

Geschäft

Geschäftstätigkeit

In Wachstumsmärkten gut positioniert

Die HSH Nordbank AG ist am 2. Juni 2003 aus der Fusion der Hamburgischen Landesbank mit der Landesbank Schleswig-Holstein (LB Kiel) hervorgegangen. Unsere in- und ausländischen Geschäftsaktivitäten steuern wir von den beiden Hauptsitzen in Hamburg und Kiel aus. In unserer Heimatregion Hamburg/Schleswig-Holstein sind wir fest verwurzelt und Marktführer im Firmenkundengeschäft. Unseren Kunden bieten wir in allen Geschäftsbereichen, einschließlich des gehobenen Privatkundengeschäfts, eine breite Palette innovativer Finanzlösungen. Angesichts zunehmend wettbewerbsintensiver Märkte forcieren wir den Ausbau unserer Leistungspalette über das klassische Kreditgeschäft hinaus und konzentrieren uns auf ausgewählte Wachstumsmärkte weltweit. Ziel ist es, unsere Ertragsbasis zu erweitern und den Anteil der Provisionserträge an den Gesamterträgen zu erhöhen. Zu unserem Angebot zählen unter anderem maßgeschneiderte Finanzierungsstrukturen und hochwertige Anlageprodukte verbunden mit individueller Beratung. Unsere bedeutenden internationalen Geschäftsfelder sind Transport, Logistik, Infrastruktur und Immobilien. Mit Risikoaktiva von 22,7 Mrd. Euro sind wir weltweit der größte Anbieter von Schiffsfinanzierungen.¹⁾ An den Kapitalmärkten agieren wir mit speziellem Know-how für komplexe Transaktionen und innovative Kapitalmarktprodukte.

International präsent

Unsere internationale Marktpräsenz haben wir in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut – insgesamt waren wir Ende 2006 weltweit an 21 Standorten mit Niederlassungen und Repräsentanzen vor Ort vertreten. Unser

regionaler Schwerpunkt liegt in Nordeuropa. Eine zunehmend bedeutende Rolle spielt Asien. Im September 2006 haben wir unsere Repräsentanz in Schanghai in eine Niederlassung umgewandelt. Außerdem sind wir in den wichtigen Finanzzentren New York und London präsent. In Luxemburg verfügen wir neben einer Niederlassung über zwei Tochterunternehmen. Die HSH Nordbank Securities S.A. ist verantwortlich für Wertpapierinvestments des Konzerns; die HSH Nordbank Private Banking S.A. bietet internationalen Kunden spezielle Anlagemöglichkeiten.

Weitere Niederlassungen unterhalten wir in Berlin, Lübeck, Kopenhagen, Helsinki, Stockholm, Cayman Islands, Hongkong und Singapur. Mit Repräsentanzen sind wir darüber hinaus vertreten in Amsterdam, Hannover, Hanoi, Oslo, Paris, Riga, San Francisco, Tallinn und Warschau. Anfang 2007 wurde zudem die Eröffnung einer Repräsentanz in Athen vorbereitet, um unser Schiffsfinanzierungsgeschäft im griechischen Markt weiter zu stärken.

Zum 31. Dezember 2006 waren im HSH Nordbank Konzern weltweit 4.170 Mitarbeiter (Stammpersonal) beschäftigt; davon entfallen 3.709 Mitarbeiter auf die HSH Nordbank AG. Die Bilanzsumme erreichte 189,4 Mrd. Euro im Konzern und 186,1 Mrd. Euro in der AG.

¹⁾ Nach Einschätzung der HSH Nordbank.

Wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr

Einstieg privater Investoren

Die HSH Nordbank hat seit Oktober 2006 neue Miteigentümer: Sieben Investorengruppen, die von der Beteiligungsgesellschaft J. C. Flowers & Co LLC, New York, beraten werden, erwarben zu unterschiedlichen Quoten den 26,6%igen Anteil des Stimmrechtskapitals an der HSH Nordbank von der WestLB. Damit sind zum ersten Mal private Investoren an einem deutschen Kreditinstitut mit mehrheitlich öffentlichen Anteilseignern beteiligt. Die Herren J. Christopher Flowers und Ravi S. Sinha wurden als Vertreter der neuen Aktionäre am 1. November 2006 von der Hauptversammlung in den Aufsichtsrat der HSH Nordbank gewählt.

Die Anteile der öffentlichen Eigentümer an der HSH Nordbank – die Freie und Hansestadt Hamburg, das Land Schleswig-Holstein und der Sparkassen- und Giroverband für Schleswig-Holstein – bleiben durch die Transaktion unverändert. Die öffentlichen Eigentümer haben ihre vertragliche Vereinbarung bekräftigt, wonach sie mindestens bis 2013 die Mehrheit des Stimmrechtskapitals an der Bank halten wollen.

Lizenz für Pfandbriefemissionen

Die HSH Nordbank AG hat im Berichtsjahr die Lizenz zur Begebung aller drei Pfandbriefarten nach dem am 19. Juli 2005 in Kraft getretenen neuen deutschen Pfandbriefgesetz (PfandBG) von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erhalten. Die HSH Nordbank ist

damit in der Lage, Investoren künftig die gesamte Palette des Pfandbriefmarktes, d. h. Öffentliche Pfandbriefe, Hypothekendarlehen und Schiffspfandbriefe, anzubieten.

Die HSH Nordbank Hypo AG, die seit ihrem Erwerb im September 2003 als Pfandbriefemittent für den Konzern fungierte, wurde im August 2006 auf die HSH Nordbank AG verschmolzen. Die HSH Nordbank Hypo AG verfügte Ende 2005 über eine Bilanzsumme von rund 7,9 Mrd. Euro. Mit der Emission von Schiffspfandbriefen erschließen wir uns eine weitere Refinanzierungsquelle für unser Schiffskreditgeschäft und streben an, als großer Emittent den Schiffspfandbriefmarkt mitzugestalten.

Niederlassung in Schanghai eröffnet

Im Oktober 2006 haben wir eine Niederlassung in Schanghai eröffnet, um unsere Präsenz in China weiter zu stärken. Wir waren bereits seit dem Jahr 2000 mit einer Repräsentanz in Schanghai vertreten. In der Niederlassung sind zwölf Mitarbeiter beschäftigt, die sowohl das internationale Geschäft unserer Kunden aus Nord-europa als auch das Geschäft der Kunden in Asien betreuen werden. Vor allem in den weltweit wachsenden Geschäftsfeldern Transport, Schifffahrt und Rohstoffhandel unterhalten wir schon seit Jahrzehnten zahlreiche Kundenverbindungen in dieser Region.

Teilverkauf der HSH Gudme Bank

Im August 2006 verkauften wir 75% unserer Anteile an der dänischen Investmentbank Gudme Bank an das Beteiligungsunternehmen 3C Hol-

Neue Eigentümerstruktur der HSH Nordbank

Anteile am stimmberechtigten Kapital (per 31.12.2006)²⁾

in %	Stimmrechtsanteil
Freie und Hansestadt Hamburg	35,4
Sieben Investorengruppen, beraten von J.C. Flowers & Co LLC	26,6
Land Schleswig-Holstein	20,0
Sparkassen- und Giroverband für Schleswig-Holstein	18,0

²⁾ Weitere Details zur Eigentümerstruktur im Anhang auf der Seite 107.

ding. Die Gudme Bank agiert hauptsächlich in den Bereichen Aktienhandel, Investmentberatung und Asset Management; ihre Bilanzsumme belief sich per 31. Dezember 2005 auf rund 575 Mio. Euro. Mit dem Verkauf konzentrieren wir unsere Aktivitäten in den nordischen Ländern auf das Geschäft mit Firmen-, Immobilien- und Institutionellen Kunden.

Outsourcing von IT-Bereichen

Ende 2006 wurde ein Teil unserer IT-Bereiche ausgelagert. Den Betrieb der dezentralen IT-Systeme – dazu zählt zum Beispiel der Support rund um jeden Computer in der Bank – haben wir mit Wirkung vom 1. Dezember 2006 an Wincor Nixdorf Portavis übertragen. Ziel dieses Schrittes ist, den betrieblichen Aufwand zu verringern und zugleich die Kostentransparenz zu erhöhen. Außerdem können dadurch die Leistungen flexibler an den sich verändernden Bedarf angepasst werden.

Vorstandsverantwortlichkeiten mit neuem Zuschnitt

Im Zuge einer weiteren Fokussierung unseres Geschäftsmodells haben wir die Vorstandsverantwortlichkeiten neu konzipiert. Dabei wird insgesamt ein zusätzliches Ressort geschaffen.

Die Verantwortung für die Marktbereiche wird gebündelt. Ein Vorstandsressort umfasst künftig die Marktaktivitäten in unserer Kernregion Nordeuropa, ein weiteres insbesondere die internationalen Geschäftsfelder Shipping, Transport, Immobilien und Structured Corporate Finance. Außerdem werden die Risiko- und die Finanzverantwortung voneinander getrennt und es wird eine Position des Chief Operating Officers (COO) neu geschaffen. Die Kapitalmarktaktivitäten sollen wie in der Vergangenheit in der Hand eines weiteren Vorstandsmitglieds liegen. Der Vorstandsvorsitzende verantwortet die Stabsbereiche Kommunikation, Personal, Recht sowie Konzernentwicklung und -steuerung.

Corporate Governance Kodex anerkannt

Als nicht börsennotiertes Unternehmen haben wir freiwillig den Deutschen Corporate Governance Kodex anerkannt (seit 2005) und eine Entsprechenserklärung im Sinne des § 161 AktG abgegeben. Damit schaffen wir Transparenz über unser System der Unternehmensführung und -kontrolle sowie über die formale Einhaltung der Kodex-Regeln.³⁾

³⁾ Der Corporate-Governance-Bericht befindet sich auf den Seiten 28 und 29.

Rahmenbedingungen

Wirtschaftliches Umfeld

Weltwirtschaft in guter Verfassung

Obwohl sich die Konjunktur in den USA im Jahresverlauf merklich verlangsamt hat, blieb die Weltwirtschaft auch 2006 sehr dynamisch und legte das dritte Jahr in Folge mit einer Rate von rund 5 % zu. Vor allem die asiatischen Schwellenländer entwickelten sich sehr lebhaft, aber auch in Europa ist die Konjunktur endlich in Fahrt gekommen. Die Teuerung beschleunigte sich etwas, nicht zuletzt getrieben durch die neuerlichen Höchststände bei den Energiepreisen im Sommer.

Abschwächung der US-Wirtschaft

Seit dem Frühjahr 2006 stand die US-Konjunktur im Zeichen der Korrektur am Immobilienmarkt. So führten die deutlich rückläufigen Wohnungsbauminvestitionen zu einer merklichen Verlangsamung des Wachstums und auch die sonstigen Investitionen und der Private Verbrauch entwickelten sich nicht mehr so lebhaft. Dennoch konnte die US-Notenbank 2006 noch nicht auf einen Zinssenkungskurs einschwenken, da die Verbraucherpreise deutlich gestiegen sind.

Anhaltende Expansion in Asien

Auch in den asiatischen Ländern hat die konjunkturelle Dynamik im Jahresverlauf etwas nachgelassen, blieb aber immer noch hoch. In Japan konnte die Notenbank im Hinblick auf die sich abzeichnende Überwindung der Deflation ihre Nullzinspolitik im Sommer beenden. Die chinesische Wirtschaft expandierte erneut außerordentlich kräftig. Das bewegte die Regierung und die Notenbank dazu, administrative Maßnahmen zu ergreifen bzw. die Zinsen zu erhöhen, um die Bildung von Überkapazitäten zu vermeiden. Im übrigen ostasiatischen Raum wurde die noch immer hohe Wachstums-

dynamik etwas durch die gestiegenen Rohstoffpreise, höhere Notenbankzinsen und die Abschwächung der Exportnachfrage aus den USA gebremst.

Hohe Dynamik in Europa

Die Konjunktur in der Eurozone ist im vergangenen Jahr in Fahrt gekommen. Dabei wurde die Dynamik zunehmend von der Binnennachfrage getragen – insbesondere die Investitionstätigkeit der Unternehmen erhöhte sich merklich. Aber auch der Konsum gewann angesichts der Belebung auf dem Arbeitsmarkt an Schwung. Zum Jahresende hin wurde der Konsum zudem durch Vorzieheffekte angesichts der Erhöhung der Mehrwertsteuer in Deutschland gestützt. Insgesamt erreichte die Wirtschaft in der Eurozone 2006 das kräftigste Wachstum seit dem Jahr 2000.

Die skandinavischen Länder konnten sich erneut über Zuwächse ihrer Wirtschaftsleistung oberhalb des EU-Durchschnitts freuen. In Großbritannien hat sich die Expansion nach einer Schwächephase 2005 wieder beschleunigt. Dies, zusammen mit der erhöhten Teuerungsrate, brachte die Notenbank dazu, die Zinszügel zu straffen. Die nach wie vor sehr robuste Konjunktur in Mittel- und Osteuropa ging mit einer steigenden Teuerung und sinkender Arbeitslosigkeit einher.

Aufschwung in Deutschland

Die deutsche Wirtschaft ist 2006 so stark gewachsen wie seit dem Jahr 2000 nicht mehr. Neben den weiterhin stark steigenden Exporten wurde der Aufschwung zunehmend von den Investitionen getragen. Auch die Bauwirtschaft scheint ihre zehn Jahre währende Anpassungskrise überwunden zu haben. Der Konsum erhielt Impulse durch die allmähliche Besserung auf dem Arbeitsmarkt sowie durch die Mehr-

wertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007, in deren Erwartung die Verbraucher Käufe von langlebigen Konsumgütern in das Jahr 2006 vorgezogen haben.

Norddeutschland im Aufwind

In Norddeutschland hat der wirtschaftliche Aufschwung 2006 deutlich an Fahrt gewonnen. Er wurde nicht mehr nur von der anhaltend kräftigen Expansion der Weltwirtschaft und vom Welthandel getragen. Mit der Festigung der Binnennachfrage in Deutschland hat sich auch die Lage in vielen stärker binnenorientierten Bereichen deutlich verbessert.

In Hamburg war nach wie vor das verarbeitende Gewerbe eine wesentliche Säule des Aufschwungs; dort hat sich der schon seit einiger Zeit zu beobachtende Aufwärtstrend spürbar verstärkt. Aber auch der Verkehrssektor und der Einzelhandel, das Gastgewerbe, die Konsolidierung im Bausektor und nicht zuletzt die unternehmensnahen Dienstleistungen trugen dazu bei, dass das reale Bruttoinlandsprodukt insgesamt in Hamburg erneut stärker gewachsen ist als im Bundesdurchschnitt. In Schleswig-Holstein gehörten zu den Trägern des Aufschwungs die Bereiche Verkehr und Nachrichtenübermittlung, der Einzelhandel und der Dienstleistungssektor sowie das verarbeitende Gewerbe, und auch in der Bauwirtschaft bildete sich ein Aufwärtstrend heraus. Dagegen konnte der Großhandel nicht an das gute Ergebnis des Vorjahres anknüpfen.

Finanzmärkte

Erfreuliche Performance der Aktienmärkte

Die Performance an den Aktienmärkten war im vergangenen Jahr insgesamt sehr positiv. Mit einem Plus von 22,0 % auf 6.597 Punkte entwickelte sich insbesondere der DAX noch

fester als mehrheitlich erwartet wurde. Doch auch die Performance des EURO STOXX 50 mit einem Anstieg um 15,1 % auf 4.120 sowie des Dow Jones mit plus 16,3 % auf 12.463 Zähler kann sich sehen lassen. Der Nikkei 225 blickt auf ein mit plus 6,9 % vergleichsweise schwaches Jahr zurück. Zu der insgesamt sehr erfreulichen Entwicklung haben vor allem die Bank- und Versicherungswerte beigetragen. Von Fusionsfantasie getrieben, war auch die Performance der Versorger überdurchschnittlich gut.

