

Tätigkeitsbericht
2022



ODDO BHF

*Sehr geehrte Damen und Herren,
Sehr geehrte Kundinnen und Kunden,
Sehr geehrte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,
Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
Sehr geehrte Partnerinnen und Partner,*

im Jahr 2022 musste die europäische Wirtschaft ihre Grundwerte infrage stellen. Europa war nicht nur mit der anhaltenden Klimakrise konfrontiert, sondern auch wieder mit einem Krieg innerhalb seiner Grenzen, und hatte gleichzeitig eine beispiellose Energiekrise zu meistern. Zum ersten Mal seit fast 40 Jahren steht die europäische Wirtschaft im Zeichen der Rückkehr der Inflation und steigender Zinsen. Europa muss seinen Platz innerhalb einer neuen Weltordnung finden, die unter Störungen wie wachsenden geopolitischen Spannungen, der Schwächung der Wertschöpfungsketten und der Infragestellung der Globalisierung leidet. Europa erlebt seit 2022 eine Zeitenwende, die eine Herausforderung für die Staaten und Unternehmen darstellt, denn sie müssen unter diesen Bedingungen das richtige Gleichgewicht zwischen Stabilität und Wandel finden.

Dank Ihres Vertrauens und unserer qualitativ hochwertigen Zusammenarbeit, dank der umfassenden Einbeziehung unserer Teams und einer hohen Wachstumsdynamik in Frankreich, Deutschland und der Schweiz ist es uns 2022 gelungen, das richtige Gleichgewicht zu finden und in einem unruhigen Umfeld unsere positive geschäftliche Entwicklung beizubehalten.

ODDO BHF ist in Europa in einer soliden und stabilen Position. Seit der Übernahme der BHF-BANK im Jahr 2016 konnte eine erfolgreiche Sanierung durchgeführt werden: Das französische und das deutsche Standbein der Gruppe sind nun sowohl in Bezug auf die Mitarbeiterzahlen als auch die Erträge und Ergebnisse vergleichbar. Der Solvabilitätskoeffizient der Gruppe ist von 17 auf 19,5% gestiegen und liegt damit deutlich über dem europäischen Durchschnitt, und das unserem Team anvertraute verwaltete Vermögen betrug Ende 2022 über 125 Milliarden Euro. In Anerkennung der guten wirtschaftlichen und finanziellen Lage der Gruppe hat die Agentur Fitch 2022 das Rating von ODDO BHF auf BBB+ angehoben.

Diese ermutigenden Zahlen veranlassen uns, unsere Investitionen in Zukunft vor allem im IT- und Cybersicherheitsbereich fortzusetzen. In den IT-Teams der Gruppe sind mittlerweile über 500 Mitarbeiter beschäftigt – ein Anstieg um 25% in den letzten drei Jahren. Parallel dazu verstärken wir unsere Ambitionen in Europa im Rahmen unseres Umwandlungsprojekts „Europe Now!“, das darauf ausgerichtet ist, unsere Organisation zu vereinheitlichen, unsere Prozesse zu vereinfachen und die Bereitschaft zu Investitionen in neuartige Technologien auf Gruppenebene zu verstärken.

Dieses Umwandlungsprojekt soll in diesem Jahr abgeschlossen werden, und unser Ziel besteht darin, eine einzige Bank darzustellen. Voraussetzung dafür ist zum einen ein verstärkter Austausch zwischen den Teams,

aber zum anderen auch die Ausarbeitung identischer Tools und einheitlicher Prozesse, die es erlauben, unsere Funktionsweisen zu vereinfachen, indem die Zahl der Anwendungen verringert wird. Mit dem Projekt „Europe Now!“ verfolgen wir ferner das Ziel, höchste Stabilitäts- und Sicherheitsstandards zu erreichen und die besten Gelegenheiten zu ergreifen, die sich uns dank der neuartigen Technologien und der Künstlichen Intelligenz bieten, um sie in den Dienst unserer Kunden zu stellen.

