

- 01 Partnerschaftlichkeit und Kontinuität
- 02 Steigerung des operativen Ergebnisses
- 03 Öffentlichkeitswirksame Transaktionen
- 04 Relationship Management

GESCHÄFTSBEREICHE

Investment Banking

NEBEN DER VERMÖGENSVERWALTUNG BILDET DAS INVESTMENT BANKING DAS ZWEITE STRATEGISCHE KERN-geschäftsfeld von Sal. Oppenheim. Die Bank zählt mit ihren weitreichenden Kundenbeziehungen und einem umfassenden Produktangebot zu den führenden Adressen in Deutschland.

- 01 Das Investment Banking beruht auf Partnerschaftlichkeit, Ganzheitlichkeit und Kontinuität in der Beziehung zu den Kunden sowie auf Individualität und Innovationskraft bei Dienstleistungen und Produkten. Dieser strategische Ansatz, den die Bank seit mehreren Jahren konsequent umsetzt, ermöglichte auch im Jahr 2004 den nachhaltigen Erfolg des Geschäftsbereichs. Sal. Oppenheim war im Jahr 2004 in der Lage, den Marktanteil in vielen Bereichen zu verbessern und gleichzeitig das gute operative Ergebnis des Vorjahres zu steigern, wengleich nicht in dem Maße, wie zunächst nach dem außerordentlich guten Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2004 zu erwarten gewesen wäre.
- 02
- 03 Die erfolgreiche Positionierung des Investment Banking spiegelt sich in einigen Transaktionen wider, die in der Öffentlichkeit ein breites Interesse fanden. Mit der Veräußerung der GAGFAH Gemeinnützige Aktiengesellschaft für Angestellten-Heimstätten (GAGFAH) und ihren über 78.000 Wohneinheiten betreute Sal. Oppenheim auf der Seite des Verkäufers die größte M&A-Transaktion des Jahres 2004 in Deutschland. Erfolgreichen Gründungen aus der Zeit der New Economy verschaffte die Bank mit den Veräußerungen des Mobilfunkdienstleisters debitel, des Internetportals mobile.de und einer maßgeblichen Beteiligung an der Internet-Versandapotheke DocMorris eine neue Plattform für die weitere unternehmerische Entwicklung. Wie in den Vorjahren nimmt die Bank im Bereich der Privatisierungen von Beteiligungen der öffentlichen Hand ebenso wie bei der Emission von derivativen Wertpapieren eine führende Stellung ein – zwei Geschäftsfelder, die zeigen, welche Spannweite das moderne Investment Banking bei Sal. Oppenheim umfaßt.
- 04 Von der Expertise des Investment Banking profitieren gleichermaßen große börsennotierte und mittelständische Unternehmen, öffentliche Auftraggeber, institutionelle Investoren und vermögende Privatkunden. Erfahrene Relationship Manager betreuen Kunden aus den Industriegruppen Banken/Versicherungen, Energie/Öffentliche Hand, Finanzinvestoren, Gesundheitswesen, Handel/Konsumgüter sowie Technologie/Medien/

RANG	Investmentbank	Volumen MRD. US-\$
1.	Deutsche Bank	21,3
2.	Goldman Sachs	17,3
3.	Lazard	15,3
4.	Morgan Stanley	13,5
5.	Dresdner Kleinwort Wasserstein	12,1
6.	Sal. Oppenheim	11,2
7.	JP Morgan	10,9
8.	Rothschild	10,5
9.	Credit Suisse First Boston	10,4
10.	UBS	10,3
11.	Citigroup	9,7
12.	Lehman Brothers	6,3
13.	BNP Paribas	6,0
14.	ABN AMRO	3,4
15.	Merrill Lynch	3,1