In der ersten Jahreshälfte 2006 stiegen in den USA und in der Eurozone die Kapitalmarktzinsen stetig an. Zehnjährige US-Staatsanleihen rentierten im Juni mit 5,25 % rund 85 Basispunkte höher als noch zu Jahresbeginn; Bundesanleihen mit gleicher Laufzeit verzeichneten einen ähnlichen Renditeanstieg auf einen Jahreshöchststand von 4,15 %. Getrieben wurde der Zinsanstieg von positiven Konjunkturdaten und dem geldpolitischen Straffungskurs auf beiden Seiten des Atlantiks. Ab Jahresmitte kam es allerdings zu einer Gegenbewegung an den internationalen Anleihemärkten, die bis Jahresende intakt blieb.

Auslöser für den Zinsrückgang waren die konjunkturelle Verlangsamung in den USA und das Ende des Erhöhungszyklus der US-Notenbank. Lediglich in europäischen Staatsanleihen mit kurzer Laufzeit setzte sich aufgrund der Inflationswarnungen der EZB der Renditeanstieg über das gesamte Jahr hinweg ungebremst fort, wodurch sich die europäische Zinsstrukturkurve stark verflachte. Erst im Dezember kam es im Zuge robusterer US-Konjunkturdaten wieder zu einem spürbaren Anstieg der Kapitalmarktzinsen über alle Laufzeiten; infolgedessen verschoben sich die Zinsstrukturkurven im Bereich zwei- und zehnjähriger Laufzeiten auf beiden Seiten des Atlantiks binnen eines Monats um jeweils rund 30 Basispunkte nach oben.

Per Jahresende rentierten zehnjährige Bundesanleihen somit wieder nahe der Marke von 4%; die Rendite der US-Pendants zeigte sich auf 4,70 %.

Der Euro blieb 2006 über weite Strecken in der Handelsspanne zwischen 1,24 und 1,29 USD/EUR zum US-Dollar gefangen. Erst zum Jahresende hin gewann die Aufwertung des Euro an Dynamik, wobei sich die Handelsspanne auf 1,29 bis 1,33 USD/EUR nach oben verschob. Die Wechselkursentwicklung wurde im letzten Jahr vorrangig von den Spekulationen um den weiteren geldpolitischen Handlungsbedarf in der Eurozone sowie in den USA geprägt.

Bankenumfeld

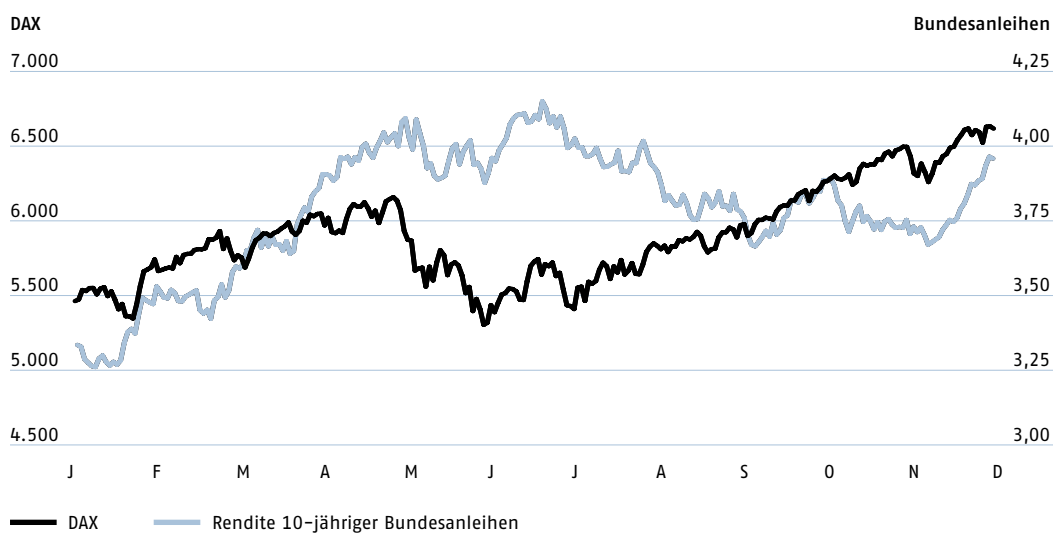
Deutsche Kreditinstitute weiter verbessert

Die deutsche Kreditwirtschaft präsentierte sich 2006 mit weiter stabilisierter Geschäftslage. Nach den zum Teil tiefen Einschnitten auf der Kostenseite in den vergangenen Jahren sind die Institute auch bei den Erträgen vorangekommen. Haupttreiber der positiven Entwicklung waren die Provisions- und Handelsüberschüsse, denn infolge der günstigen Kapitalmarktbedingungen legte das Geschäft mit Fusionen und Über-

nahmen sowie Börsengängen deutlich zu. Außerdem sorgten die gestiegenen Aktienkurse für höhere Handelserträge.

Die Kreditrisikovorsorge verringerte sich vornehmlich durch die rückläufige Zahl der Unternehmensinsolvenzen weiter. Doch auch deutliche Fortschritte bei der Steuerung von Risiken und der Abwicklung Not leidender Kredite begünstigten die Entwicklung. Insgesamt wurden deutlich bessere Renditen als in den Jahren zuvor erreicht, doch die Lücke zur europäischen Konkurrenz konnte insgesamt nicht geschlossen werden, da auch diese noch profitabler geworden ist.

Die öffentlich-rechtlichen Landesbanken haben den Wegfall der Staatsgarantien und damit verbundene Rating-Herabstufungen insgesamt bisher gut verkraftet. Dies gelang den Instituten vor allem durch engere Verzahnungen untereinander und mit den Sparkassen sowie durch Anpassung ihrer Geschäftsmodelle an die neuen Wettbewerbsbedingungen.



Entwicklung der HSH Nordbank

Ertragslage

Erfolgreiches Geschäftsjahr 2006

Der HSH Nordbank Konzern hat im Geschäftsjahr 2006 seine Ziele erreicht. Die **Eigenkapitalrendite**⁴⁾ belief sich auf 15,0 % – eine Verbesserung um 0,9 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Das Ergebnis nach Steuern erhöhte sich um 15,0 % auf 460 Mio. Euro – der bisher höchste Wert des HSH Nordbank Konzerns.

Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge/Bewertung stieg im Konzern deutlich um 54,1 % auf 944,8 Mio. Euro. Dazu beigetragen haben insbesondere ein höherer Provisionsüberschuss und ein Rückgang der Position Risikovorsorge/Bewertung. Bereinigt um den Sondereffekt einer hohen Reservendotierung im Jahr 2005 hätte sich beim Betriebsergebnis nach Risikovorsorge/Bewertung ein Zuwachs um 11,0 % ergeben.

In der HSH Nordbank AG (Einzelinstitut) belief sich das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge/Bewertung auf 874,1 Mio. Euro – ein Plus von 16,9 %. Neben dem Provisionsüberschuss wuchsen der Zinsüberschuss und der sonstige betriebliche Überschuss; zudem stieg im Einzelinstitut die Position Risikovorsorge/Bewertung.

Die **operativen Erträge** erreichten im Konzern in der Summe 2.172,3 Mio. Euro, eine Steigerung um 2,5 %. Im Einzelinstitut erhöhten sich die operativen Erträge um 14,1 % auf 2.246,8 Mio. Euro.

Unsere Hauptertragsquelle, der **Zinsüberschuss**, wurde durch ein gestiegenes Neugeschäftsvolumen weiter gestützt. Der gegenüber dem Vorjahr ausgewiesene Rückgang (um 4,5 % auf 1.535,4 Mio. Euro) ist bedingt durch eine Erweiterung des Konsolidierungskreises der HSH Nord-

bank AG. Erträge aus den Verkäufen von Beteiligungen haben wir demzufolge nicht im Zinsergebnis, sondern im Beteiligungsergebnis (Position Risikovorsorge/Bewertung) ausgewiesen. Im Vorjahr erzielte Beteiligungserträge von nicht konsolidierten Tochterunternehmen waren dem Konzern durch Ausschüttungen im Zinsergebnis zugeflossen. Darüber hinaus wurde der Zinsüberschuss durch geringere Erträge aus Vorfälligkeitsentschädigungen belastet.

Im Einzelinstitut erhöhte sich der Zinsüberschuss um 9,9 % auf 1.651,3 Mio. Euro. Hauptgrund für den Zuwachs waren höhere Ergebnisbeiträge von Konzernunternehmen – insbesondere von der auf Wertpapierinvestments spezialisierten HSH Nordbank Securities, Luxemburg, der Immobilientochter HSH N Real Estate AG, Hamburg, und der Beteiligungsgesellschaft HSH N Kapital, Hamburg.

Besonders erfolgreich verlief im Berichtsjahr das Geschäft mit Leistungen über das reine Finanzierungsgeschäft hinaus. Infolgedessen übertraf der **Provisionsüberschuss** im Konzern mit 423,9 Mio. Euro den Vorjahreswert sehr deutlich um 34,7 %; in der AG betrug der Anstieg 31,5 % auf 350,2 Mio. Euro. In erster Linie wurden die Steigerungen durch Kreditprovisionen bewirkt, die wir bei der Realisierung komplexer Finanzierungsstrukturen vereinnahmten. Dazu zählen beispielsweise von uns arrangierte Akquisitionsfinanzierungen sowie Verbriefungen und Platzierungen von Portfolios unserer Kunden. Hinzu kamen insbesondere ein stärkeres Wertpapiergeschäft und gestiegene Provisionen aus dem Vertrieb von innovativen Anlageprodukten.

Der **Handelsüberschuss** lag mit 140,6 Mio. Euro im Konzern um 3,5 % und in der AG mit

⁴⁾ Die ausgewiesene Eigenkapitalrendite ist der Quotient aus dem Betriebsergebnis nach Risikovorsorge zuzüglich bzw. abzüglich der in der Risikovorsorge enthaltenen Zuführungen zum bzw. Auflösungen des Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB und dem durchschnittlichen bilanziellen Eigenkapital abzüglich des Bilanzgewinns und zuzüglich des durchschnittlichen Fonds für allgemeine Bankrisiken nach § 340g HGB.

126,8 Mio. Euro um 0,9 % über dem des Vorjahres. Die Ergebnisse basieren erstmals auf einer risikoadjustierten Mark-to-market-Bewertung und enthalten Risikoabschläge von 40,5 Mio. Euro.

Der **Sonstige betriebliche Überschuss** belief sich per Jahresultimo im Konzern auf 72,4 Mio. Euro (Vorjahr: 60,7 Mio. Euro). Im Einzelinstitut betrug der Wert 118,5 Mio. Euro (Vorjahr: 74,1 Mio. Euro). Gestützt wurde dieser Anstieg durch Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen.

Die **Verwaltungsaufwendungen** stiegen im Konzern um 5,2 % auf insgesamt 918,7 Mio. Euro und in der AG um 5,0 % auf 827,5 Mio. Euro. Darin spiegeln sich zusätzliche Investitionen im Zuge der weiteren Optimierung unseres Geschäftsmodells und der Ausweitung unserer Aktivitäten im In- und Ausland wider.

Die **Personalaufwendungen** lagen im Konzern mit 468,6 Mio. Euro um 14,8 % und im Einzelinstitut mit 430,4 Mio. Euro um 15,3 % über dem Vorjahreswert. Hauptgründe dafür waren insbesondere höhere Bonuszahlungen an Mitarbeiter sowie ein gezielter Personalaufbau, vor allem am Standort New York.

Bei den **Sachaufwendungen** verzeichneten wir durch striktes Kostenmanagement einen Rückgang – im Konzern um 3,2 % auf 450,1 Mio. Euro und in der Bank um 4,3 % auf 397,1 Mio. Euro. Der Großteil der Ausgabenkürzungen entfiel auf den IT-Bereich, insbesondere Beratungsaufwendungen. Auch geringere Abschreibungen auf das Anlagevermögen wirkten sich positiv aus.

Die Umsetzung des Geschäftsmodells erforderte gleichwohl auch im Berichtsjahr nach wie vor hohe Investitionen in die technische Infrastruktur – insbesondere im Zuge der Einführung der IFRS-Rechnungslegung erstmals für das Jahr

2007 und der Umsetzung der Basel-II-Anforderungen.

Die **Cost-Income-Ratio** erreichte trotz unserer umfangreichen Neupositionierung einen im Bankenvergleich sehr guten Wert. Im Konzern lag die Kennzahl mit 42,3 % gleichwohl um 1,1 Prozentpunkte über dem Niveau des Vorjahres. Im Einzelinstitut betrug die Cost-Income-Ratio 36,8 %, 3,2 Prozentpunkte unter dem Vorjahresniveau.

Das **Betriebsergebnis vor Risikovorsorge und Bewertung** verbesserte sich im Konzern um 0,6 % auf 1.253,6 Mio. Euro, im Einzelinstitut erreichten wir 1.419,3 Mio. Euro – ein Anstieg um 20,2 %. Der im Einzelinstitut deutlich stärkere Zuwachs resultierte aus höheren Ergebnisbeiträgen von konsolidierten Tochterunternehmen, die sich im Zinsüberschuss der Bank niederschlugen.

Die Position **Risikovorsorge/Bewertung** verzeichnete im Konzern mit 308,8 Mio. Euro einen deutlich niedrigeren Wert als im Vorjahr (633,2 Mio. Euro). Wesentlichen Anteil daran hatten bei der HSH N Real Estate AG und der HSH N Kapital erzielte Veräußerungsgewinne. Zudem fiel die Dotierung der Vorsorgereserven im Berichtsjahr geringer aus als 2005. In der AG erhöhte sich die Position dagegen auf 545,2 Mio. Euro (Vorjahr: 433,0 Mio. Euro).

Die Risikovorsorge im **Kreditgeschäft** blieb mit 212,2 Mio. Euro angesichts des guten konjunkturellen Umfelds trotz der Geschäftsausweitung im Berichtsjahr nahezu stabil (Vorjahr: 220,1 Mio. Euro). Gleiches gilt für das Einzelinstitut, in welchem 222,0 Mio. Euro gebildet wurden (Vorjahr: 217,4 Mio. Euro).

Im **Wertpapiergeschäft** belief sich das Ergebnis in der AG infolge höheren Abschreibungsbedarfs auf –49,5 Mio. Euro. Für das insgesamt positive Ergebnis in Höhe von 28,7 Mio. Euro (Vorjahr:

42,9 Mio. Euro) im Konzern sind realisierte Kursgewinne und Zuschreibungen verantwortlich. Im Vorjahr konnte im Einzelinstitut eine hohe Nettoentlastung von 125,1 Mio. Euro verbucht werden, die auf Kursgewinne aus dem Transfer von Wertpapieren an die konsolidierte Tochtergesellschaft HSH Nordbank Securities in Luxemburg zurückzuführen war.

Das **Ergebnis aus Beteiligungen** betrug in der AG -73,7 Mio. Euro, bedingt durch höhere Abschreibungen (Vorjahr: -50,7 Mio. Euro). Erträge aus den Verkäufen von Beteiligungen sorgten im Konzern für ein deutlich besseres Ergebnis in Höhe von 74,7 Mio. Euro (Vorjahr: -38,2 Mio. Euro).

