

GESCHÄFTSBEREICHE

## Investment Banking

---

**DAS INVESTMENT BANKING BILDET DIE ZWEITE SÄULE DES GESCHÄFTSMODELLS VON SAL. OPPENHEIM.** Neben der Vermögensverwaltung bietet das Bankhaus seinen Kunden das im Wesentlichen auf Eigenkapitalprodukte und Derivate zugeschnittene Leistungsspektrum einer internationalen Investmentbank. Aufgrund weitreichender Kundenbeziehungen und einer umfassenden Produktkompetenz zählt Sal. Oppenheim schon seit Jahren zu den führenden Adressen in Deutschland und hat sich auch auf dem internationalen Markt einen guten Ruf erworben. Über 50 abgeschlossene Transaktionen sowie die erneute Auszeichnung als bestes „Derivatehaus 2006“ stellten Highlights des vergangenen Jahres dar. 2006 gelang es dem Bankhaus, das Vorjahresergebnis zu steigern.

### CORPORATE FINANCE

Corporate Finance bildet zusammen mit dem Bereich Financial Markets das Investment Banking von Sal. Oppenheim. Das Bankhaus bietet dabei hochwertige Beratungsdienstleistungen zu Fusionen und Übernahmen (M&A), Immobilien und Privatisierungen sowie Eigenkapitaltransaktionen an. Unter Einbindung unseres Kooperationspartners, der IKB Deutsche Industriebank AG, runden wir durch langfristige Investitionsfinanzierungen und Schuldscheindarlehen unser Finanzierungsangebot ab. Die Orientierung an den Grundsätzen der Partnerschaftlichkeit, Ganzheitlichkeit und Kontinuität in der Kundenbeziehung sowie Individualität und Innovationskraft bei Dienstleistungen und Produkten haben dem Bankhaus erkennbar geholfen, seine Position als führende Mittelstandsbank zu verbessern.

Sal. Oppenheim profitiert auch im M&A-Geschäft von seinen guten Beziehungen zu börsennotierten, mittelgroßen Gesellschaften, aber auch zu größeren Familienunternehmen. Der traditionelle Zugang zum Mittelstand schlägt sich in einem guten dritten Platz des Bankhauses im Bereich der mittelgroßen M&A-Transaktionen in Deutschland (Mid-Cap-Segment mit einem Transaktionsvolumen bis 500 Mio. US-Dollar) nieder. Bei Transaktionen bis 200 Mio. US-Dollar erreichte Sal. Oppenheim 2006 sogar Platz eins. Im internationalen Geschäft setzt das Bankhaus auf den Ausbau seines Partnernetzwerks mit Kooperationen in den Finanzzentren New York und Paris, aber auch in aufstrebenden Märkten wie China und Indien.

Der deutsche Immobilienmarkt ist im Jahr 2006 deutlich in Bewegung gekommen und dürfte durch die Einführung von REITs im Jahr 2007 zusätzlichen Schwung gewinnen. Die Vernetzung in der Industrie, aber auch die spürbar gewachsene Platzierungskraft bei nationalen und internationalen Investoren haben Sal. Oppenheim zu einem der führenden Anbieter in Deutschland werden lassen. Die prominente Positionierung als Joint Bookrunner bei der Patrizia Immobilien AG im Mai 2006 und der österreichischen CA Immo International AG im Oktober 2006 unterstreichen dies. Die Immobilienkompetenz des Bankhauses hilft nachdrücklich auch im Unternehmensgeschäft mit branchenfremden Unternehmen, wie zum Beispiel der Verkauf von zwei Portfolios über 440 Mio. € für den HDI-Gerling-Konzern zeigt.

	2006	2005
	MIO. €	MIO. €
Ertrag	102	64
Aufwand	-45	-33
Risikokosten	-12	-1
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>45</b>	<b>30</b>
Aufwand-Ertrag-Relation	49,8%	52,0%

SEGMENTBERICHT CORPORATE FINANCE NACH IFRS

Für Sal. Oppenheim als Investmentbank für Wachstumsunternehmen und den Mittelstand liegt der Fokus auf Branchenkompetenz und -vernetzung. Das Bankhaus konnte seine Position mit 18 begleiteten Neuemissionen, schwerpunktmäßig im deutschen Kapitalmarkt, deutlich ausbauen und den Anteil des internationalen Geschäfts erhöhen. Mit acht Mandaten als Lead Manager und Bookrunner sowie einem platzierten Emissionsvolumen von über 1 Mrd. € haben wir uns unter den führenden Emissionsbanken im deutschsprachigen Kapitalmarkt etabliert.