Quelle: Thomson Financial, Januar 2005

M&A-TRANSAKTIONEN, BEZOGEN AUF DEUTSCHE ZIELGESELLSCHAFTEN
RANKING NACH TRANSAKTIONSVOLUMEN IM JAHR 2004

GRÖSSTE DEUTSCHE
M&A-TRANSAKTION 2004

Die Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) hat ihre Aktienbeteiligung in Höhe von 99,87% an der GAGFAH veräußert. Im Rahmen eines strukturierten Bieterverfahrens erhielt als Mehrheitserwerber die international tätige Fondsgesellschaft Fortress Investment Group LLC aufgrund des höchsten Kaufpreisgebots am 15. Juli 2004 den Zuschlag durch den Vorstand der BfA. Die GAGFAH verfügt über einen Gesamtbestand von über 78.000 eigenen Wohnungen an 147 Standorten in ganz Deutschland. Mit einem Transaktionsvolumen von insgesamt 3,5 Mrd. € fungierte das Bankhaus als Berater der Verkäuferseite bei dieser bisher größten Private Equity-Transaktion in Deutschland.

Sal. Oppenheim

VERKAUF
September 2004

GAGFAH 

Die BfA hat in einem strukturierten Bieterverfahren 99,87% der Aktien an der GAGFAH mehrheitlich an Unternehmen der Fortress Investment Group veräußert.

Sal. Oppenheim fungierte als Berater auf der Verkäuferseite.

 Equity arranged by
FORTRESS
INVESTMENT GROUP

PRIVATBANKIERS SEIT 1789

Industriegruppen	05
IKB Deutsche Industriebank AG	06
M&A-Transaktionen	07
Fairness Opinions	08

Telekommunikation (TMT)/Logistik. Zu Beginn des Geschäftsjahres wurde zusätzlich ein Team von Relationship Managern für Automobilhersteller und -zulieferer gebildet. Die Betreuung der Kunden ist nicht auf den Vertrieb eines vorgefertigten Produkts für eine bestimmte Situation ausgerichtet. Vielmehr zielt sie darauf ab, auf der Grundlage einer umfassenden Branchenexpertise individuelle und detaillierte Produktlösungen zu finden, die die Bedürfnisse der Kunden optimal erfüllen.

Von großer Bedeutung für das Investment Banking ist die Partnerschaft von Sal. Oppenheim mit der IKB Deutsche Industriebank AG. In Zusammenarbeit mit der IKB wurden im vergangenen Jahr vielfältige Transaktionen erfolgreich abgeschlossen.

FUSIONEN UND ÜBERNAHMEN

Sal. Oppenheim ist es im Jahr 2004 gelungen, das Geschäft mit Fusionen und Übernahmen zu steigern. Im M&A-Ranking von Thomson Financial für Transaktionen mit deutschen Zielgesellschaften erhöhte sich mit 21 Transaktionen das Volumen von umgerechnet 2,8 Mrd. US-\$ im Jahr 2003 auf 11,2 Mrd. US-\$ (8,9 Mrd. €) im Jahr 2004. Gemessen am Volumen, belegte Sal. Oppenheim in diesem bedeutenden Ranking erstmals Platz sechs. Die Transaktionen, die von Sal. Oppenheim betreut wurden, umfaßten die gesamte Bandbreite des M&A-Geschäfts und bezogen sich auf Zielgesellschaften aus allen Industriegruppen des Bankhauses. Dabei war insbesondere auf der Käuferseite ein stark wachsendes Interesse deutscher und internationaler Finanzinvestoren an deutschen Unternehmensbeteiligungen zu beobachten. Außer für mehrere Immobilientransaktionen gilt dies beispielsweise auch für die Übernahme des Generikaherstellers betapharm, des Mobilfunkdienstleisters debitel, des Zahntechnikunternehmens MW Dental, des Korrosionsschutzgeschäfts der SGL Carbon sowie für die 46%ige Beteiligung an DocMorris.

Als unabhängige Investmentbank ist Sal. Oppenheim auch bei Bewertungsexpertisen gut positioniert, die angesichts des Trends, Unternehmen von der Börse zu nehmen, an Bedeutung gewinnen. So erarbeitete die Bank Fairness Opinions zu den Übernahmeangeboten der RB Brauholding für Brau & Brunnen und der Continental für Phoenix.