Zur Stärkung unseres Kernkapitals haben wir den **Vorsorgereserven** nach HGB im Konzern und in der AG wie geplant 200,0 Mio. Euro zugeführt. Im Vorjahr hatten wir die Reserven auch im Zusammenhang mit einem Sondereffekt aus einer Beihilferückzahlung an die EU noch höher dotiert.

Das **Betriebsergebnis nach Risikovorsorge/Bewertung** stieg im Konzern insbesondere aufgrund des niedrigen Ergebnisses aus Risikovorsorge/Bewertung und eines höheren Provisionsüberschusses deutlich um 54,1 % auf 944,8 Mio. Euro. Ohne den Sondereffekt der hohen Reservendotierungen im Jahr 2005 wäre das Betriebsergebnis nach Risiko um 11,0 % gestiegen. In der AG betrug der Anstieg 16,9 % auf 874,1 Mio. Euro – bedingt durch einen starken Zuwachs der operativen Erträge.

Die **außerordentlichen Aufwendungen** betreffen außerplanmäßige Abschreibungen auf die Anteile an einer Tochtergesellschaft (in der Bank 21,4 Mio. Euro, im Konzern 15,9 Mio. Euro).

Darüber hinaus wurden im Konzern Verschmelzungsverluste in Höhe von 5,2 Mio. Euro berücksichtigt. Im Vorjahr realisierten wir ein positives

außerordentliches Ergebnis – im Wesentlichen durch Sondereffekte aus der Beendigung des EU-Beihilfeverfahrens.

Die **Teilgewinnabführungen auf Stille Einlagen** verringerten sich im Konzern auf 272,0 Mio. Euro (Vorjahr: 298,6 Mio. Euro) und im Einzelinstitut auf 282,9 Mio. Euro (Vorjahr: 307,1 Mio. Euro). Hauptgrund für den geringeren Aufwand war die Umwandlung von Stillen Einlagen in Aktienkapital und Kapitalrücklagen Mitte 2005.

Die **Ertragsteuern** erhöhten sich auf -191,7 Mio. Euro im Konzern (Vorjahr: -65,6 Mio. Euro) und auf -209,8 Mio. Euro in der Bank (Vorjahr: -133,0 Mio. Euro).

Die Steuern des Konzerns und der AG bestehen überwiegend aus inländischen Ertragsteuern, nicht anrechenbaren Quellensteuern sowie ausländischen Steuern vom Einkommen und Ertrag für das Geschäftsjahr 2006. Dem Steuerertrag steht ein Überhang von Steuererträgen aus der Abgrenzung aktiver latenter Steuern gegenüber.

Das **Ergebnis nach Steuern** erreichte mit 460,0 Mio. Euro im Konzern (Vorjahr: 400,0 Mio. Euro) seinen bisher höchsten Wert. In der HSH Nordbank AG sank das Ergebnis nach Steuern infolge eines Sondereffekts im Zusammenhang mit dem EU-Beihilfeverfahren von 465,0 Mio. Euro auf 360,0 Mio. Euro. Aus dem Ergebnis wurden 120,0 Mio. Euro in die Gewinnrücklagen der Bank eingestellt. Damit ergibt sich ein Bilanzgewinn von 240,0 Mio. Euro. Die Ergebnisse realisierten wir in einem positiven konjunkturellen Umfeld bei gleichzeitig härteren Marktbedingungen durch intensiveren Wettbewerb in bedeutenden Geschäftsfeldern.⁵⁾

Der Hauptversammlung der HSH Nordbank am 27. April 2007 wird eine Brutto-Dividende von 142,5 Mio. Euro auf die Stammaktien

⁵⁾ Nähere Erläuterungen dazu in den Kapiteln „Wirtschaftliches Umfeld“ und „Entwicklung der Geschäftsbereiche“ (Seiten 37–38 und Seiten 48–64).

Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns

in Mio. €	2006	2005	Veränderung	
			absolut	in %
Zinsüberschuss	1.535,4	1.608,1	-72,7	-4,5
Provisionsüberschuss	423,9	314,6	109,3	34,7
Handelsüberschuss	140,6	135,9	4,7	3,5
Verwaltungsaufwand	-918,7	-873,0	-45,7	5,2
– Personalaufwand	-468,6	-408,1	-60,5	14,8
– Sachaufwand	-450,1	-464,9	14,8	-3,2
Sonstiger betrieblicher Überschuss	72,4	60,7	11,7	19,3
Betriebsergebnis vor Risikovorsorge/Bewertung	1.253,6	1.246,3	7,3	0,6
Risikovorsorge/Bewertung	-308,8	-633,2	324,4	-51,2
– Kredit	-212,2	-220,1	7,9	-3,6
– Wertpapiere	28,7	42,9	-14,2	-33,1
– Beteiligungen	74,7	-38,2	112,9	-295,5
– Vorsorgereserven	-200,0	-417,8	217,8	-52,1
Betriebsergebnis nach Risikovorsorge/Bewertung	944,8	613,1	331,7	54,1
Außerordentliches Ergebnis	-21,1	151,1	-172,2	-114,0
– Mittelzuführung durch Eigentümer	0,0	556,2	-556,2	-100,0
– Bildung von Vorsorgereserven	0,0	-556,2	556,2	-100,0
– Bildung latenter Steuern auf Reserven	0,0	222,1	-222,1	-100,0
– Rückstellung für Restrukturierungsmaßnahmen	0,0	-65,0	65,0	-100,0
– Sonstiges	-21,1	-6,0	-15,1	251,7
Ertragsteuern	-191,7	-65,6	-126,1	192,2
Teilgewinnabführungen	-272,0	-298,6	26,6	-8,9
Ergebnis nach Steuern	460,0	400,0	60,0	15,0

(565,6 Mio. Euro) und 17,3 Mio. Euro auf die Vorzugsaktien (57,3 Mio. Euro) sowie eine zusätzliche Dotierung der Gewinnrücklagen in Höhe von 80,2 Mio. Euro vorgeschlagen.

Vermögens- und Finanzlage

Höhere Bilanzsumme durch wachsendes Kundengeschäft

Die Bilanzsumme des HSH Nordbank Konzerns erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr auf 189,4 Mrd. Euro (Vorjahr: 185,1 Mrd. Euro) und im Einzelinstitut auf 186,1 Mrd. Euro (Vorjahr: 179,7 Mrd. Euro). Die Steigerungen resultierten im Wesentlichen aus einem hohen Neugeschäft mit Kunden.

Entsprechend wuchsen die Kundenforderungen – die bei Weitem größte Aktivposition – im Konzern deutlich auf 101,0 Mrd. Euro (Vorjahr: 89,6 Mrd. Euro) und in der AG auf 100,6 Mrd. Euro (Vorjahr: 85,9 Mrd. Euro). Die Integration der HSH Nordbank Hypo, die bis Mitte 2006 als

Pfandbriefemittent für den Konzern fungierte, führte zu dem etwas stärkeren Zuwachs der Forderungen an Kunden im Einzelinstitut.

Ausleihungen an Banken wurden demgegenüber reduziert. Die Forderungen an Kreditinstitute sanken folglich auf 32,6 Mrd. Euro (Vorjahr: 37,1 Mrd. Euro) im Konzern und auf 42,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 53,5 Mrd. Euro) im Einzelinstitut.

Der Wertpapierbestand verringerte sich im Konzern auf 50,0 Mrd. Euro (Vorjahr: 53,6 Mrd. Euro). Im Einzelinstitut erhöhte sich dagegen der Bestand an Wertpapieren auf 35,5 Mrd. Euro (Vorjahr: 33,8 Mrd. Euro), insbesondere durch die Verschmelzung mit der HSH Nordbank Hypo.

Vornehmlich aufgrund gestiegener Kreditzusagen – im Konzern auf 31,6 Mrd. Euro (Vorjahr: 24,3 Mrd. Euro) und im Einzelinstitut auf 31,9 Mrd. Euro (Vorjahr: 24,5 Mrd. Euro) – verzeichnete das Geschäftsvolumen einen stärkeren Zuwachs als die bilanziellen Aktiva. Die Even-

tualverbindlichkeiten verringerten sich hingegen – im Konzern auf 10,3 Mrd. Euro (Vorjahr: 13,1 Mrd. Euro) und in der AG auf 14,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 16,9 Mrd. Euro).

Das Geschäft mit derivativen Instrumenten haben wir im Berichtsjahr ausgebaut – im Kundenauftrag, zur Risikominderung und zur Ausnutzung von Marktchancen. Der bei Weitem größte Anteil des Volumens entfällt dabei auf Zinsderivate. Andere Risikoarten sind anteilmäßig zu vernachlässigen. Knapp zwei Drittel des Volumens beziehen sich auf den Handelsbestand. Insgesamt belief sich das Nominalvolumen der Finanzderivate im Konzern auf 570,6 Mrd. Euro (Vorjahr: 514,6 Mrd. Euro) und in der AG auf 558,1 Mrd. Euro (Vorjahr: 505,2 Mrd. Euro). Die Kreditrisikoäquivalente der Derivate lagen leicht unter dem Niveau des Vorjahres – im Konzern mit 10,3 Mrd. Euro (Vorjahr: 10,9 Mrd. Euro) und im Einzelinstitut mit 10,0 Mrd. Euro (Vorjahr: 10,7 Mrd. Euro).⁶⁾

Das Geschäftsvolumen betrug im Konzern 241,6 Mrd. Euro (Vorjahr: 233,4 Mrd. Euro) und in der AG 242,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 231,7 Mrd. Euro). Das Kreditvolumen belief sich im Konzern auf 236,9 Mrd. Euro (Vorjahr: 228,6 Mrd. Euro) und im Einzelinstitut auf 238,0 Mrd. Euro (Vorjahr: 227,7 Mrd. Euro).

Der Wechselkursverfall des US-Dollar im Geschäftsjahr verringerte das Bestandswachstum, da ein Großteil unseres Geschäfts im Dollarraum generiert wird.

Die wichtigsten Refinanzierungsquellen stellen die Verbrieften Verbindlichkeiten und die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten dar. Der Zuwachs der Verbrieften Verbindlichkeiten (die größte Passivposition) im Konzern auf 70,0 Mrd. Euro (Vorjahr: 67,0 Mrd. Euro) und im Einzelinstitut auf 62,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 56,3 Mrd. Euro) resultiert insbesondere aus der

verstärkten Emissionstätigkeit an den internationalen Kapitalmärkten; im Einzelinstitut kam die Integration der HSH Nordbank Hypo hinzu.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten stiegen im Konzern auf 53,9 Mrd. Euro (Vorjahr: 51,9 Mrd. Euro), hingegen ergab sich im Einzelinstitut ein rückläufiger Finanzierungsbedarf auf 57,8 Mrd. Euro (Vorjahr: 59,1 Mrd. Euro). Die gegenläufige Entwicklung im Konzern und im Einzelinstitut ergab sich vor allem aus einem rückläufigen Bestand an Verbindlichkeiten des Einzelinstituts gegenüber Konzernunternehmen.

Die Kundeneinlagen verringerten sich im Konzern auf 46,4 Mrd. Euro (Vorjahr: 47,8 Mrd. Euro). In der AG erhöhten sich die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden leicht auf 47,1 Mrd. Euro (Vorjahr: 46,1 Mrd. Euro). Auch hier begründete im Wesentlichen die Fusion mit der HSH Nordbank Hypo die unterschiedliche Entwicklung.

Das bilanzielle Eigenkapital erhöhte sich infolge der Bildung von Gewinnrücklagen – im Konzern auf 7,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 6,9 Mrd. Euro) und im Einzelinstitut auf 7,1 Mrd. Euro (Vorjahr: 6,9 Mrd. Euro).

Kernkapitalquote steigt auf 7,0 %

Durch Bildung von Vorsorgereserven und Gewinnrücklagen aus dem Ergebnis des Jahres 2005 erhöhte sich das regulatorische Kernkapital der HSH Nordbank Gruppe und des Einzelinstituts deutlich auf 7,4 Mrd. Euro (Vorjahr: 6,8 Mrd. Euro Gruppe und 6,9 Mrd. Euro Einzelinstitut). Die Risikoaktiva nach KWG stiegen im Zuge der Geschäftsausweitung in der Gruppe auf 106,4 Mrd. Euro (Vorjahr: 101,3 Mrd. Euro) und im Einzelinstitut auf 102,8 Mrd. Euro (Vorjahr: 94,5 Mrd. Euro). Aus diesen Entwicklungen ergab sich in der Gruppe ein Anstieg der Kernkapitalquote nach KWG auf 7,0 % (Vorjahr: 6,7 %)

⁶⁾ Details zur Entwicklung des Derivate-Geschäfts auf den Seiten 135-137.

und im Einzelinstitut eine leichte Verringerung auf 7,2 % (Vorjahr: 7,3 %). Die gegenläufige Entwicklung in der Gruppe und in der AG resultiert insbesondere aus der Integration der HSH Hypo AG. Nach der Berechnungsmethode der Bank für internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) verbesserte sich die Kernkapitalquote in der Gruppe auf 6,8 % (Vorjahr: 6,5 %).

Die Gesamtkapitalquote nach KWG, in der neben den Risikoaktiva auch die Marktrisikopositionen berücksichtigt werden, erreichte in der Gruppe wie im Vorjahr 10,2 % und in der AG

10,5 % (Vorjahr: 10,9 %). Die Gesamtkapitalquote der Gruppe nach BIZ stand unverändert bei 9,9 %. Die Eigenmittel nach KWG stiegen in der Gruppe und in der AG auf 12,3 Mrd. Euro (Vorjahr: 11,8 Mrd. Euro bzw. 11,9 Mrd. Euro). Das anrechenbare Eigenkapital (BIZ) für die Gruppe belief sich auf 12,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 11,6 Mrd. Euro). Die aufsichtsrechtlich geforderten Mindestquoten wurden damit deutlich übertroffen.

Bilanz des Konzerns

in Mio. €	31.12.2006	31.12.2005	absolut	Veränderung in %
Aktiva				
Barreserve, Schuldtitel öff. Stellen, rediskontfähige Wechsel	955	591	364	61,6
Forderungen an Kreditinstitute	32.585	37.092	-4.507	-12,2
Forderungen an Kunden	100.993	89.648	11.345	12,7
Wertpapiere (gesamt)	50.010	53.596	-3.586	-6,7
Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen	1.251	1.446	-195	-13,5
Treuhandvermögen	382	403	-21	-5,2
Restliche Aktiva	3.206	2.289	917	40,1
Bilanzsumme	189.382	185.065	4.317	2,3
Passiva				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	53.859	51.909	1.950	3,8
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	46.351	47.751	-1.400	-2,9
Verbriefte Verbindlichkeiten	69.964	67.035	2.929	4,4
Treuhandverbindlichkeiten	382	403	-21	-5,2
Nachrangige Verbindlichkeiten	4.223	4.026	197	4,9
Genussrechtskapital	1.211	1.445	-234	-16,2
Fonds für allgemeine Bankrisiken	1.125	925	200	21,6
Eigenkapital	7.173	6.905	268	3,9
Restliche Passiva	5.094	4.666	428	9,2
Bilanzsumme	189.382	185.065	4.317	2,3
Eventualverbindlichkeiten	10.296	13.084	-2.788	-21,3
Unwiderrufliche Kreditzusagen	31.629	24.317	7.312	30,1
Derivate (Kreditrisikoäquivalente)	10.272	10.904	-632	-5,8
Geschäftsvolumen	241.579	233.370	8.209	3,5
Kreditvolumen	236.889	228.565	8.324	3,6

Aufsichtsrechtliche Kennzahlen der HSH Nordbank Gruppe

in Mio. €	31.12.2006	31.12.2005
Haftendes Eigenkapital bei Anwendung von § 2 Abs. 2 GS I	11.915	11.196
Eigenmittel bei Anwendung von § 2 Abs. 2 und 3 GS I	12.315	11.783
Kernkapital KWG	7.411	6.799
Gesamtkapital BIZ	11.843	11.158
Anrechenbares Eigenkapital BIZ	12.243	11.639
Kernkapital BIZ	7.411	6.800
Gewichtete Risikoaktiva KWG	106.408	101.254
Gewichtete Risikoaktiva inkl. Marktrisikopositionen KWG	121.146	115.617
Gewichtete Risikoaktiva BIZ	109.746	104.565
Gewichtete Risikoaktiva inkl. Marktrisikopositionen BIZ	123.609	118.003
in %		
Solvabilitätskoeffizient KWG	11,2	11,1
Gesamtkapitalquote KWG	10,2	10,2
Kernkapitalquote KWG	7,0	6,7
Solvabilitätskoeffizient BIZ	10,8	10,7
Gesamtkapitalquote BIZ	9,9	9,9
Kernkapitalquote BIZ	6,8	6,5

Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem 31. Dezember 2006

Anfang Januar 2007 haben wir unsere indirekte Beteiligung an der IVG Immobilien AG, einem Investmenthaus für Immobilien mit Sitz in Bonn, von 5,1 % auf rund 2,5 % reduziert.

