ratio“) erhöhte sich leicht von 48,9 auf 49,9%. Dieser Anstieg ist vor dem Hintergrund der weiteren Expansion und der Errichtung neuer Standorte in München, Edinburgh, Paris und Zürich als moderat anzusehen, zumal das Verhältnis von Aufwand zu Ertrag seit Jahren deutlich besser ist als im Marktdurchschnitt (2003: 66,4%).

Die **Zahl der Mitarbeiter** wurde im Geschäftsjahr 2004 von 452 auf 490 erhöht. Dadurch stiegen auch die Personalkosten um 8,5%, die Sachkosten erhöhten sich um 21%. Die gesamten **Verwaltungskosten** betragen 62,4 Mio. Euro (Vj. 57,3 Mio.).

Der im Wesentlichen durch das Wertpapiergeschäft geprägte **Provisionsüberschuss** stieg um 8,2% auf 85,2 Mio. Euro (Vj. 78,8 Mio.). Der **Zinsüberschuss** sank um 4,6% auf 27,7 Mio. Euro (Vj. 29,0 Mio.). Das Verhältnis von Provisions- zu Zinsüberschuss beträgt nun 75 zu 25. Der mit niedrigen Value-at-Risk-Limiten ausgestattete **Eigenhandel** hat einen erfreulichen Ergebnisbeitrag geliefert.

Risikovorsorge wurde ausreichend getroffen. Sie bewegt sich auf dem Niveau des Vorjahres. Aufgrund des guten Geschäftsergebnisses wurde wiederum eine sehr vorsichtige Bewertung zugrunde gelegt; auch wurden die versteuerten Reserven weiter dotiert.

Die **Bilanzsumme** erhöhte sich um 3,2% auf 1,912 Mrd. Euro (Vj. 1,852), das erweiterte Geschäftsvolumen stieg von 2,019 auf 2,066 Mrd. Euro. Allerdings verlieren diese Kennziffern als Vergleichsmaßstab für die Größe von Banken durch deren unterschiedliche Ausrichtung immer mehr an Bedeutung.

Das **Eigenkapital** der Bank wurde um 5 Mio. auf 135 Mio. Euro erhöht.

Das verwaltete Vermögen (**Assets under management**) stieg um 10,5% auf 10,5 Mrd. Euro (Vj. 9,5 Mrd.).

Die Zahl der **Standorte** wurde im Berichtsjahr weiter ausgebaut. Zu den deutschen Private-Banking-Repräsentanzen in Bremen, Düsseldorf und Frankfurt kam Anfang 2005 die Repräsentanz München hinzu. Das Investment Banking ist nun neben London (seit 2003) auch in Edinburgh, Paris und Zürich (alle 2004) vertreten. Darüber hinaus betreibt die Berenberg Bank (Schweiz) AG von Zürich aus die internationalen Private-Banking-Aktivitäten und für die chinesischen Kunden steht die Repräsentanz in Shanghai als Ansprechpartner zur Verfügung.

GESCHÄFTSBEREICHE

Private Banking

„Die Vermögensverwaltung für Privatanleger ist eine Domäne der Privatbanken. Wir zeichnen uns hier durch ein dem Anspruch der Kunden gerecht werdendes Verhältnis von Kundenzahl pro Berater, eine an einer langen Betreuungsdauer orientierte Kundenbeziehung, ein besonderes Engagement unserer Mitarbeiter und ein hohes Beratungs-Know-how aus“, so Dr. Hans-Walter Peters. Dies bestätigten auch die im Jahr

2004 durchgeführten Markttests zum Private Banking. In beiden großen Untersuchungen lag die Berenberg Bank ganz vorn: Bereits zum zweiten Mal in Folge wurde sie von den „FuchsBriefen“ unter 225 Banken und Vermögensverwaltern zum „besten Vermögensmanager im gesamten deutschsprachigen Raum“ gekürt; „Welt“ und „Welt am Sonntag“ zeichneten sie in ihrem „EliteReport“ (getestet wurden 250 Vermögensverwalter in Deutschland, Österreich, Liechtenstein, Luxemburg und der Schweiz) mit der besten Bewertung „Summa cum laude“ aus.

Am Renommee des Berenberg Private Bankings wollen auch andere Banken und Finanzdienstleister partizipieren. So bieten bspw. MLP und mehrere Sparkassen ihren Privatkunden die Vermögensverwaltung durch Berenberg an. „Unsere Kooperationspartner wollen ihre vermögenden Privatkunden an sich binden und bieten ihnen deshalb unser Know-how an; im Gegenzug können wir durch die Verbreiterung der Kundenbasis noch mehr Kapazitäten in Research und Administration schaffen“, erläutert Peters die win-win-Situation.

Stark ausgebaut wurden auch die internationalen Wertpapieraktivitäten. Deren 2003 erfolgte Konzentration bei der Berenberg Bank (Schweiz) AG in Zürich hat sich als sehr erfolgreich erwiesen; die dort für private und institutionelle Investoren verwalteten Vermögen konnten um über ein Drittel auf 855 Mio. Euro gesteigert werden (Vj. 631 Mio.).