Ferner ist die Verantwortung der Unternehmen für Gesellschaft und Umwelt nach wie vor eine zentrale Herausforderung unserer Zeit. Unsere Stiftung in Deutschland und unser Stiftungsfonds in Frankreich sind in diesem Jahr aktiv geworden, um den Menschen, die vom Krieg in der Ukraine betroffen sind, Nothilfe zu leisten; dies ist Ausdruck unseres Willens, uns für die Welt um uns herum zu engagieren. Trotzdem darf uns dieser Krieg, der eine echte Zeitenwende für Europa darstellt, nicht von den Herausforderungen ablenken, die die Welt von morgen bestimmen werden: dem Aufbau einer gerechteren Gesellschaft und dem Klimaschutz. Aus diesem Grund müssen wir zum einen für unsere Kundinnen und Kunden ein Angebot aufbauen, das es ihnen erlaubt, ihre Ziele im Bereich der Übernahme von Verantwortung zu verwirklichen, und uns zum anderen um die Begrenzung der CO₂-Emissionen auf Gruppenebene bemühen, indem wir unsere Mobilitätspolitik umsetzen, unsere Gebäude renovieren und unsere Teams für die Umwelt mobilisieren.

Mithilfe dieser Maßnahmen wollen wir, liebe Kundinnen und Kunden und liebe Freundinnen und Freunde, perfekt auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereitet sein. Die Ergebnisse sind solide und wir sind mit der Marktentwicklung seit Jahresbeginn zufrieden: Alles in allem haben sich die Unternehmen gut entwickelt. Allerdings sind wir nach wie vor vorsichtig, was sowohl die Verwaltung der Kundenvermögen als auch des Konzernvermögens betrifft.

Ich wünsche Ihnen im Namen unseres gesamten Vorstands und aller Teams eine anregende Lektüre dieses Tätigkeitsberichts.



PHILIPPE ODDO
General Partner & CEO, ODDO BHF

März 2023

MAKE
every day
AN OPPORTUNITY

UNSERE GRUPPE

IDENTITÄT 7

TRANSFORMATION 16

MANAGEMENT 18

WICHTIGE KENNZAHLEN 22

DIE DREI SÄULEN UNSERES VERANTWORTUNGSBEWUSSTEN ENGAGEMENTS 24

UNSERE EXPERTISE

EINE BREITE PALETTE AN FINANZDIENSTLEISTUNGEN 30

PRIVATE WEALTH MANAGEMENT 32

Private Wealth Management 34

Family Office 36

ASSET MANAGEMENT 38

Asset Management 40

Privatvermögen 42

Independent Financial Advisors 44

CORPORATES & MARKETS 46

Aktien-Research & brokerage 48

Fixed-Income-Research & Brokerage 50

Corporate Finance 52

International Banking und Corporate Banking 54

Handel mit Metallen 56

ASSET SERVICING 58

SCHAFFUNG VON CHANCEN 63



UNSERE
Gruppe

Eine unternehmerische Erfolgsgeschichte, die sich über Generationen

HINWEG IMMER WIEDER NEU BEWÄHRT

1849

Camille Gautier wird Börsenmakler in Marseille.

1854

Die Frankfurter Bank wird als Notenbank der Freien Stadt Frankfurt gegründet.

1856

Die Berliner Handelsgesellschaft (BHG) wird in der Zeit des wirtschaftlichen Aufschwungs in Deutschland gegründet.

1884

Carl Fürstenberg tritt in die BHG ein. Unter seiner Führung wird sie zu einer der führenden Banken Deutschlands.

1966

Einweihung des Bankhochhauses in Frankfurt am Main, das von Sep Ruf (Bauhaus) geplant wurde. Es ist zu dieser Zeit das höchste Gebäude der Stadt.

1970

Fusion: BHG und Frankfurter Bank schließen sich zur BHF-BANK zusammen. Dieser Schritt findet in Deutschland große Aufmerksamkeit.