Dank des hohen Interesses im Markt für die IVG-Aktie konnten wir die knapp 3 Mio. Aktien erfolgreich bei internationalen Investoren platzieren.

Mitarbeiter, Gesellschaft und Umwelt

Personalumbau infolge Neuausrichtung

Zum Jahresende 2006 waren im HSH Nordbank Konzern insgesamt 4.431 Mitarbeiter beschäftigt – ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 97. Gründe für den reduzierten Personalbestand liegen im Verkauf der Gudme Bank, Kopenhagen, und der Auslagerung von IT-Bereichen. Zudem erhöhte sich die Fluktuation aufgrund von Stelleneinsparungen. Im Rahmen des fortschreitenden Umbaus der HSH Nordbank zu einem Anbieter innovativer Finanzlösungen mit erhöhten Anforderungen an die Mitarbeiterqualifikationen haben wir im Berichtsjahr 2006 unser bereits 2005 gestartetes Maßnahmenprogramm fortgesetzt bzw. angepasst und insbesondere gezielt in die Qualifizierung des Personals investiert. Das Programm wollen wir auch 2007 weiterführen. Gleichzeitig wollen wir uns in unseren Wachstumsbereichen weiterhin durch Neueinstellungen verstärken.

Nachhaltig engagiert für die Heimatregion

Die HSH Nordbank hat sich im Geschäftsjahr auf vielfältige Weise und umfangreich für regionale Projekte und Einrichtungen in den Bereichen

Kultur, Wissenschaft und Sport engagiert. Seit Jahren konzentrieren wir uns als verlässlicher Partner auf Aktivitäten, die überregionale Aufmerksamkeit auf sich ziehen, und stiften damit einen nachhaltigen Mehrwert insbesondere für die Bürger in unserer Heimatregion Hamburg/Schleswig-Holstein.

Neben unserem sozialen Engagement in Norddeutschland ist es uns ein wichtiges Anliegen, gegenüber der Umwelt verantwortlich zu handeln. Mit der Unterzeichnung der Umweltschutzklärung für Finanzinstitute der Umweltorganisation der Vereinten Nationen (United Nations Environment Programme – UNEP) hat sich die Bank bereits 1995 verpflichtet, alle für ihre Geschäftstätigkeit geltenden Umweltauflagen zu erfüllen. Dabei handelt es sich um international anerkannte Standards. Die Maßnahmen der Bank werden von einem Umweltbeauftragten gesteuert. Als Bank nutzen wir Potenziale für umweltverträgliches Wirtschaften vor allem in den Bereichen Energie, Bürobetrieb, Mobilität, Beschaffung und Entsorgung.

Zahlen aus dem Personalbereich

	31.12.2006	31.12.2005
Gesamtzahl der Beschäftigten im Konzern¹⁾	4.431	4.528
davon:		
Frauen	1.990	2.022
Männer	2.441	2.506
Mitarbeiter Inland	3.613	3.713
Mitarbeiter Ausland	818	815
Auszubildende	119	118
Stammpersonal im Konzern²⁾	4.170	4.249
davon:		
HSH Nordbank AG	3.709	3.712
Kennzahlen³⁾		
Mutterschaft und Elternzeit	171	192
Pensionäre und Hinterbliebene/Vorruheständler	1.735	1.676
Teilzeitbeschäftigungsquote (%)	18	17
Fluktuationsquote (%)	5,2	3,2
Krankheitsquote (%)	2,7	2,9
Durchschnittsalter (Jahre)	39	39
Neueinstellungen	185	215

¹⁾ Kopfzahlen.

²⁾ Gesamtzahl der Beschäftigten ohne Auszubildende, Aushilfen und Praktikanten.

³⁾ Ohne Niederlassungen, Repräsentanzen, Beteiligungen und Tochtergesellschaften.

Entwicklung der Geschäftsbereiche

Geschäftsbereiche neu aufgestellt

Im Berichtsjahr haben wir mehrere Geschäftsbereiche zusammengeführt und Einheiten neu zugeordnet, um noch kundenfreundlicher und effizienter agieren zu können. Wesentliche Änderungen betreffen das Firmenkundengeschäft und die Kapitalmarktaktivitäten:

Der Bereich Firmenkunden verantwortet seit Anfang 2006 zusätzlich die Commodity-Trade-Finanzierungen, wodurch wir Synergien im Geschäft mit unseren mittelständischen Außenhandelskunden heben. Außerdem wurden die bisher von der Niederlassung Kopenhagen gesteuerten Firmenkundenaktivitäten im Ostseeraum in den von Kiel und Hamburg gesteuerten Bereich integriert. Herausgelöst wurde der Bereich Strukturierte Finanzierungen. Dieser unterstützt seit Ende 2006 übergreifend alle Kundenbereiche der Bank bei der Strukturierung komplexer Transaktionen. Zu diesem Bereich gehören seit Jahresende auch die Corporate-Finance-Aktivitäten der HSH Nordbank in Deutschland und Nordeuropa, die in der HSH Gudme Corporate Finance, Hamburg, gebündelt sind.

Der neue Geschäftsbereich Global Markets ging aus den Bereichen Portfolio Management and Investments und Capital Markets hervor. Im neu etablierten Bereich Treasury werden insbesondere das Liquiditätsmanagement und die Refinanzierungsstrategie gebündelt. Des Weiteren wurde die Private-Equity-Tochter Swift Capital Partners GmbH dem Bereich Global Markets angegliedert. Sparkassen/Öffentliche Kunden wurde mit Financial Institutions zu der neuen Einheit Sparkassen/Financial Institutions vereint. Seit dem 1. Januar 2007 werden die Financial-Institutions-Kundengruppen von Global Markets betreut.

Insgesamt ergibt sich per 31. Dezember 2006 die nachfolgende Segmentstruktur.

Um eine einheitliche Darstellung zu gewährleisten, wurde der Rentabilitätsausweis der Segmente auf Eigenkapitalrentabilität (RoE) umgestellt – analog dem Ausweis auf Konzernebene. Der bisherige Ausweis der Kernkapitalrentabilität entfällt damit. Die Verteilung des Eigenkapitals auf die Segmente erfolgt weiterhin anhand der segmentspezifisch ausgewiesenen Risikoposition. Die in den Segmenten aus-

Segmentstruktur der HSH Nordbank

Schiffahrts-kunden	Immobilien-kunden	Firmen-kunden	Spezielle Firmen- und Institutionelle Kunden	Privat-kunden	Financial Markets	Sonstiges/ Überleitung
Shipping	Immobilien-kunden	Firmen-kunden	Transport	Privat-kunden	Global Markets	Zentrale Erfolge
		Structured Corporate Finance	Leasing		Treasury	Transaction Services
			Sparkassen/ Financial Institutions			Beteiligungen

■ Segmente □ Geschäftsbereiche

gewiesene Eigenkapitalrendite ist der Quotient aus dem Betriebsergebnis nach Risikovorsorge und dem durchschnittlichen Eigenkapital.

Schiffahrtskunden

Hohes Neugeschäftswachstum

Im Geschäftsbereich Shipping erwirtschafteten wir 2006 ein Betriebsergebnis nach Risiko in Höhe von 248,2 Mio. Euro (Vorjahr: 261,4 Mio. Euro). Bei anhaltend hohem Finanzierungsbedarf für Schiffe, aber starkem Wettbewerb unter den finanzierenden Banken realisierten wir ein kräftig gestiegenes Neugeschäftsvolumen. Trotz unserer führenden Marktposition konnten wir uns dabei dem Druck auf die Zinsmargen nicht vollständig entziehen. Demzufolge erhöhte sich der Zinsüberschuss trotz deutlich höherer Risikoaktiva nur leicht auf 296,4 Mio. Euro (Vorjahr: 289,5 Mio. Euro).

Der Provisionsüberschuss erreichte mit 97,5 Mio. Euro wieder das gute Vorjahresergebnis – infolge einer Vielzahl anspruchsvoller Transaktionen, die wir im Geschäftsjahr arrangiert und strukturiert haben. Doch auch von uns neu entwickelte Produkte, etwa zur Absicherung von Ölpreisschwankungen, wurden verstärkt nachgefragt und sorgten für Provisionseinnahmen. Die Risikovorsorge wurde erhöht, befindet sich aber nach wie vor auf einem niedrigen Niveau. Die Eigenkapitalrendite belief sich auf 17,5 % (Vorjahr: 20,1 %).

Strukturierungskompetenz ausgebaut

Mit Risikoaktiva in Höhe von rund 22,7 Mrd. Euro (Durchschnitt 2006) sind wir nach eigener Einschätzung größter Schiffsfinanzierer der Welt. Wir konzentrieren uns vornehmlich auf die Finanzierung von Containerschiffen, Öltankern und Massengutfrachtern, begleiten unsere Kunden aber auch in Nischenmärkten wie Flüssiggastankern und bei Offshore-Transaktionen.

Zu unserem Angebot zählen neben klassischen langfristigen Schiffshypothekendarlehen für Neubau und Ankauf von Second-Hand-Tonnage vor allem auch strukturierte Finanzierungen. Wir begleiten unsere Kunden bei innovativen Finanzierungsprojekten und bei Unternehmensakquisitionen. Bei allen Projekten stehen wir unseren Kunden außerdem mit Beratungsdienstleistungen sowie innovativen Sicherungsinstrumenten, wie etwa Bunker Hedges und Forward Freight Agreements, zur Seite.

Unsere Strukturierungskompetenz stellten wir im Geschäftsjahr bei vielen Transaktionen unter Beweis. Beispielsweise haben wir gemeinsam mit dem Hamburger Emissionshaus König & Cie. die Marenave Schiffahrts AG (Marenave) Schiffsbeteiligungsgesellschaft entwickelt und in den geregelten Markt der Hamburger Börse eingeführt. Marenave ermöglicht insbesondere institutionellen Investoren, langfristig in den Schiffsmarkt zu investieren und ihr Portfolio zu diversifizieren.

Im chancenreichen Markt für Offshore-Finanzierungen haben wir unser Engagement ausgeweitet. Wir finanzierten sieben Versorgungsschiffe für Ölplattformen sowie zwei Spezialschiffe für Unterwasserarbeiten. Ein Teil des bereitgestellten Finanzierungsvolumens syndizierten wir an internationale Banken.

Eine weitere bedeutende Transaktion im Geschäftsjahr war die Arrangierung und Finanzierung der Akquisition der Silja-Fährlinie für die Tallink Grupp, Estland.

Breit diversifiziertes Portfolio

Unser Portfolio ist nach Schiffstypen und nach Regionen stark diversifiziert. Der größte Anteil unserer Kunden hat seinen Sitz in Deutschland. Weitere regionale Schwerpunkte liegen im übrigen Europa, insbesondere in Griechenland und dem Ostseeraum, sowie in Südostasien

und Nordamerika. Die von uns finanzierte Schiffsflotte ist mit durchschnittlich 5,85 Jahren nach Objektobligo relativ jung.

Anhaltend starke Marktaktivitäten

Das robuste Wachstum der Weltwirtschaft sorgte 2006 für gute durchschnittliche Auslastungsraten in der internationalen Seeschifffahrt. Starke Orderaktivitäten in allen Märkten hielten die Schiffspreise das ganze Jahr auf hohem Niveau. Die Charterraten auf den großen Märkten blieben im ersten Halbjahr ebenfalls relativ hoch. Ab der Jahresmitte 2006 entwickelten sich die Märkte jedoch unterschiedlich: Während die Charterraten im Containerschiffmarkt im Jahresdurchschnitt um 22 % sanken, änderte sich das Charterratenniveau bei den Tankern kaum. Nur bei den Massengutfrachtern war im Jahresverlauf aufgrund veränderter Handelsströme ein Anstieg der Charterraten um über 70 % zu verzeichnen.

Die Auftragsbücher waren Ende 2006 gut gefüllt, die Werften sind weltweit bis zum Jahr 2009 weitgehend ausgebucht. Das für 2007 erwartete hohe Neubauvolumen wird voraussichtlich auf ein geringeres Weltwirtschaftswachstum stoßen. Wir gehen deshalb für 2007 von einem weiteren Rückgang bei den Charterraten aus – bei einem dann immer noch recht hohen Niveau.

Führende Position weiter ausbauen

Auch für das Jahr 2007 erwarten wir angesichts lebhafter Märkte ein hohes Neugeschäftsvolumen. Um unsere Marktposition in den wichtigsten Schifffahrtsmärkten Nordamerika, Asien und Europa weiter zu festigen, planen wir, weiter gezielt unseren Vertrieb zu stärken und neue Kundensegmente zu erschließen. Auch unsere internationale Präsenz wollen wir ausbauen. Anfang 2007 haben wir die Eröffnung einer Repräsentanz in Athen vorbereitet, um damit auch im bedeutenden griechischen Markt eigenständig vor Ort vertreten zu sein. In dem Zusammenhang verkauften wir fast alle Anteile

an der Aegean Bank, Athen, mit der wir weiterhin partnerschaftlich verbunden bleiben. Für 2007 planen wir die Emission von gerateten Schiffspfandbriefen. Angesichts des von uns weiterhin erwarteten positiven Marktumfelds gehen wir auch 2007 von lebhaftem Wettbewerb im Schiffskreditmarkt aus.

Mittelfristig planen wir, unsere Aktivitäten in den Mittleren Osten und nach Indien auszuweiten. Zur Erhöhung unserer Provisionserträge streben wir an, künftig noch stärker führende Positionen bei international bedeutsamen Konsortialgeschäften zu übernehmen.

Immobilienkunden

Erfreuliche Entwicklung im In- und Ausland

Der Geschäftsbereich Immobilienkunden steigerte das Betriebsergebnis nach Risiko deutlich auf 259,7 Mio. Euro (Vorjahr: 232,2 Mio. Euro). Dies ist auf erhöhte Zins- und Provisionserträge sowie ein verbessertes Ergebnis der Position Risikovorsorge/Bewertung zurückzuführen.