Investment Banking

Im Investment Banking konzentriert sich das Hamburger Bankhaus auf europäische Small- und Mid-Cap-Unternehmen. Das Research in diesem Bereich wurde ausgeweitet und betreut nunmehr mit 21 Analysten über 100 börsennotierte Unternehmen in Deutschland und eine zunehmende Zahl

Ergebnis FuchsReport

Gesamtwertung

1. Berenberg Bank
2. Bank Gutmann (A)
3. RaiBa Kleinwalsertal (A)

Top Vermögensmanagement Plus (inkl. Firstfive Performance-Messung)

1. Berenberg Bank

Ergebnis „Die Elite der Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum“

Top-Kategorie „summa cum laude“:

- Bank Leu (CH)
- Vank Sarasin (CH)
- Bankhaus Lampe (D)
- Berenberg Bank (D)**
- Credit Suisse (CH)
- Dr. Jens Ehrhardt (D)
- Hamburger Sparkasse (D)
- LGT Bank in Liechtenstein (FL)
- Raiffeisenbank Jungholz (A)

ausgewählter Titel in Österreich, der Schweiz und Frankreich. Berenberg strebt an, in diesem attraktiven Segment eine marktführende Stellung in Europa einzunehmen. In der renommierten Thomson Extel-Umfrage unter europäischen Fondsmanagementgesellschaften belegt man im Research und im Sales jeweils den zweiten Platz, im Trading und Brokerage wurde je ein erster Platz erreicht.

Asset Management

Das Asset Management hat sich auf die Zielgruppe Versicherungen und Pensionskassen spezialisiert und genießt bei diesen institutionellen Anlegern ein hohes Renommee. Es werden risikoadjustierte Kapitalanlagen auf der Aktienseite entwickelt sowie Konzepte angeboten, die vom Risiko her mit Rentenanlagen vergleichbar sind, aber auf Aktienderivaten beruhen. Entsprechend unserer Fokussierung im Investment Banking haben wir uns auf europäische Small- und Mid-Caps spezialisiert und hier entsprechende Fonds aufgelegt, die von unserer neuen Repräsentanz in Edinburgh aus gemanagt werden. Der Bereich Asset Management liefert einen substanziellen Beitrag zum Geschäftsergebnis der Bank.

Corporate Banking

Dem Bedürfnis von Firmenkunden nach ausgeprägter Kundennähe, Flexibilität und individueller Betreuung kann eine Privatbank als mittelständisches Unternehmen in besonderem Maße gerecht werden. „Wir sprechen auf Augenhöhe, also von Unternehmer zu Unternehmer, mit unseren Kunden“, formuliert Guido M. Sollors den Wettbewerbsvorteil im Firmenkundengeschäft. Kernbereiche sind:

- die Beratung von mittelständisch geprägten Unternehmen sowie Konzernen im In- und Ausland bei der Optimierung der gegenwärtigen und zukünftigen Finanzierungsstrukturen,

Ergebnis Thomson Extel Survey 2004 German small and mid cap	
Research	
1. Deutsche Bank	19%
2. Berenberg	15%
3. UBS	9%
Sales	
1. Deutsche Bank	20%
2. Berenberg Bank	16%
3. UBS	10%
Trading	
1. Berenberg Bank	19%
2. Deutsche Bank	17%
3. UBS	11%
Most improved Broker	
1. Berenberg Bank	35%
2. Deutsche Bank	14%
3. Commerzbank	5%

- die Entwicklung und Umsetzung individueller, maßgeschneiderter Zins- und Währungsstrategien im Dialog mit den Unternehmen,
- die Bereitstellung von Krediten im Bereich der kurz- und mittelfristigen Schiffsfinanzierungen,
- die Abwicklung und Finanzierung von Außenhandels- transaktionen sowie Betriebsmittelfinanzierungen,
- kurzfristige Projektfinanzierungen im wohnwirtschaftlichen und gewerblichen Immobilienbereich.

Die Strategie der Privatbank ist es, bestimmte Marktsegmente zu besetzen. So liegen besondere Schwerpunkte bspw. im operativen Schifffahrts- oder im Chinageschäft. Auch die Finanzierung und Abwicklung von Außenhandelstransaktionen ist ein Bereich, in dem den Kunden durch individuelle Dienstleistungen ein Mehrwert geboten werden könne, so Sollors.

AUSBLICK 2005

Die persönlich haftenden Gesellschafter sehen Deutschlands ältestes Bankhaus im Markt gut positioniert und werden in dieser Sichtweise durch die Geschäftsergebnisse der letzten Jahre und das Abschneiden in verschiedenen Studien bestärkt. Der Wertpapierbereich soll weiter ausgebaut werden; dazu wird auch die Eröffnung weiterer Standorte in Betracht gezogen. Im Jahr 2005 wurde bereits eine Repräsentanz in München eröffnet, ab Herbst wird man in Bielefeld präsent sein.

Der Bereich Corporate Banking ist ein Kerngeschäftsfeld mit Wachstumspotenzial, da den Kunden speziell auf sie zugeschnittene Dienstleistungen geboten werden können.