- 09 Privatisierungen
- 10 Immobilienspezialisten-Team
- 11 GAGFAH-Veräußerung
- 12 IVG Immobilien AG

- 09 Im Bereich der Privatisierungen begleitete Sal. Oppenheim für den Zweckverband Ostholstein (ZVO) erstmals eine parallele Veräußerung des Versorgungs- und des Abfallgeschäfts an unterschiedliche Käufer. Dabei koordinierte und moderierte die Bank 26 Kommunen und den Landkreis Ostholstein, die sich als Mitglieder des Verbandes einstimmig für die Veräußerung entschieden hatten. Neben der erfolgreichen Suche nach einem Partner für die Stadtwerke Ahlen beriet die Bank den dänischen Gasversorger DONG bei seinem erfolgreichen Eintritt in den deutschen Markt durch den Erwerb von Anteilen an der Energie- und Wasserversorgung Lübeck. Das Land Nordrhein-Westfalen beauftragte Sal. Oppenheim, den Verkauf eines Forderungsportfolio von mehreren 100 Mio. € vorzubereiten.

IMMOBILIEN

- 10 Angesichts der wachsenden Bedeutung von Immobilientransaktionen hat die Bank das deutschlandweit größte Immobilienspezialisten-Team aufgebaut. Damit ist Sal. Oppenheim zum Marktführer für Großtransaktionen mit Immobilien der öffentlichen Hand avanciert, bei denen die Expertise der Bereiche Immobilien, Privatisierungen und M&A gebündelt wird.
- 11 Die Veräußerung der GAGFAH mit über 78.000 Wohneinheiten im Auftrag der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) an einen privaten Finanzinvestor war mit einem Volumen von 3,5 Mrd. € als größtes M&A-Geschäft des Jahres zugleich die bislang größte Private Equity-Transaktion in Deutschland und, bezogen auf das Jahr 2004, die neuntgrößte Transaktion in Europa. Auch die GSW Gemeinnützige Siedlungs- und Wohnungsbau-Gesellschaft Berlin mbH mit über 65.000 Wohneinheiten, für die Sal. Oppenheim ein strukturiertes Bietverfahren für das Land Berlin vorbereitet und durchgeführt hat, wurde für rund 2,1 Mrd. € von einem Konsortium privater Finanzinvestoren erworben. Darüber hinaus ist Sal. Oppenheim beauftragt, Verwertungsoptionen zur Vivico Real Estate GmbH, einer bundeseigenen Gesellschaft, die ehemalige Betriebsgrundstücke der Deutschen Bahn AG mithält, zu entwickeln und gegebenenfalls umzusetzen. In gleicher Weise strukturiert Sal. Oppenheim zur Zeit auch ein größeres Portfolio gewerblicher Immobilien, welches für die Freie und Hansestadt Hamburg veräußert werden soll. In beiden Transaktionen spiegelt sich der Trend zur Privatisierung von Immobilien- und Infrastrukturvermögen der öffentlichen Hand außerhalb des Wohnungssektors wider.
- 12 Das Investment Banking begleitete zudem die Beteiligung von Sal. Oppenheim an der IVG Immobilien AG, die Änderung der Gesellschafterstruktur bei der Oppenheim Immobilien-Kapitalanlagegesellschaft mbH (OIK) und damit die Schaffung eines der weltweit größten Asset Manager für Immobilien mit einem verwalteten Vermögen von insgesamt 15 Mrd. €.