Der Zinsüberschuss nahm leicht auf 339,5 Mio. Euro zu (Vorjahr: 336,9 Mio. Euro). Trotz der anhaltend hohen Wettbewerbsintensität ist es uns gelungen, die Margen im Kreditneugeschäft zu stabilisieren. Unsere Finanzierungsaktivitäten mit deutschen Gewerbe- und Wohninvestoren bauten wir im Geschäftsjahr 2006 weiter aus. Das gilt für Bestandsinvestitionen wie auch für Projektentwicklungen. Außerdem begleiteten wir zunehmend große institutionelle Investoren. Dabei standen insbesondere großvolumige und grenzüberschreitende Finanzierungstransaktionen mit deutschen und internationalen Immobilienkunden im Vordergrund. Auch unser Geschäft mit internationalen Investoren, die sich in Deutschland engagieren, hat sich 2006 spürbar belebt. Der Anteil internationaler Finanzierungen am Neugeschäft lag bei mehr als zwei Dritteln.

Der Provisionsüberschuss wuchs auf 138,4 Mio. Euro (Vorjahr: 133,4 Mio. Euro). Dazu haben in erster Linie Strukturierungs- und Beratungsaufgaben beigetragen, die wir erneut bei einer Vielzahl der betreuten Transaktionen wahrgenommen haben. Die Position Risikovorsorge/Bewertung verbesserte sich deutlich auf 37,7 Mio. Euro (Vorjahr: 77,7 Mio. Euro) infolge eines Ertrags aus dem Verkauf einer Beteiligung. Ohne diesen Effekt wäre die Position aufgrund höheren Vorsorgeaufwands gestiegen. Insgesamt ergibt sich eine Eigenkapitalrendite von 19,6 % (Vorjahr: 21,3 %).

Bedeutende Adresse für komplexe Finanzierungen

Wir sind eine bedeutende Adresse für große und anspruchsvolle Finanzierungen auf den gewerblichen Immobilienmärkten im In- und Ausland. Über das Kreditgeschäft hinaus bieten wir umfassende Dienstleistungen rund um die Immobilie. Unseren Kunden steht dabei das gesamte Leistungsspektrum der HSH Nordbank zur Verfügung.

In unserer Heimatregion Hamburg/Schleswig-Holstein verfügen wir über eine breite, über viele Jahre gewachsene Kundenbasis aus allen Segmenten der Immobilienwirtschaft. In zahlreichen Fällen unternehmen wir Direktinvestitionen in Projektentwicklungen, die wir in Partnerschaft mit unseren Kunden betreiben.

Unser Geschäft an ausländischen Standorten bauen wir weiter aus. Den Schwerpunkt unserer Engagements bilden gewerbliche Objekte in europäischen und nordamerikanischen Metropolen. Besonders aktiv sind wir in den USA, England, Frankreich, den Niederlanden, Skandinavien sowie in Mittel- und Osteuropa.

Immobilienportfolio stark diversifiziert

Mit der Internationalisierung unseres Finanzierungsgeschäfts haben wir unser Immobilienkreditportfolio 2006 weiter diversifiziert.

Dadurch profitieren wir von versetzten Marktzyklen und können Schwankungen des Immobiliengeschäfts in einzelnen Regionen besser ausgleichen. Auch durch Ausweitung unserer Produkt- und Dienstleistungsangebote und durch die Vielzahl verschiedener Kundengruppen im In- und Ausland erreichen wir eine höhere Risikostreuung.

Europas Büromärkte erholen sich

Die Mehrzahl der westeuropäischen Büroimmobilienmärkte befand sich 2006 mit unterschiedlicher regionaler Ausprägung in einer Phase der Markterholung. In den meisten Bürometropolen belebte sich die Nachfrage nach Büroflächen. Diese positive Entwicklung in den europäischen Metropolen stützte verbesserte Wirtschaftsaussichten und unternehmerische Expansionspläne bei einer steigenden Zahl von Bürobeschäftigten. Angesichts der steigenden Flächennachfrage und der Fertigstellungen neuer Objekte haben sich die Leerstandsdaten in den meisten Bürozentren verringert.

Vorreiter wie London und Paris wiesen 2006 ein signifikantes Mietpreiswachstum auf. An einigen Standorten wie Amsterdam oder Frankfurt verhindert aber noch der relativ hohe strukturelle Leerstand eine breite Markterholung bei den Mietpreisen. Die sehr große Nachfrage institutioneller Investoren hielt 2006 europaweit an, wobei die Investmentnachfrage in Deutschland durch internationale Investoren besonders ausgeprägt war. Die Investmentpreise stiegen weiter an mit entsprechendem Druck auf die Nettoanfangsrenditen, dabei ganz besonders bei Objekten in Spitzenlagen.

Die konjunkturelle Erholung in Deutschland war 2006 noch zu schwach, um kurzfristig deutliche Verbesserungen auf breiter Front bei den Mietpreis- und Leerstandsniveaus in den Büromärkten auszulösen. Teilweise deutliche Mietpreissteigerungen und ein Abbau von Leerständen waren gleichwohl bei erstklassigen

Objekten in Spitzenlagen der Bürometropolen zu beobachten. Immobilien in Nebenlagen standen weiter unter einem erhöhten Wettbewerbsdruck.

US-Immobilienmärkte weiter in guter Verfassung

Im fünften Jahr der konjunkturellen Expansion bewies die Wirtschaft Nordamerikas noch immer eine beachtliche Dynamik, wovon auch die Immobilienmärkte 2006 profitierten – mit Ausnahme des Eigenheimmarktes, auf dem ein Abschwächen durch das gestiegene Zinsniveau sichtbar wurde und die Preise erwartungsgemäß stark gesunken sind.

Dank der weiterhin recht robusten Konjunktur, der Zunahme der Bürobeschäftigten und der niedrigen Zahl von Fertigstellungen befanden sich die Bürozentren der USA fast ohne Ausnahme in guter oder verbesserter Verfassung. Die US-Büromärkte weisen durchschnittlich höhere Leerstandsdaten als in Europa auf, verfügen in der Regel aber auch über eine höhere Umsatzdynamik. Bei insgesamt gesteigener Nachfrage war 2006 ein Abbau der vakanten Flächen zu verzeichnen. In einigen Metropolen führte diese Entwicklung bereits zu einem spürbaren Anstieg der Mieten. Bei freundlichem Investitionsklima hat die Nachfrage nach guten Objekten allerdings zu einem weiteren Anstieg der Immobilienpreise nicht nur in Spitzenlagen geführt. Die Nettoanfangsrenditen blieben daher stark unter Druck.

HSH N Real Estate liefert steigenden Ergebnisbeitrag

Die HSH N Real Estate AG als bereichsunterstützende Beteiligung erzielte 2006 einen höheren Erfolgsbeitrag für den Geschäftsbereich als im Vorjahr. Die Immobilienaktivitäten konzentrieren sich auf die vier Sparten Immobilien-Beteiligungen, Immobilien-Projektentwicklung,

Immobilien-Fondsgeschäft und Immobilien-Dienstleistungen. Maßgeblich zum Erfolg trug der Verkauf einer Beteiligung Ende 2006 bei.

Ebenfalls zum Jahresende leitete die HSH N Real Estate den Kauf der Mehrheit (50 % plus eine Aktie) an der Hamborner AG ein, einer börsennotierten deutschen Immobiliengesellschaft aus Duisburg.

Die HSH N Real Estate strebt eine führende Marktposition im Bereich immobilienwirtschaftlicher Dienstleistungen für die öffentliche Hand (PPP) an. Rückwirkend zum 1. Januar 2006 erwarb sie im Oktober 2006 100 % der Anteile an der BauGrund Stadtentwicklung – einer Gesellschaft mit Sitz in Bonn und rund 65 Mitarbeitern.

Auch im Fondsgeschäft konnte die HSH N Real Estate über ihre Tochtergesellschaft HGA Capital ihre Position ausbauen und ihren Ertrag steigern. Im November ist der HGA/USA VI Fonds vollständig platziert worden. Der Fonds investiert in vier vermietete Apartmentanlagen in Florida und Las Vegas, Nevada. Neu aufgelegt wurde im Jahr 2006 der HGA/Mitteuropa V Fonds, der in fünf Büroimmobilien in Budapest investiert. Der Fonds ist Ende 2006 erfolgreich platziert worden. Der mit 93 Mio. Euro zu platzierendem Eigenkapital größte bisher von HGA Capital aufgelegte Fonds HGA/City-Fonds Hannover, der in ein ECE-Shopping-Center investiert, befindet sich seit Ende August in der Vertriebsphase und war Ende 2006 bereits fast vollständig platziert. Der HGA/USA V Fonds ist im Juli nach der erfolgreichen Veräußerung der beiden Fondsimmobilien – zwei Apartmentanlagen in den USA – an amerikanische Investoren aufgelöst worden. Die Fondsgesellschaft realisierte mit dem Verkauf eine Wertsteigerung von insgesamt gut 24 % innerhalb von zweieinhalb Jahren.

Die im April 2006 abgeschlossene Projektentwicklung der Königsbau Passagen in Stuttgart, einer 45.000 m² großen Einkaufspassage, wurde planmäßig zu Beginn des vierten Quartals 2006 an die britische Investmentgruppe Evans Randall verkauft. Anfang Oktober sind die 30.000 m² Einzelhandelsflächen der Europa Passage eröffnet worden. Die Europa Passage ist ein Gemeinschaftsprojekt der Allianz-Gruppe und der HSH Nordbank AG, bei dem die HSH N Real Estate Projektmanagementaufgaben übernommen hat. Die Büroflächen der Europa Passage sollen voraussichtlich plangemäß im ersten Halbjahr 2007 bezogen werden.

Positive Entwicklung für 2007 erwartet

Für 2007 rechnen wir mit einer anhaltenden Erholung auf den inländischen und einer weiterhin guten Lage auf den internationalen Büroimmobilienmärkten. Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage auf den Immobilien-Investmentmärkten sich auf dem hohen Niveau des Vorjahres stabilisiert. Der Wettbewerb beim Immobilien-Banking wird auch 2007 ausgesprochen intensiv bleiben. Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen halten wir auch im kommenden Jahr daran fest, uns auf qualitativ gute Geschäfte zu konzentrieren, die Margen zu festigen und dabei große und chancenreiche Finanzierungen zu realisieren. Unser Geschäft als Anbieter komplexer Finanzierungsstrukturen im internationalen Immobiliengeschäft und als umfassender Dienstleister rund um die Immobilie planen wir in Zukunft weiter auszubauen.

Firmenkunden

Deutlicher Ergebnisanstieg

Das Segment Firmenkunden hat im Berichtsjahr das Betriebsergebnis nach Risiko sehr deutlich auf 398,9 Mio. Euro (Vorjahr: 261,3 Mio. Euro) verbessert. Wesentlich dazu beigetragen

haben kräftig gestiegene Zins- und Provisionserträge sowie ein positives Ergebnis der Position Risikovorsorge/Bewertung.

Der auf 364,6 Mio. Euro (Vorjahr: 356,8 Mio. Euro) gestiegene Zinsüberschuss profitierte von einer spürbar steigenden Kreditnachfrage in der zweiten Jahreshälfte infolge der gestiegenen Investitionstätigkeit im Inland. Neben klassischen Bankkrediten wurden von unseren mittelständischen Kunden innovative Finanzierungsformen wie beispielsweise Mezzanine-Kapital nachgefragt. Starkes Wachstum verzeichneten wir auch mit Strukturierten Finanzierungen, vor allem in Norddeutschland und Nordeuropa. Besonders erfolgreich realisierten wir nationale und internationale Energie- und Infrastrukturprojekte: Im Bereich erneuerbare Energien führten wir 2006 mit 21 als Mandated Lead Arranger betreuten Transaktionen die globale Rangliste an, gemäß Infrastructure Journal Project Finance League Tables. Gemessen am Transaktionsvolumen erreichten wir mit 1,5 Mrd. US-Dollar Rang 2.

Doch auch die Konzentration auf wachstumsstarke Sektoren wie die Gesundheitswirtschaft und die selektive Ausdehnung unserer Aktivitäten in Deutschland entlang der Wertschöpfungskette unserer Kunden machen sich in den Ergebnissen bemerkbar.

Den Anstieg des Provisionsergebnisses auf 180,7 Mio. Euro (Vorjahr: 127,2 Mio. Euro) erreichten wir vor allem durch das Arrangieren komplexer Finanztransaktionen, insbesondere Akquisitionsfinanzierungen. Dabei profitierten wir sowohl von unserer starken Marktstellung in diesem Bereich – in Skandinavien sind wir bezogen auf das Volumen mittlerweile einer der größten Anbieter – als auch von der deutlich gestiegenen Zahl der Unternehmenszusammenschlüsse in Deutschland und Nordeuropa.

Auch die Nachfrage nach Instrumenten zur Absicherung von Rohstoffrisiken und anderen innovativen Kapitalmarktprodukten hat das Ergebnis gestärkt.

Durch einen Beteiligungsverkauf im dritten Quartal erzielten wir einen Ertrag in Höhe von rund 68,8 Mio. Euro. Dies verhalf neben der anziehenden Konjunktur zu einem positiven Ergebnis aus Risikovorsorge/Bewertung. Die Eigenkapitalrendite erhöhte sich auf 32,5 % (Vorjahr: 24,4 %).

Marktauftritt gebündelt

Das Segment Firmenkunden umfasst das Firmenkundengeschäft im In- und Ausland inklusive der Strukturierten Finanzierungen. Im Berichtsjahr haben wir unseren Marktauftritt und die Organisationsstruktur im Firmenkundengeschäft weiter optimiert. Dabei wurde im dritten Quartal 2006 der Bereich Nordic Corporates, der das Firmenkundengeschäft in der Ostseeregion verantwortete, in das Geschäftsfeld Firmenkunden integriert.

Darüber hinaus wurden die „Strukturierten Finanzierungen“ in einen separaten Geschäftsbereich „Structured Corporate Finance“ ausgliedert. Dieser neue Bereich bündelt Spezialwissen für die Strukturierung komplexer Transaktionen und wird künftig übergreifend alle Kundenbereiche unterstützen, um das geplante Wachstum der HSH Nordbank zu fördern. Schwerpunkte bilden Akquisitionsfinanzierungen, Projekt-, Export- und Infrastrukturfinanzierungen sowie die Beratung im Bilanzstrukturmanagement.

Bereits zum Jahresanfang 2006 haben wir die Commodity-Finanzierungen in den Firmenkundenbereich integriert. Um unsere Außenhandelskunden auch in diesem Geschäftsfeld noch besser zu betreuen, planen wir, unsere Kapazitäten an den Standorten New York, Singapur, London und Hamburg weiter auszubauen.

Führend in der Heimatregion

In der norddeutschen Heimatregion sind wir eine der führenden Banken für gehobene mittelständische Unternehmen. Unser Erfolg basiert auf langjährigen Kundenbeziehungen, dem tiefen Verständnis des Geschäfts unserer Kunden und unserem branchenübergreifenden Know-how für maßgeschneiderte Finanzlösungen. Selektiv erhöhen wir unsere Marktaktivitäten auch außerhalb Norddeutschlands mit einem Fokus auf Branchen, in denen wir besonders erfolgreich tätig sind, insbesondere Gesundheitswirtschaft, Handel und Energie.

In den nordischen Ländern gehören wir zu den aktivsten Auslandsbanken und sind im Firmenkundengeschäft an den Standorten Kopenhagen, Stockholm, Helsinki und Oslo präsent. Durch die Erweiterung unserer Produktpalette um Basisprodukte, wie zum Beispiel laufende Konten und Zahlungsverkehr in Dänemark, planen wir, die Intensität und die Qualität unserer Kundenbeziehungen zu erhöhen.