FINANCIAL MARKETS

Die institutionelle Aktienberatung berät rund 400 institutionelle Investoren in 20 Ländern bei ihren Anlageentscheidungen. Der Bereich setzt dabei auf erfahrene, gut ausgebildete und vernetzte Sales-Mitarbeiter. Beratungsunterstützend wurden 255 Analysten- und 247 Unternehmens-Roadshows weltweit durchgeführt. Die Erhöhung der Erträge um mehr als 50% signalisiert ein überdurchschnittliches Wachstumstempo und indiziert eine Verbesserung der Stellung von Sal. Oppenheim in ausgewählten europäischen Aktienmärkten. Dies bringen auch insgesamt 35 Platzierungsmandate (IPOs, Kapitalerhöhungen und Aktienrückkäufe) zum Ausdruck. Neben der erfreulichen Entwicklung in den Kernmärkten Deutschland, Schweiz und Österreich trugen auch mehrere Transaktionen in Griechenland zum Erfolg der institutionellen Aktienberatung bei.

Das Geschäft mit derivativen Wertpapieren verzeichnete 2006 das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr. Neben der Ausweitung des Produktangebots bei Retail-Derivaten – die Emissionstätigkeit wurde im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 50% auf über 15.000 Produkte gesteigert – unterliegt das Derivate-Geschäft derzeit einem Wandel hin zu aktiv gemanagten Anlagezertifikaten. Der Fokus liegt hierbei auf Produkten mit Teilschutz, der sogenannten PROTECT-Funktion. Sal. Oppenheim bleibt Anbieter einer

kompletten Produktpalette von derivativen Wertpapieren, wie beispielsweise Options- und Turbo-Scheinen sowie Aktienanleihen.

Im Jahr 2006 konnten neue Vertriebswege für das Derivate-Produkt erschlossen werden. Kooperationen mit Vermögensverwaltern, Strukturierungen für Drittbanken sowie der aktive Zertifikatevertrieb bei Discount-Brokern wurden durch gezielte Vertriebs- und Marketingmaßnahmen, darunter auch erstmals ein TV-Spot, unterstützt. Regional hat Sal. Oppenheim die Expansion in der Schweiz, aber auch in Italien und Österreich fortgeführt. Als Gründungsmitglied des Derivate Forums e. V. trug das Bankhaus auch 2006 zum Setzen von Branchenstandards bei.

	2006	2005
	MIO. €	MIO. €
Ertrag	195	141
Aufwand	-115	-83
Risikokosten	6	0
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>86</b>	<b>58</b>
Aufwand-Ertrag-Relation	59,1%	58,7%

#### SEGMENTBERICHT FINANCIAL MARKETS NACH IFRS

Das Eigenhandels- sowie das Wertpapierleihegeschäft waren im Jahr 2006 erfolgreich. Im Mittelpunkt der Eigenhandelsaktivitäten standen in diesem Jahr Aktien aus dem Small- und Mid-Cap-Bereich in Europa. Dabei spiegeln die guten Ergebnisse des Strategic Investment Desk nicht nur den Erfolg eigener Positionen, sondern auch das starke Wachstum bei Strategie-Zertifikaten wider.

Das Geschäftsfeld „Designated Sponsoring“, das die Handelsbetreuung von Aktienwerten im Auftrag der jeweiligen Gesellschaften umfasst, konnte die Anzahl der Mandate auf 42 steigern. Es handelt sich hierbei zum größten Teil um Unternehmen aus MDAX, TecDAX und SDAX.

Das Währungsmanagement erzielte, getragen durch Kommissionsgeschäft und Handelsergebnis, ein überdurchschnittliches Ergebnis. Getrieben wurde dieser Erfolg auch von Produktentwicklungen im strukturierten OTC-Optionsbereich beziehungsweise von FX-Warrents (Marktanteil 8 bis 10%).

#### AUSBLICK

Im laufenden Geschäftsjahr strebt Sal. Oppenheim an, seine Marktposition als Investmentbank für den Mittelstand im deutschsprachigen Raum auszubauen. Gleichzeitig möchten wir unsere Position als unabhängige Alternative zu den globalen Investmentbanken auch international stärken. Der Aufbau der Sales-Standorte in Paris und Wien wird die Platzierungskraft des Hauses, aber auch unsere Kompetenz in europäischen Aktien nachhaltig stärken. Sal. Oppenheim wird zu zehn geplanten Konferenzen und rund 500 Investorenveranstaltungen mehr als 2.000 der wichtigsten institutionellen Kapitalanleger weltweit einladen.

Die Erwartung von insgesamt 20 bis 25 Börsengängen im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse, die Einführung von REITs, weiterhin erwartet starke M&A-Aktivitäten und eine bereits erkennbar hohe Anzahl von Beratungsaufträgen stimmen uns für 2007 optimistisch.