Selektive Kreditpolitik	13
Beschaffung und Strukturierung von Eigenkapital	14
Börsengang der Postbank	15
Mezzanine-Finanzierung	16
Institutionelle Aktienberatung	17

FINANZIERUNGEN

Sal. Oppenheim hielt das Portfolio an kommerziellen Ausleihungen im Rahmen einer zurückhaltenden, risikobewußten und selektiven Kreditpolitik weiterhin auf niedrigem Niveau. Für die Wüstenrot Holding arrangierte die Bank eine Akquisitionsfinanzierung zum Erwerb von Aktien der W&W AG. Daneben beteiligte sie sich an Schuldscheindarlehen sowie an Konsortialkrediten. Dies betrifft insbesondere Kunden, bei denen Sal. Oppenheim durch seine Branchenexpertise besonderen Zugang zur jeweiligen Industrie hat und deren Entwicklung die Bank deshalb kompetent einschätzen kann. Zu den Kreditnehmern zählten unter anderem Finanzdienstleister und Industrieunternehmen aus dem Deutschen Aktienindex (DAX). 13

EIGENKAPITALTRANSAKTIONEN

Unternehmen und ihren Mehrheitseigentümern bietet das Investment Banking die Beschaffung und Strukturierung von Eigenkapital durch Wertpapiertransaktionen in allen Phasen der unternehmerischen Entwicklung vom Initial Public Offering (IPO) bis hin zum Squeeze Out. Aufgrund dieser umfassenden Ausrichtung war der Bereich auch in dem schwierigen Marktumfeld des Jahres 2004 erfolgreich. Beim größten deutschen Börsengang des Jahres erreichte Sal. Oppenheim als Co-Lead-Manager eine nachhaltige Platzierung von Aktien der Deutschen Postbank. Des weiteren arrangierte das Investment Banking Kapitalerhöhungen für die Deutsche Beteiligungs AG, Evotec OAJ, Rheinland Holding und Tomorrow Focus. Im Bereich der Mezzanine-Finanzierungen arrangierte Sal. Oppenheim eine Emission von Genußscheinen mit einem Volumen von 70 Mio. € für den Automobilzulieferer Fritz Dräxlmaier. Das Bankhaus beriet Giesecke & Devrient bei dem Übernahmeangebot für secunet Securities Networks und die Möller Holding bei einem entsprechenden Angebot für Felten & Guillaume. Von RWE ist Sal. Oppenheim mit der Durchführung von Abfindungsangeboten für die Aktien von Harpen und der rhenag Rheinische Energie beauftragt. Einen entsprechenden Auftrag erhielt das Bankhaus auch von Karstadt-Quelle für die Aktien von SinnLeffers. 14
15
16

INSTITUTIONELLE AKTIENBERATUNG

Im Aktiengeschäft mit institutionellen Investoren verzeichnete die Bank erneut einen höheren Marktanteil. Aufgrund seiner individuellen, bedarfsorientierten Kundenberatung bei deutschen Aktien und europäischen Blue Chips verbesserte das Investment Banking den Aktienumsatz um rund 90% gegenüber dem Vorjahr. Die rund 280 institutionellen Kunden werden von insgesamt 25 Sales Managern betreut. Um einen noch intensiveren Service für die Anleger in den USA zu schaffen, wurde das Team für Sales und Sales Trade in New York neu for- 17

AUSZEICHNUNGEN BEI
DERIVATE-WETTBEWERBEN

Die führende Position des Bankhauses im Geschäft und Handel mit Derivaten spiegelt sich in der breiten öffentlichen Anerkennung wider. Bei den „ZertifikateAwards 2004“ positionierte sich Sal. Oppenheim, gemessen an der Anzahl der Auszeichnungen, unter allen Emittenten an zweiter Stelle. Insgesamt erreichte das Bankhaus drei erste und vier dritte Plätze.



400 Roadshows	18
Handelsbücher für exotische Optionen	19
Derivate-Wettbewerbe	20

miert. Die institutionellen Investoren in Großbritannien werden seit Januar 2005 durch ein siebenköpfiges Team unmittelbar aus Frankfurt am Main begleitet.