Innovative Finanzierungsangebote

Für mittelständische Kunden wächst die Bedeutung innovativer Finanzierungsformen zur Optimierung ihrer Bilanzstrukturen. Wir haben deshalb zusammen mit Partnerbanken im Rahmen eines Mezzanine-Programms („Smart-Mezzanine“) mittelständischen Unternehmen Genussrechtskapital bereitgestellt, das nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) als bilanzielles Eigenkapital ausgewiesen werden kann. Damit erhalten die Unternehmen für ihre Investitionsvorhaben langfristiges Kapital, ohne dass sich die Eigenkapitalquote verringert. Ende 2006 wurde die erste Tranche von SmartMezzanine verbrieft. Gezeichnet wurden die Genussrechte vorwiegend von institutionellen Investoren aus Deutschland und Europa.

Unsere Tochtergesellschaften HSH N Kapital GmbH und HSH N Invest GmbH investieren für uns direkt in mittelständische Unternehmen. Im Fokus stehen vornehmlich Wachstumsfinanzierungen, Management-Buy-outs/Buy-ins sowie Gesellschafterwechsel. Im dritten Quartal 2006 realisierten wir rund 68,8 Mio. Euro Ertrag durch den Verkauf einer Beteiligung.

Produktspektrum wird ausgebaut

Im Jahr 2007 planen wir, unsere Kundenbeziehungen weiter zu intensivieren und unser Leistungsspektrum gezielt auszuweiten. Insbesondere wollen wir dem Mittelstand vor dem Hintergrund eines hart umkämpften Firmenkundenmarktes neben „SmartMezzanine“ weitere bedarfsgerechte Finanzierungsprodukte über das klassische Kreditgeschäft hinaus anbieten. Diesbezüglich planen wir, ein Finanzierungsprogramm von Handelsforderungen und ein Schuldscheindarlehenprogramm aufzulegen. Auch Nachrangdarlehen stellen wir zur Verfügung. Hinzu kommen innovative ABS-, Forfaitierungs- und Factoring-Lösungen. Aus der Integration der Firmenkundenaktivitäten in Nordeuropa erwarten wir zusätzliche Impulse für das Wachstum des Geschäftsfelds.

Spezielle Firmen- und Institutionelle Kunden

Das Segment Spezielle Firmen- und Institutionelle Kunden setzt sich aus den Geschäftsbereichen Transport, Leasing und Sparkassen/Financial Institutions zusammen. Das Betriebsergebnis nach Risiko belief sich auf 233,7 Mio. Euro (Vorjahr: 237,0 Mio. Euro). Einem deutlichen Ergebnisanstieg im Bereich Transport standen Rückgänge bei Sparkassen/Financial Institutions und Leasing gegenüber. Die Eigenkapitalrendite betrug 22,1 % (Vorjahr: 24,5 %).

Transport

Höherer Ergebnisbeitrag

Der Geschäftsbereich Transport erhöhte im Jahr 2006 sein Betriebsergebnis nach Risikoversorge deutlich. Begünstigt von den international wachsenden Transportmärkten realisierten wir ein stark gestiegenes Neufinanzierungsvolumen; der Großteil entfiel dabei auf unser Hauptsegment Luftfahrt. Zudem trugen auch unsere weiteren Teilbereiche Eisenbahn und Logistik/Infrastruktur durch von uns arrangierte und strukturierte Transaktionen zu diesem Erfolg bei.

Trotz einer hohen Liquidität im Finanzierungsmarkt erreichten wir einen deutlichen Anstieg des Zinsüberschusses im Vergleich zum Vorjahr. Ebenfalls positiv entwickelten sich die Provisionsüberschüsse, die einen Anteil von rund einem Drittel am Gesamtertrag ausmachen. Der Risikoversorgebedarf war erneut gering und verzeichnete einen weiteren Rückgang zum Vorjahr.

Bedeutender internationaler Spezialfinanzierer

Als internationaler Spezialfinanzierer in den Bereichen Luftfahrt, Eisenbahn, Logistik und Transportinfrastruktur decken wir mit unserem Leistungsangebot die gesamte Wertschöpfungskette der Transportbranche ab. Unser Luftfahrtteam betreut vornehmlich Fluggesellschaften, Flugzeug-Leasinggesellschaften sowie Hersteller und Zulieferer. Der Bereich Eisenbahn ist vor allem auf Eisenbahngesellschaften und -logistikunternehmen, Leasingunternehmen im Eisenbahnbereich sowie auf Hersteller fokussiert. Im Logistik-/Infrastruktursektor zählen unter anderem Flughäfen, Container-Leasinggesellschaften sowie internationale Logistikunternehmen zu unseren Kunden.

Realisierung komplexer Strukturen

Weltweit realisieren wir komplexe Finanzierungsstrukturen für unsere Kunden. Dabei engagieren wir uns als Arrangeur, Strukturierer und Berater sowie zunehmend auch als Investor. Wir haben zum Beispiel für die größte reine Luftfracht-Fluggesellschaft Europas, Cargolux Airlines International S.A., in der Funktion des Eigenkapital-Arrangeurs die Verantwortung für sämtliche Aspekte einer komplexen Transaktion getragen: von der Arrangierung über die Strukturierung bis hin zur Kapitalbeteiligung und -beschaffung.

Im Bereich Eisenbahn haben wir anspruchsvolle Finanzierungen begleitet und mit AAE (Ahaus-Alstätter Eisenbahn), VTG und Ermewa für die führenden Güterwagenvermieter Europas bedeutende Transaktionen arrangiert. Der Bereich Logistik/Infrastruktur fungierte unter anderem als einer der führenden Arrangeure bei mehreren großen Akquisitionsfinanzierungen im Flughafenbereich in Europa.

Unsere erfahrenen Spezialistenteams agieren von unseren Hauptsitzen in Hamburg und Kiel sowie unseren Niederlassungen in New York, London, Schanghai und Singapur aus. Durch unser Tochterunternehmen AMENTUM CAPITAL LTD. sind wir zusätzlich in Dublin präsent.

AMENTUM CAPITAL LIMITED

Die AMENTUM CAPITAL LIMITED (AMENTUM) ist ein Joint Venture der HSH Nordbank (60 %) und der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG (40 %). AMENTUM ermöglicht gemeinsam mit der HSH Nordbank unseren weltweiten Kunden aus der Luftfahrtindustrie mit maßgeschneiderten Leasingprodukten einen effizienten Flotteneinsatz und ein aktives Bilanzmanagement. Des Weiteren unterstützt sie uns mit ihrem technischen Know-how im Luftfahrtbereich. Im ersten Jahr ihrer Geschäftstätigkeit

hat AMENTUM zahlreiche Transaktionen erfolgreich betreut und damit insgesamt ein positives Ergebnis erzielt.

Anhaltend robustes Marktwachstum

Der **Luftverkehrsmarkt** entwickelte sich 2006 trotz eines hohen Ölpreises lebhaft, sowohl in Bezug auf das Passagieraufkommen als auch bei der Frachttonnage. Hauptgrund dafür waren die stark wachsenden Volkswirtschaften Chinas und Indiens. Sowohl von neuen Marktteilnehmern als auch von etablierten Fluggesellschaften wurde eine große Zahl neuer Flugzeuge bestellt. Gleichwohl zwangen steigende Treibstoffpreise und der anhaltende Erfolg der Billigfluglinien zu Kosteneinsparungen.

Die in Europa auf der Schiene beförderte Frachtmenge nahm 2006 weiter zu. Gleichzeitig verschärfte sich der Wettbewerb infolge weiterer Liberalisierungen und Privatisierungen in der europäischen **Eisenbahnindustrie**. Private Bahnunternehmen und Leasinggesellschaften gewannen Marktanteile zulasten der etablierten Staatsunternehmen. In den USA sorgten insbesondere die Wirtschaftslage und günstige Finanzierungsbedingungen für eine solide Nachfrage in allen Bereichen der Eisenbahnindustrie.

Im Bereich **Logistik/Infrastruktur** war die Investitionstätigkeit ebenfalls lebhaft. Im Flughafenbereich setzte sich die weltweite Konsolidierung fort, wobei die Transaktionsvolumina zunehmend größer wurden. Die Übernahme der British Airport Authority (BAA), des größten Flughafenbetreibers Europas, durch den spanischen Baukonzern Ferrovial erreichte ein Volumen von rund 15 Mrd. Euro. Das Segment Containerleasing profitierte vom weltweit steigenden Handelsaufkommen.

Gute Marktchancen im Transportsektor

Für 2007 gehen wir in Anbetracht eines steigenden internationalen Handelsvolumens von weiterem Wachstum im Transportbereich aus. Investitionen in Flugzeuge und luftfahrtbezogene Infrastruktur bleiben hoch. Weitere Privatisierungen in Europa sind in Vorbereitung. Im Bereich Schienenverkehr wollen wir unter anderem von der Deregulierung im europäischen Markt profitieren. Bedingt durch die schwierige Situation vieler öffentlicher Haushalte in Europa und den USA, gehen wir von einer wachsenden Zahl öffentlich-privater Partnerschaften aus. In diesen Bereichen sehen wir für uns gute Marktchancen, trotz des erwarteten Wettbewerbs mit einer hohen Liquidität im Markt sowie eines anhaltenden Margendrucks.

Leasing

Wachsendes Neugeschäft

Der Bereich Leasing nutzte 2006 die günstige Entwicklung der Märkte durch eine deutliche Ausweitung seines Neugeschäfts. Trotz hoher Liquidität im Leasingrefinanzierungsmarkt mit der Folge starken Preisdrucks lag der Zinsüberschuss leicht über dem Niveau des Vorjahres. Der Marktentwicklung begegnen wir mit einem zunehmenden Fokus auf komplexere strukturierte Produkte. Die Zuführungen zur Risikoversorge lagen höher als im Vorjahr, befinden sich aber nach wie vor auf einem relativ niedrigen Niveau, was nicht zuletzt auf das breit diversifizierte Portfolio zurückzuführen ist. Insgesamt blieb das operative Ergebnis leicht unter dem guten Vorjahresniveau.

Individuelle Lösungen für Leasinggesellschaften

Als einer der großen Leasingrefinanzierer in Deutschland sind wir bestrebt, unsere internationalen Aktivitäten zu erweitern. Insbesondere begleiten wir unsere deutschen Leasingkunden in ausgewählte europäische Märkte. Zu Jahres-

beginn 2006 haben wir darüber hinaus eine Leasingeinheit in New York etabliert. Dort wurden von uns bereits mehrere bedeutende Transaktionen erfolgreich durchgeführt.

Neben den klassischen Produkten wie beispielsweise der Forfaitierung (Forderungsankauf), der Refinanzierung von Einzweckgesellschaften und Direktdarlehen umfasst unser Angebot in zunehmendem Maße innovative strukturierte Lösungen. Beispielsweise haben wir 2006 für ein Unternehmen Leasingforderungen verbrieft und am Kapitalmarkt platziert. Der Forderungsverkauf stellte für den Kunden eine günstige Alternative zum Bankkredit dar und entlastete seine Bilanz.

Unser Portfolio ist nach Branchen und Regionen stark diversifiziert und weist eine kurze durchschnittliche Laufzeit von unter drei Jahren auf. Der überwiegende Teil unserer Kunden hat seinen Sitz in Deutschland.

Wachsender Markt

Nahezu ein Fünftel aller Investitionen in Deutschland wird mittlerweile über Leasingprodukte finanziert, mit steigender Tendenz. Insgesamt ist das Neugeschäftsvolumen im deutschen Leasingmarkt um 7,7 % auf 54,1 Mrd. Euro gewachsen. 85 % des Neugeschäfts entfielen auf Mobilien und 15 % auf Immobilien.

Deutsche Anlagen-Leasing

Unser Produkt-Know-how steht verstärkt auch den Kunden anderer Geschäftsbereiche sowie den uns partnerschaftlich verbundenen Sparkassen zur Verfügung. Die DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG (DAL), an der wir mit 40 % beteiligt sind, stellt mit ihrem innovativen Leasingangebot, insbesondere im Immobilien-, Kommunal- sowie Big-Ticket-Leasing, eine wichtige Ergänzung zu unserem Produktangebot dar. Die DAL konnte 2006 ihre Marktposition weiter ausbauen und ein hohes Neugeschäft generieren.

Deutlich wachsendes Neugeschäft

Für 2007 erwarten wir dank unserer starken inländischen Marktstellung erneut ein deutliches Neugeschäftswachstum im Inland. Es ist zu erwarten, dass im klassischen Refinanzierungsgeschäft der Margendruck tendenziell weiter zunehmen wird. Deshalb wollen wir unser Angebot weiter gezielt den Bedürfnissen der nationalen und internationalen Leasinggesellschaften anpassen und um weitere maßgeschneiderte Produktlösungen erweitern. Darüber hinaus wollen wir unser internationales Geschäft ausbauen – insbesondere in Europa.

Sparkassen/Financial Institutions

Erfolge mit maßgeschneiderten Produkten

Die Zusammenarbeit mit den Sparkassen in Schleswig-Holstein haben wir im Geschäftsjahr weiter ausgebaut. Beachtliche Erfolge erzielten wir insbesondere durch die verstärkte Bereitstellung innovativer Anlageprodukte für die Kunden der Sparkassen sowie maßgeschneiderter Beratungsleistungen für die Sparkassen selbst. Erneut erfolgreich arrangierten wir außerdem syndizierte Kredittransaktionen für Banken weltweit. Das Gesamtvolumen der Syndizierungen belief sich auf rund 8 Mrd. Euro. Lebhafter Wettbewerb führte hierbei zu etwas nachgebenden Zinsmargen. Insgesamt rückläufige Erträge resultieren zudem aus niedrigerem Kreditneugeschäft mit Sparkassen, Banken und Versicherungen.

Verbundpartner der Sparkassen

In Schleswig-Holstein sind wir traditionell enger Partner der Sparkassen. Mit den im Jahr 2005 getroffenen Vereinbarungen wurde die Zusammenarbeit auf eine intensivere Basis zum Nutzen aller Partner gestellt. Unser klassisches Finanzierungsgeschäft mit den Sparkassen wird zunehmend um Kapitalmarktprodukte und

Beratungsleistungen ergänzt. Auch über den Heimatmarkt hinaus stehen wir den Sparkassen mit einem vielfältigen Leistungsangebot zur Verfügung. Für Kommunen entwickeln wir ebenfalls maßgeschneiderte Produkte. Diesen bieten wir beispielsweise ein innovatives Schuldenmanagement zur Optimierung ihrer Zinszahlungen an. In Schleswig-Holstein wurden bereits mehrere Kommunen vom Nutzen des Produkts überzeugt – unter anderem die Städte Lübeck und Kiel.

Financial Institutions neu ausgerichtet

Im Bereich Financial Institutions konzentrieren wir uns auf Banken, Versicherungen und institutionelle Kunden in Europa – insbesondere in Deutschland, Skandinavien, Großbritannien und den neuen EU-Beitrittsländern – sowie in den Emerging Markets. In diesen Märkten begleiten wir federführend syndizierte Kredittransaktionen. Angesichts begrenzter Wachstumschancen im Finanzierungsgeschäft aufgrund rückläufiger Margen richten wir den Bereich Financial Institutions neu aus. Der Fokus liegt künftig noch mehr auf der Bereitstellung innovativer Kapitalmarktprodukte. Vor diesem Hintergrund haben wir zum 1. Januar 2007 die Betreuung der Financial-Institutions-Kundengruppen in den Bereich Global Markets integriert.

