

- 01 Übernahme zum Jahreswechsel
- 02 Finanzierung durch Anteilseigner und Bank
- 03 Neuer Sprecher und Vorstand der BHF-BANK

KONZERNLAGEBERICHT

Erwerb der BHF-BANK AG

MIT HOHER AUFMERKSAMKEIT VERFOLGTEN FINANZMÄRKTE, WIRTSCHAFT UND INTERESSIERTE ÖFFENTLICHKEIT in Deutschland die Berichterstattung zur Übernahme der BHF-BANK und damit den Aufstieg von Sal. Oppenheim zur größten unabhängigen Privatbank Europas.

- 01 Anfang Dezember 2004 unterzeichneten das Bankhaus Sal. Oppenheim jr. & Cie. und die ING Group, Amsterdam, den Vertrag über den Erwerb der neugegründeten und restrukturierten BHF-BANK Aktiengesellschaft. Der wirtschaftliche Übergang erfolgte zum Jahreswechsel nach Zahlung des Kaufpreises in Höhe von 600 Mio. €.

FINANZIERUNG

- 02 Die Kommanditaktionäre des Bankhauses Sal. Oppenheim übernahmen für die Finanzierung des Kaufpreises eine Kapitalerhöhung in Höhe von 200 Mio. €. Weitere 200 Mio. € stellte dieser Gesellschafterkreis als stille Beteiligung zur Verfügung. Die restlichen 200 Mio. € stammten aus liquiden Mitteln des Bankhauses. Damit wurde der Kaufpreis vollständig aus eigener Kraft aufgebracht.

WACHSTUMSSTRATEGIE

- 03 Die Übernahme der BHF-BANK ist die Antwort von Sal. Oppenheim auf Veränderungen in der Bankenlandschaft und die sich daraus ergebenden Herausforderungen. Sie eröffnet der Gruppe exzellente Wachstumsperspektiven, die vor allem im deutschsprachigen Raum sowie in Luxemburg genutzt werden sollen.

Um die Ausschöpfung des Wachstumspotentials beider Banken zu koordinieren, ist Matthias Graf von Krockow auch im neuen Vorstand der BHF-BANK AG Sprecher geworden. Den Vorsitz des Aufsichtsrats der BHF-BANK hat ebenso wie bei Sal. Oppenheim jr. & Cie. Georg Baron von Ullmann übernommen. Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender wurde in beiden Gremien Friedrich Carl Freiherr von Oppenheim – womit die beiden größten Familienstämme des Bankhauses Sal. Oppenheim in den Kontrollorganen vertreten sind.

Ertragschancen	04
Nachhaltige Profitabilität	05

ZWEI-BANKEN-STRATEGIE

Durch die Nähe der Unternehmenskulturen werden in beiden Traditionshäusern kaum Reibungsverluste entstehen. Im Gegenteil: Das geradezu ideale Ergänzungspotential in der Kundenstruktur und in den Geschäftsreichen Asset Management, Private Banking und Investment Banking eröffnet nachhaltige Ertragschancen. 04

Die BHF-BANK AG verfügt über eine ausgewogene Ertragsstruktur, ein dem Geschäft entsprechendes, eher konservatives Risikoprofil, eine angemessene Eigenkapitalausstattung und nicht zuletzt über hochqualifizierte und motivierte Mitarbeiter und Führungskräfte. Mit dem in die neue BHF-BANK überführten Kundenstamm bietet all dies gute Chancen für eine nachhaltige Profitabilität. Dabei ist es ein erklärtes Ziel, der Marke „BHF-BANK AG – Privat seit 1854“ wieder zu ihrem alten Glanz zu verhelfen. Diese Zwei-Banken-Strategie unter einem gemeinsamen Dach unterstreicht das Verständnis einer gelebten Unabhängigkeit, die letztlich gewährleistet, daß der Kunde und seine Wünsche im Mittelpunkt stehen. Der Kunde allein entscheidet, welche Leistungen und Produkte aus dem Konzern er in Anspruch nehmen möchte. 05