Aufgrund des hohen Interesses der Kunden am direkten Kontakt zu den Aktiengesellschaften sowie den Aktienanalysten von Sal. Oppenheim veranstaltete die Bank wie im Vorjahr rund 400 Roadshows, bei denen vielfach auch die Vorstände führender börsennotierter Unternehmen zur Entwicklung ihrer Gesellschaft Stellung nahmen. In London fand zum zweiten Mal eine große Konferenz zum Thema „German Opportunities“ statt, und in Zürich organisierte das Bankhaus Konferenzen zu den Themen „Chemie“ sowie „Banken und Versicherungen“. Darüber hinaus diskutierten hochrangige Wissenschaftler, Unternehmensvertreter, Investoren und Analysten im Rahmen eines Symposiums in Bonn über die Auswirkungen des demographischen Wandels auf die internationalen Kapitalmärkte.

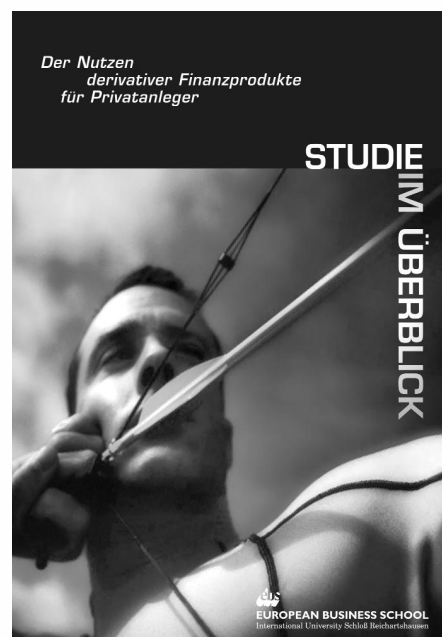
HANDEL UND DERIVATE

Das Geschäft und den Handel mit Derivaten auf Aktien und anderen Basiswerten konnte Sal. Oppenheim weiter ausdehnen, wobei der Schwerpunkt auf Produkten für private Investoren, insbesondere auf maßgeschneiderten Lösungen für vermögende Kunden, liegt. Der Nachfrage nach Produkten, die aus Anlegersicht leicht verständlich und transparent sind, denen aber gleichwohl immer komplexere Optionsstrukturen zugrunde liegen, kam die Bank mit der Einführung von eigenen Handelsbüchern für exotische Optionen nach. Diese Bücher leisteten ebenso wie die Derivatebücher auf Aktien aus dem Small und Mid Cap-Bereich einen wichtigen Beitrag zu dem guten Ergebnis. Im Hinblick auf die gewandelten Marktbedingungen wurden die Teamaufgaben, ähnlich wie bei einem industriellen Fertigungsprozeß, in die Stufen Vertrieb und Marketing, Handel sowie Produktentwicklung unterteilt.

Bezogen auf den Umsatz mit derivativen Wertpapieren, also Zertifikaten, Aktienanleihen, Optionsscheinen und sonstigen Hebelprodukten, erhöhte Sal. Oppenheim im Jahr 2004 seinen Marktanteil in Deutschland um fast zwei Prozentpunkte auf 9,3% und rückte damit vor dem Hintergrund eines wachsenden Marktes vom vierten auf den dritten Platz vor. Über 6.500 neue Wertpapiere wurden für Anleger in Deutschland, in der Schweiz, in Italien und in Österreich emittiert. Das entspricht einem Zuwachs von 69% gegenüber dem Vorjahr. Neben der kontinuierlichen Aktualisierung der Standardprodukte zählte dazu auch eine Vielzahl neuer Zertifikate. Die Anerkennung in der Öffentlichkeit spiegelt sich in führenden Positionen bei den Derivate-Wettbewerben im deutschsprachigen Raum wider. Bei den „ZertifikateAwards 2004“ positionierte sich Sal. Oppenheim, gemessen an der Anzahl der Auszeichnungen, unter allen Emittenten an zweiter Stelle. Insgesamt erreichte das Bankhaus drei erste und vier dritte Plätze. Um das Know-how der Anleger und ihrer Berater über Derivate zu erhöhen, förderte Sal. Oppenheim gemeinsam mit der Deutschen Bank und UBS eine Studie der European Business School (ebs) zum Thema „Der Nutzen