Zusammenarbeit noch ausbauen

Im Jahr 2007 wollen wir die Betreuung der Sparkassen weiter ausbauen. Im Mittelpunkt der Aktivitäten soll dabei die Intensivierung der Zusammenarbeit im Firmenkundengeschäft sowohl im klassischen als auch im innovativen Finanzierungsbereich stehen. Darüber hinaus planen wir, das Angebot an Kapitalmarktprodukten zu erweitern.

Privatkunden

Kräftiges Wachstum

Im Segment Privatkunden stieg das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge auf 47,3 Mio. Euro (Vorjahr: 37,8 Mio. Euro). Zu der positiven Entwicklung hat maßgeblich der auf 37,3 Mio. Euro (Vorjahr: 30,3 Mio. Euro) gestiegene Provisionsüberschuss beigetragen. Wesentlichen Anteil daran hatte die erfolgreiche Platzierung neuer strukturierter Anlageprodukte und innovativer Beteiligungen wie beispielsweise des Private-Equity-Dachfonds HSH N Quartett II. Das Wertpapiergeschäft profitierte zudem von dem insgesamt günstigen Börsenumfeld.

Der Zinsüberschuss steigerte sich auf 68,4 Mio. Euro (Vorjahr: 64,0 Mio. Euro). Darin spiegelt sich ein höheres Einlagenvolumen in Verbindung mit dem gestiegenen Zinsniveau wider. Der Risikovorsorgebedarf erhöhte sich leicht auf 5,1 Mio. Euro (Vorjahr: 1,8 Mio. Euro). Auch unsere Tochtergesellschaft HSH Nordbank Private Banking S.A., Luxemburg, leistete einen höheren Beitrag zum Erfolg des Geschäftsfelds als im Vorjahr. Die Eigenkapitalrendite verbesserte sich auf 25,5 % (Vorjahr: 20,3 %).

Starker Partner im Private Banking

In unserem Heimatmarkt Hamburg/Schleswig-Holstein sind wir ein gefragter Anbieter im gehobenen Private-Banking-Segment. Unseren Privatkunden bieten wir maßgeschneiderte Lösungen in sämtlichen Fragen des Vermögens- und Finanzierungsmanagements. Unser Erfolg beruht nicht zuletzt auf einem ganzheitlichen Beratungsansatz mit kontinuierlicher persönlicher Betreuung. Im hart umkämpften deutschen Markt haben wir unser Profil mit hochwertigen Produkten weiter geschärft. Unser bewährtes Vermögensmanagement wurde um einen neuartigen Investmentansatz erweitert, bei dem wir auch Spezial-Know-how von renommierten Forschungseinrichtungen nutzen.

Private-Banking-Kunden aus aller Welt bieten wir insbesondere am Standort Luxemburg spezielle Anlagemöglichkeiten. Die HSH Nordbank Private Banking S.A. hat sich als Anbieter innovativer Produkte fest im Markt etabliert. Der Ausbau von Betreuungskapazitäten in unseren asiatischen Niederlassungen Hongkong und Singapur schafft die Basis für weitere Wachstumschancen im internationalen Geschäft.

Weitere Schärfung des Profils

Künftig wollen wir uns noch stärker auf das wachsende Marktsegment der vermögenden Privatkunden konzentrieren. Zusätzlich wollen wir vor dem Hintergrund eines hart umkämpften Privatkundenmarktes die laufende innovative Ergänzung unserer Produkt- und Dienstleistungspalette weiter vorantreiben. Neben dem weiteren Ausbau unserer neuartigen Vermögensverwaltung wollen wir ein eigenständiges „Family Office“ etablieren, um große Familienvermögen umfassend zu betreuen.

Financial Markets

Schwieriges Marktumfeld beeinflusst das Zinsergebnis

Das Segment Financial Markets erwirtschaftete 2006 ein Betriebsergebnis nach Risiko in Höhe von 296,4 Mio. Euro (Vorjahr: 456,9 Mio. Euro). Eine flache Zinsstrukturkurve, anhaltend niedrige Credit Spreads (Preisspannen) und geringe Volatilitäten in Teilmärkten beeinflussten insbesondere das Zinsergebnis im Berichtsjahr 2006. Der Ergebnisrückgang resultierte darüber hinaus aus dem Wegfall eines einmaligen positiven Bewertungseffekts im Vorjahr: Unsere Refinanzierungsaktivitäten im Vorfeld des Wegfalls der Staatshaftung führten im zweiten Halbjahr 2005 zu Bewertungsgewinnen, die sich im Zinsergebnis des Segments niederschlugen.

Ein leicht gestiegener Handelsüberschuss und zunehmende Erträge aus strukturierten Produktlösungen für die HSH Nordbank wirkten sich positiv aus. Zuwächse erreichten wir zudem mit neu entwickelten Sicherungsinstrumenten auf Rohwaren- und Inflationsrisiken.

Durch erneut geringeren Wertberichtigungsbedarf und ein aktives Restrukturierungsmanagement wurde ein positives Risiko-/Bewertungsergebnis erreicht. Es belief sich zum Jahresultimo auf 15,2 Mio. Euro (Vorjahr: 43,7 Mio. Euro). Die Eigenkapitalrendite lag Ende 2006 bei 16,5 % (Vorjahr: 26,9 %).

Neue effiziente Strukturen geschaffen

Mitte des Jahres 2006 haben wir unsere Financial-Markets-Aktivitäten neu geordnet. Zur Bündelung des Kapitalmarkt-Know-hows wurden die Geschäftsbereiche Portfoliomanagement and Investments und Capital Markets zur Einheit Global Markets zusammengefasst und der Bereich Treasury wurde neu gegründet.

Treasury verantwortet das Liquiditätsmanagement, das Aktiv-Passiv-Management sowie die strategische Steuerung der Refinanzierungsaktivitäten der HSH Nordbank. Seit der Integration der Hypothekenbanktochter HSH Nordbank Hypo AG im Juli 2006 fallen auch das Deckungsstockmanagement und die Vorbereitung von Pfandbriefemissionen in den Aufgabenbereich von Treasury. Ein wesentliches Ziel ist, die Refinanzierungsquellen nach Investoren, Regionen und Produkten weiter zu diversifizieren, um einen deutlich positiven Effekt auf den Fundingmix und die Volumina zu erreichen.

Im Februar 2007 haben wir erstmals einen öffentlichen Jumbo-Pfandbrief begeben. Die Emission mit einem Volumen von 1 Mrd. Euro hat eine Laufzeit von zwei Jahren und wurde von institutionellen Investoren gezeichnet. Der Pfandbrief wurde von Moody's mit Aaa geratet.

Vertrieb innovativer Produkte forciert

Hauptaufgabe von Global Markets ist, das Wachstum der Marktbereiche durch Entwicklung bedarfsgerechter Kapitalmarktprodukte zu unterstützen. Zu dem Leistungsangebot gehören derivative Sicherungsinstrumente, strukturierte Anlageprodukte, Verbriefungstransaktionen und zunehmend innovative Fondsstrukturen.

So haben wir 2006 gemeinsam mit einem Partner einen geschlossenen Dachfonds aufgelegt, der institutionellen Investoren Zugang zu einem diversifizierten Portfolio aus Mezzanine- und Private-Equity-Investments im europäischen und US-amerikanischen Markt ermöglicht. An diesem Fondsprodukt haben sich institutionelle Investoren – darunter Sparkassen, Versicherungen und Versorgungswerke – beteiligt.

Neben dem Vertrieb und dem Handel einer diversifizierten Palette von Geld- und Kapitalmarktprodukten verantwortet Global Markets außerdem die Durchführung der Refinanzierungsaktivitäten. Der Handelsbereich baute 2006 das Kundengeschäft weiter aus, erhöhte seine Marktpräsenz und erschloss sich neue Assetklassen, u. a. im Bereich der Commodities.

Management der Eigenanlagen

Bereits 2005 hat die HSH Nordbank ihre Geschäfte in Luxemburg neu geordnet und die wichtigsten Geschäftsfelder überschneidungsfrei auf drei Einheiten verteilt: Die HSH Nordbank Private Banking S.A. betreibt das internationale Privatkundengeschäft und die Niederlassung der HSH Nordbank in Luxemburg das klassische Kreditgeschäft.

Die HSH Nordbank Securities S.A. ist mit dem Bereich Credit Investments zuständig für die Investitionen des HSH Nordbank Konzerns in Kreditderivate, Anleihen und strukturierte Wertpapiere. Sie managt derzeit ein Portfolio in Höhe von 18,8 Mrd. Euro. Um die langjährige

und fundierte Expertise des Eigenanlagen-Managements der HSH Nordbank auch Drittinvestoren zur Verfügung zu stellen, wird derzeit die Gründung einer Investment-Management- und einer Asset-Management-Tochtergesellschaft vorbereitet.

Beratungsleistungen für Finanzinstitute

Die HSH N Financial Markets Advisory AG (FMA) gründeten wir 2005 als Spezialisten im Bereich kapitalmarktorientierter Consulting-Dienstleistungen insbesondere für Banken, Sparkassen und Versicherungen. Das Leistungsangebot umfasst unter anderem strategische Asset-Allokation, Portfolio und Rating Advisory sowie kapitalmarktorientierte Strategiefragen. 2007 wollen wir diese Zusammenarbeit konkretisieren und die Beratungstätigkeit der FMA ausweiten.

Private-Equity-Fondsbeteiligungen

Die Bank beteiligt sich an Private-Equity-Fonds mit dem Ziel, risikoadäquate Renditen zu erzielen. Sie wird dabei von der Swift Capital Partners GmbH (Swift) beraten, einer Gesellschaft, in welche die Private-Equity-Einheit der Bank im Jahr 2005 ausgegliedert wurde. Der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit lag 2006 in europäischen Buy-out-Fonds. Das Geschäftsjahr verlief erfreulich; wir verbuchten hohe Rückflüsse aus unserem Portfolio. Mit einem zugesagten Vermögen von 916 Mio. Euro zum Jahresende wurde der Portfolioaufbau fortgesetzt. Auch für 2007 erwarten wir einen weiter positiven Verlauf in diesem Geschäftssegment. Die Swift entwickelt sich planmäßig zu einem Asset Manager für Drittkundenprodukte: 2006 hat die Swift ein weiteres Drittkundenprodukt für vermögende Privatkunden aufgelegt und konnte ein Beratungsmandat für ein Retailprodukt gewinnen. Für 2007 ist die Auflegung weiterer Produkte angestrebt.

Konzentration auf Kundengeschäft

Belastungen könnten 2007 von einer weiteren Abflachung oder einem inversen Verlauf der Zinskurve mit negativem Effekt auf das Zinsergebnis ausgehen. Außerdem besteht die Möglichkeit eines moderaten Anstiegs der niedrigen Ausfallraten. Um uns von diesen Kapitalmarktentwicklungen unabhängiger zu machen, wollen wir den Bereich Global Markets zukünftig noch stärker an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten. Dabei wollen wir sowohl unser Produktangebot deutlich ausweiten als auch unsere Präsenz an den internationalen Finanzplätzen, wie z. B. den USA, erhöhen. Durch die noch stärkere Fokussierung des Kundengeschäfts wollen wir eine weitere nachhaltige Steigerung der Erträge erreichen. Langfristig streben wir an, als Topanbieter von individuellen Produktlösungen in relevanten Nischenmärkten präsent zu sein.

Sonstiges/Überleitung

Die Differenz der Summe der einzelnen Segmentergebnisse zum Betriebsergebnis des HSH Nordbank Konzerns ergibt sich aus der Überleitungsspalte. Die Überleitungsspalte enthält Konsolidierungseffekte, den anderen Segmenten nicht zugeordnete Tochterunternehmen und weitere nicht zuordenbare Positionen, insbesondere Zuführungen zu den Reserven nach §§ 340f, g HGB. Auch die Ergebnisse des Bereichs Transaction Services werden in der Überleitungsspalte abgebildet.

Darüber hinaus überführt die Überleitungsspalte die betriebswirtschaftlich richtig ermittelten Ergebnisse der Segmente in die HGB-Ergebnisrechnung. Die Überführung betrifft unter anderem noch nicht realisierte Ergebnisbeiträge der Segmente auf Basis einer Mark-to-market-Bewertung, beispielsweise für Handelspositionen und Beteiligungen. Des Weiteren

neutralisiert die Überleitungsspalte Zuordnungsunterschiede zu Ergebnispositionen zwischen betriebswirtschaftlicher Sicht in den Segmenten und der Zuordnung in der externen HGB-Rechnungslegung.

Transaction Services

Erfolgreich im Markt behauptet

Der Bereich Transaction Services behauptete sich 2006 mit bedarfsgerechten Systemen zur Abwicklung von Zahlungsverkehr und Dokumentengeschäft erfolgreich in wettbewerbsintensiven Märkten. Das dokumentäre Geschäft entwickelte sich sehr positiv. Im Bereich Import des Akkreditivgeschäfts sind Umsätze und Erträge deutlich angestiegen. Insbesondere legten wir durch höhere Postenzahlen im Textil- und Ölsektor zu. Auch im Export-Akkreditivgeschäft wuchsen die Erträge. Im Zahlungsverkehr steigerten wir das Ergebnis vorwiegend durch höhere Kosteneffizienz in der Abwicklung infolge eines höheren Anteils belegloser Aufträge. Im internationalen Zahlungsverkehr verbuchten wir dagegen niedrigere Erträge. Im Garantiegeschäft verzeichneten wir eine verhaltene Nachfrage nach Zahlungsgarantien, insbesondere für Schiffsneubauten.

Erweitertes Leistungsangebot

Zusammen mit unserer Tochtergesellschaft eBankingServices Nord GmbH, unserem Partner für eBusiness-Lösungen, entwickeln wir laufend neue Service- und Produktvarianten, um weitere Marktpotenziale auszuschöpfen und dem härteren Preiswettbewerb im Markt zu begegnen. Zunehmend nachgefragt wird unser Angebot zur Finanzplanung und Steuerung der Liquidität für Unternehmen (Cash Management). In allen Bereichen rückt zudem das internationale Geschäft immer stärker in den Fokus. Ziel ist, unser Profil als wettbewerbsstarke Kundenbank noch weiter zu schärfen. Wir streben an, für möglichst viele Kunden eine Hauptbankverbindung zu sein.

Vorteile durch SEPA ab 2008

Durch die geplante Einführung des einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums (SEPA – Single Euro Payments Area) wird ab Januar 2008 für alle Bankkunden in den Ländern, die den Euro eingeführt haben, die Möglichkeit geschaffen, den grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr in Euro so einfach, sicher und kosteneffizient wie im Inland abzuwickeln. In der HSH Nordbank sorgt Transaction Services für den Aufbau der nötigen Infrastruktur sowie die kundengerechte Gestaltung der Produkte. Wir wollen sicherstellen, dass unsere Kunden zum Starttermin die Vorteile der SEPA-Leistungen uneingeschränkt nutzen können.

Tochtergesellschaften/Beteiligungen

Nachfolgend werden die Geschäftsverläufe ausgewählter Beteiligungen erläutert.

HSH Gudme Corporate Finance GmbH

Bündelung der Aktivitäten

Unsere Corporate-Finance-Aktivitäten in Deutschland und in den nordischen Ländern wurden 2006 im Zuge von organisatorischen Änderungen des HSH Nordbank Konzerns weiter gestrafft. Dabei wurden alle bestehenden Gesellschaften unter dem Dach der deutschen HSH Gudme Corporate Finance GmbH, Hamburg, vereinigt und die Beteiligung an der russischen Northstar Corporate Finance wurde veräußert. Die daraus resultierenden Kostenvorteile stärken das Geschäft in den einzelnen Märkten.

Neues Rekordergebnis in Deutschland

In einem sehr wettbewerbsintensiven Marktumfeld bei insgesamt stark anziehenden Transaktionsvolumina im M&A- und wieder deutlich belebten IPO-Geschäft in Deutschland verzeichnete die HSH Gudme Corporate Finance GmbH im Jahr 2006 das bisher beste Geschäftsjahr in ihrer Geschichte. Während die Zahl der erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen mit elf leicht unter dem Vorjahr blieb, wurden Gesamtleistung und operatives Ergebnis vor Abschreibungen deutlich gesteigert.

Im Bereich Schifffahrt wurde mit dem Kauf der Wallem Gruppe aus Hongkong durch Investoren aus Norwegen und Großbritannien eine viel beachtete Transaktion begleitet. Darüber hinaus gelang mit der Marenave AG die Strukturierung der ersten börsennotierten Schiffsbeteiligungsgesellschaft in Deutschland. Erfolgreich begleiteten wir zudem den Kauf des Handelsmarkengeschäfts von Nestlé Schöller durch Rosen Eiskrem. Bei ÖPNV-Transaktionen sind wir Marktführer in Deutschland. Die Privatisierung der Verkehrsbetriebe Pforzheim als erste Transaktion dieser Art in einer westdeutschen Großstadt sowie der Verkauf der Verkehrsbetriebe Bils an Arriva waren wichtige Meilensteine in diesem Markt. Auch der Bereich Konsumgüter bleibt einer unserer Kernsektoren.

Um unsere Marktstellung zu festigen und auszubauen, erhöhen wir auch unser internationales Engagement. Dabei forcieren wir die Zusammenarbeit mit den Marktbereichen der HSH Nordbank. Außerdem konzentrieren wir uns weiter auf unsere Kernsektoren.

Starkes Ergebniswachstum in Dänemark

In Dänemark erreichten wir durch erfolgreichen Abschluss einer Reihe von Transaktionen gegenüber dem Vorjahr eine deutliche Steigerung bei Umsatz und Ergebnis. Begünstigt durch die positive Entwicklung des dänischen Aktien-

marktes platzierten wir mit Aresa A/S und SCF Technologies A/S zwei IPOs an der Kopenhagener Börse. Unsere Position als M&A-Berater in Dänemark festigten wir unter anderem durch erfolgreiche Begleitung des Verkaufs von Color Print A/S.

Schwedische M&A-Tochter verbessert

In Schweden ist die Gesellschaft mit den sieben Mitarbeitern auf gutem Weg, ihre Position in der M&A-Beratung insbesondere für grenzüberschreitende Transaktionen zu verbessern. Mit dem Verkauf des schwedischen Baustoffherstellers Europrofil und dem Kauf des Lebensmittel- und Alkoholgroßhändlers Matguppen für die finnische Atria wurden zwei grenzüberschreitende Projekte erfolgreich abgeschlossen.

Deutlich verbesserte Entwicklung in Finnland

Nachdem das Vorjahr nicht die gewünschten Erfolge gebracht hatte, erzielte die finnische Einheit 2006 ein deutlich verbessertes Ergebnis. Dazu haben auch organisatorische Anpassungen beigetragen.

Trotz scharfen Wettbewerbs war die finnische Einheit in der Lage, ihre starke Marktstellung wieder zurückzugewinnen und mehrere M&A-Transaktionen vor allem in den Sektoren IT, Konsumgüter und Handel abzuschließen, unter anderem für die Kunden Hansastroi, Sentera, Atria, Topsport und K&K Active. Außerdem wurde das Produkt der aktienbasierten Mitarbeiterbeteiligungsprogramme weiterentwickelt, das führende finnische Unternehmen wie Finnair, Fortum, Neste Oil, Outokumpu und Tieto-Enator nutzen.

TxB Transaktionsbank GmbH

Die HSH Nordbank hat zu Jahresbeginn 2007 gemeinsam mit ihren Mitgesellschaftern, der Landesbank Hessen-Thüringen und BayernLB, die Veräußerung ihrer Anteile von 25,1 % an der TxB Transaktionsbank GmbH, einer Transaktionsbank für Wertpapierservices, an die Deutsche WertpapierService Bank AG (dwpbank) eingeleitet. Die bisherigen TxB-Gesellschafter beabsichtigten, sich an der dwpbank zu beteiligen, die HSH Nordbank mit 2,51 %. Diese Transaktion sollte vor dem Hintergrund des weiterhin hohen Wettbewerbsdrucks im Markt für Wertpapierabwicklungsdienstleistungen erfolgen. Durch das Zusammenführen der beiden Gesellschaften soll eine führende Transaktionsbank entstehen, die zentraler Dienstleister für Wertpapierabwicklungen der Sparkassenorganisation ist. Auch genossenschaftlichen und anderen Instituten sollen die Leistungen angeboten werden.

Für einzelne Beteiligungen wurden im Berichtsjahr Wertanpassungen in Form von außerplanmäßigen Abschreibungen vorgenommen.

Ausblick

Aufschwung setzt sich fort

Ausgehend von den USA und Japan dürfte sich das globale Wachstum 2007 leicht verlangsamen. Die nach wie vor hohe Dynamik in vielen Emerging Markets sowie die zu erwartende Fortsetzung des Aufschwungs in Europa werden aber dafür sorgen, dass das Expansionstempo vergleichsweise hoch bleibt. Die Konjunktur in Hamburg und Schleswig-Holstein wird wie auch im Bundesgebiet zu Beginn des Jahres infolge der Mehrwertsteuererhöhung etwas an Schwung verlieren; sie bleibt aber nach unserer Einschätzung aufwärtsgerichtet. Auch für 2008 gehen wir von einer insgesamt positiven Entwicklung aus.

Banken stellen sich Herausforderungen

Die deutschen Kreditinstitute zeigen sich durch verbesserte Kostenstrukturen und höhere Ertragskraft insgesamt gestärkt für die kommenden Herausforderungen. Belastungen dürften in den Folgejahren von dem zunehmend wettbewerbsintensiven Privatkunden- und Firmenkundenmarkt ausgehen. Ein großer Teil der Institute ist stark auf den deutschen Markt konzentriert und damit weitgehend von der inländischen Entwicklung abhängig. Hinzu kommt eine für 2007 voraussichtlich etwas nachlassende Konjunkturdynamik.

Zwar dürfte die Kreditnachfrage relativ hoch bleiben, doch lassen sich höhere Zinsmargen bei klassischen Bankkrediten kaum durchsetzen. Um sich für den härteren Wettbewerb zu rüsten, werden die Banken weiter darauf setzen, ihre Ertragsquellen zu verbreitern, das Cross-Selling zu forcieren und in neue Wachstumsmärkte vorzustoßen. Insbesondere die traditio-

nell stark auf das Kreditgeschäft ausgerichteten öffentlich-rechtlichen Institute werden ihre Geschäftsmodelle den härteren Marktbedingungen weiter anpassen. Damit verbundene Investitionen dürften sich auch bei strikter Kostenkontrolle in tendenziell etwas steigendem Verwaltungsaufwand niederschlagen.

Die überwiegend guten Ergebnisse im deutschen Bankensektor im Geschäftsjahr 2006 resultierten neben vergleichsweise geringen Risikokosten zum Teil aus dem günstigen Börsenumfeld – insbesondere bei Banken mit umfangreichen Investment-Banking-Aktivitäten. Von der weiteren Entwicklung der Kapitalmärkte wird es abhängen, ob 2007 wieder ähnlich gute Handels- und Provisionsergebnisse erzielt werden können. Durch das insgesamt freundliche wirtschaftliche Umfeld dürfte der Vorsorgebedarf für Kreditrisiken allgemein eher niedrig bleiben, wenngleich die wachsende Zahl der Privatinsolvenzen für manche Banken eine Herausforderung darstellen dürfte.

Ziele 2006 erreicht

Im Geschäftsjahr 2006 hat die HSH Nordbank ihre wesentlichen Ziele erreicht. Das gilt vor allem für die Eigenkapitalrendite vor Steuern, die sich im Konzern auf 15,0% belief, sowie für unser Betriebsergebnis, das durch Ertragssteigerungen, einen geringeren Kostenanstieg und vergleichsweise niedrige Risikokosten in der Bank und im Konzern zweistellig zulegte.

Für das Geschäftsjahr 2007 gehen wir trotz härterer Wettbewerbs- und Refinanzierungsbedingungen von einer positiven Geschäftsentwicklung aus. Die Basis unseres Erfolgs bilden

auch weiterhin die drei Säulen unserer strategischen Ausrichtung:

- Starke Geschäftsbank in Norddeutschland und im Ostseeraum: im Heimatmarkt Hamburg/Schleswig-Holstein fest verwurzelt und Marktführer im Firmenkundengeschäft, innovatives Produktangebot für Firmenkunden, Privatkunden und Sparkassen
- Internationaler Spezialist für innovative Finanzlösungen für Kunden vor allem in den Sektoren Transport, Logistik, Infrastruktur und Immobilien
- Investment-Banking: spezielles Know-how für komplexe Transaktionen und innovative Kapitalmarktprodukte, kompetenter Risikomanager

Zinsüberschuss bleibt wichtigste Ertragssäule

Unsere Einschätzung zur weiteren Geschäftsentwicklung der HSH Nordbank basiert auf der unternehmensinternen Finanzplanung, in welche die Planungen der einzelnen Unternehmensbereiche einfließen.

Unsere wichtigste Ertragssäule bleibt in den kommenden Jahren der Zinsüberschuss, wenngleich sein Anteil an den Gesamterträgen weiter zurückgehen dürfte. Um das Zinsgeschäft weiter auszubauen, konzentrieren wir uns insbesondere auf strukturierte Finanzierungen, vornehmlich im Firmenkundengeschäft und in den Bereichen Transport, Logistik, Infrastruktur und Immobilien. Regionale Schwerpunkte liegen in Norddeutschland, in internationalen Wachstumsregionen und an bedeutenden Finanzplätzen wie London und New York.

Zugleich streben wir an, unsere Zinskosten zu begrenzen, indem wir das gute Rating der HSH Nordbank sichern und unsere Refinanzierungsbasis verbreitern, beispielsweise durch die Emission von Schiffspfandbriefen.

Eine zunehmend bedeutende Ertragskomponente wird der Provisionsüberschuss, der auch im Geschäftsjahr 2006 deutlich zulegen. Dessen Wachstum wollen wir durch den weiteren Ausbau unserer Leistungspalette, insbesondere unserer Beratungs- und Strukturierungskompetenz, realisieren. Beispielsweise sollen die federführende Begleitung komplexer Transaktionen wie Akquisitionsfinanzierungen sowie Produkte zur Erhöhung der Bilanzeffizienz eine wichtige Rolle spielen.

Der Handelsüberschuss soll ebenfalls mit einem wachsenden Anteil, wenngleich von einem niedrigeren Ausgangsniveau, zu den Erträgen beitragen.

Weitere Investitionen erforderlich

Die fortschreitende Umsetzung unseres Geschäftsmodells dürfte in den nächsten Jahren einen moderaten Anstieg des Verwaltungsaufwands nach sich ziehen. Wir planen, weiter in qualifiziertes Personal und innovative Finanzlösungen zu investieren, um unsere Kunden noch besser zu bedienen. Davon unabhängig wollen wir weiter konsequent unsere Kosten kontrollieren. Die im Jahr 2005 ergriffenen Kostensenkungsmaßnahmen zeigen bereits Wirkung und dürften den Anstieg des Verwaltungsaufwands weiter begrenzen. Bei der Risikoversorge gehen wir aufgrund des geplanten Geschäftswachstums ebenfalls von einem moderaten Zuwachs aus, nachdem der Vorsorgebedarf in den vergangenen Jahren rückläufig war.

Rücklagenstärkung aus höherem Ergebnis

Der im Vergleich zum Ertragswachstum unterproportionale Kostenanstieg soll zu einer niedrigeren Cost-Income-Ratio und zu einem höheren Ergebnis führen. Für die nächsten Jahre streben wir eine weitere Steigerung der operativen Eigenkapitalrendite an; 2007 wollen wir 15,5 % erreichen. Außerdem wollen wir durch

substanzielle Reservenzuführungen das Kernkapital der Bank weiter stärken, um unsere Wachstumschancen wahrnehmen zu können.

Darüber hinaus sollen Ende 2007 zur weiteren Verbesserung unserer Eigenkapitalstruktur Stille Einlagen unserer Anteilseigner in Höhe von 750 Mio. Euro in Aktienkapital und Kapitalrücklagen umgewandelt werden.

Chancenreiche Positionierung

Wesentliche Chancen der zukünftigen Entwicklung ergeben sich für uns insbesondere aus der weiteren Umsetzung unseres kundenorientierten Geschäftsmodells sowie aus der Entwicklung der Rahmenbedingungen:

Chancen aus der weiteren Optimierung des Geschäftsmodells:

- Erweitertes Leistungsangebot und Ausschöpfen der Cross-Selling-Potenziale: Verstärkt angeboten werden unter anderem innovative Finanzierungsformen für den Mittelstand, strukturierte Anlageprodukte und neue Kapitalmarktprodukte zur Risikoabsicherung
- Zunehmende Realisierung komplexer und maßgeschneiderter Finanzierungsstrukturen
- Stärkung unserer Marktführerschaft in der Heimatregion Hamburg/Schleswig-Holstein – insbesondere im Geschäft mit Firmenkunden, Privatkunden, Sparkassen und Kommunen
- Ausbau der starken Marktstellung in wachstumsträchtigen Geschäftsfeldern, besonders in den Bereichen Transport, Logistik, Infrastruktur und Immobilien
- Noch umfangreichere Nutzung der Geschäftspotenziale in der Wachstumsregion Asien, intensivere Betreuung unserer Kunden vor Ort durch Eröffnung der Niederlassung in Schanghai
- Sicherung einer zusätzlichen attraktiven Refinanzierungsquelle durch Emission von Schiffspfandbriefen

- Synergieeffekte und Effizienzsteigerungen aus der Neuorganisation und Zusammenfassung von Geschäftsbereichen im Jahr 2006 zur weiteren Verbesserung der Kundenorientierung

Chancen aus weiteren Faktoren:

- Impulse für unser Geschäft aus dem Einstieg privater Investoren im Geschäftsjahr 2006
- Ein mittelfristig möglicher Börsengang
- Höhere Kreditnachfrage infolge einer anhaltenden wirtschaftlichen Erholung in Deutschland, insbesondere in der Heimatregion Norddeutschland

Wesentliche Risiken der zukünftigen Entwicklung resultieren für die HSH Nordbank insbesondere aus:

- zunehmendem Druck auf die Zinsmargen aufgrund hoher Wettbewerbsintensität in den für die HSH Nordbank wichtigen Geschäftsfeldern
- tendenziell steigenden Refinanzierungskosten infolge des Wegfalls des staatlichen Haftungsmechanismus Mitte 2005

Auf geschäftsfeldspezifische Risiken wird im Abschnitt „Entwicklung der Geschäftsbereiche“ näher eingegangen.

Im nachfolgenden Risikobericht werden die bankspezifischen Risiken (Ausfallrisiken, Marktrisiken, operationelle Risiken, Liquiditätsrisiken, sonstige Risiken) und die Methoden und Instrumente zu deren Steuerung in der HSH Nordbank ausführlich dargestellt.