GEZIELTER WISSENSTRANSFER

Gemeinsam mit der Deutschen Bank und UBS hat Sal. Oppenheim eine Studie der European Business School (ebs) zum Thema „Der Nutzen derivativer Finanzprodukte für Privatanleger“ gefördert. Ziel der Untersuchung war es, derivative Finanzinstrumente mit Formen der klassischen Kapitalanlage in Aktien und festverzinslichen Wertpapieren zu vergleichen. Im Ergebnis bestätigt die Studie die Vorteile derivativer Instrumente. Sie dient sowohl Anlegern als auch ihren Beratern als wertvolle Entscheidungshilfe. Mit der Initiierung des „Derivate-Forum für die private Vermögensanlage“ soll privaten Anlegern durch verbesserte Produkt- und Markttransparenz zukünftig die Orientierung bei der Produktbewertung und -auswahl erleichtert werden.



Derivate-Forum	21
Beratung zum Devisenmarkt	22
Branchenorientierter Betreuungsansatz	23
Figaro Currency Fund	24

derivativer Finanzprodukte für Privatanleger“. Außerdem initiierte die Bank das „Derivate-Forum für die private Vermögensanlage“, um die Produkt- und Markttransparenz bei derivativen Wertpapieren für Privatanleger zu erhöhen. 21

Im Mittelpunkt der erfolgreichen Eigenhandelsaktivitäten standen Aktien aus dem Small und Mid Cap-Bereich. Darüber hinaus arrangierte die Bank für Kunden kontinuierlich Wertpapierleihe- und -repogeschäfte auf Aktien. Vor dem Hintergrund der geänderten Marktbedingungen für die Aktien kleiner und mittlerer Unternehmen hat die Bank beschlossen, Aktienwerte im Handel wieder selbst als Designated Sponsor im Auftrag der jeweiligen Gesellschaften zu betreuen.

WÄHRUNGSMANAGEMENT

Trotz der geringen Kursbewegungen am Devisenmarkt erzielte das Währungsmanagement ein positives Ergebnis. Die Bank weitete ihre spezialisierte Beratung zum Devisenmarkt aus. Neben ersten Adressen der Großindustrie und des Mittelstands sowie institutionellen Investoren gehören jetzt auch vermögende private Anleger zum Kundenkreis des Währungsmanagements. Darüber hinaus hat die Bank auch das Angebot für Firmenkunden erweitert. Für diese Zielgruppe bietet Sal. Oppenheim nicht nur das Outsourcing des Devisenmanagements, sondern auch dynamische Währungsstrategien an, die gleichzeitig eine Kurssicherung beinhalten. 22

AUSBLICK 2005

Die Perspektiven für das Investment Banking sind positiv, selbst wenn sich das Marktumfeld nur in begrenztem Umfang verbessern sollte. Wichtige Impulse für ein besseres Ergebnis sollten von folgenden Entwicklungen ausgehen:

- Der branchenorientierte Betreuungsansatz wird nicht zuletzt aufgrund seiner Nachhaltigkeit auch weiterhin eine wichtige Grundlage für den Erfolg darstellen. Die Kunden fragen in zunehmendem Maße bei ihren Transaktionen die Expertise der Bank aus unterschiedlichen Branchen ab. 23
- Das Geschäft mit Fusionen und Übernahmen sowie Eigenkapitaltransaktionen ist für den hohen Restrukturierungsbedarf der mittelständischen Unternehmen wie auch der öffentlichen Hand in Deutschland durch die Produktbreite gut positioniert.
- Die Investition in derivative Produkte auf der Basis komplexer Optionen werden einen Wachstumsschub im Geschäftsfeld Handel und Derivate ermöglichen, zumal die Akzeptanz dieser Produkte als Instrument zum längerfristigen Vermögensaufbau bei privaten Anlegern wächst.
- Die Bank wird den Figaro Currency Fund ins Leben rufen, der mit Assets von anfänglich 20 Mio. € bis 50 Mio. € als Offshore Hedge Fund mit Hilfe von diskretionären Strategien in alle wichtigen frei konvertierbaren Währungen investiert. 24