1971

Bernard Oddo gründet als Börsenmakler ein eigenes Unternehmen. Schnell führt er ein System für Mitarbeiter ein, durch das sich diese am Kapital beteiligen können – der Grundstein des heutigen Partnership-Programms.

1987

Philippe Oddo wird 1987 gemeinsam mit seinem Bruder Pascal Oddo Gesellschafter. 1995 führen sie eine gemeinsame Geschäftsführung ein.

1997-2011

ODDO & Cie wächst rasch und stetig, sowohl intern als auch extern, mit der Übernahme von Delahaye Finance, Pinatton, NFMDA, CLSE, Cyril Finance, Banque d'Orsay und Banque Robeco France.

2009

Gründung des Oddo Research Institute in Tunis.

2015-2016

Deutschfranzösische Entwicklung: ODDO & Cie übernimmt im Jahr 2015 Close Brothers Seydler und Meriten Investment Management sowie 2016 die BHF-BANK. Das Ziel ist es, einer der führenden Finanzdienstleister in der Eurozone zu werden.

2017

Transformation: Die Gruppe wird zu ODDO BHF und setzt ein deutsch-französisches Führungsteam ein.

2018

Entwicklung der Brokerage-Geschäfte und des Equity Research von Natixis in Frankreich bei ODDO BHF; Übernahme von ACG Capital (Private Equity).

2020

Strategische Partnerschaften: ODDO BHF hat ein Partnerschaftsabkommen für das Aktienvermittlungsgeschäft mit ABN AMRO in den Niederlanden und mit BBVA in Spanien unterzeichnet.

Verstärkung in der Schweiz: ODDO BHF hat die Übernahme der ältesten Bank der französischsprachigen Schweiz abgeschlossen: Landolt & Cie mit Sitz in Lausanne und Genf.

2021

ODDO BHF hat mit der Commerzbank in Deutschland eine Partnerschaftsvereinbarung für das Vermittlungsgeschäft im Aktiensegment unterzeichnet.

ODDO BHF erweitert sein Fondsmanagement-Geschäft mit der Übernahme von Métropole Gestion, einem Spezialisten für Value-Investments.

2022

ODDO BHF stärkt seine Positionierung im Bereich Private Banking durch den Erwerb von 100% des Kapitals der Quilvest Banque privée S.A., die in La Banque Privée Saint-Germain umbenannt wurde.

Make every day an opportunity

DIE ANSICHT UNSERER MITARBEITER



ARTHUR JURUS
Private Wealth Management, Schweiz

„Eine Gruppe, die langfristig Chancen für ihre Kunden schafft und sich auf die Zusammenarbeit und den Unternehmergeist ihrer Experten stützt.“



LORRAINE SERRA
Human Resources, Frankreich

„Bei ODDO BHF rekrutieren und begleiten wir herausragende Talente. Gemeinsam mit ihnen schaffen wir einzigartige, fordernde und erfüllende Karrieremöglichkeiten.“



ALEXIS RENAULT
Asset Management, Deutschland

„Täglich die besten Anlagemöglichkeiten in den von uns verwalteten Portfolios aus High-Yield-Anleihen zu finden, ist jeden Tag eine sehr spannende Herausforderung für unsere Teams.“



GU YANXIU
Asset Management, Frankreich

„Bei ODDO BHF bieten wir einzigartige Expertise und Einblicke, indem wir systematisch die besten Chancen aufdecken.“



EVA GRENZEBACH
Private Wealth Management, Deutschland

„Bei ODDO BHF identifizieren wir Chancen, indem wir aufmerksam auf den Wettbewerb achten und verschiedene Optionen in Betracht ziehen. Unser Optimismus, unsere Flexibilität und unsere Zielorientierung sind die wichtigsten Schlüssel, um diese Chancen zu ergreifen und umzusetzen.“



MOKHTAR BENNARI
IT, Tunesien

„Im Bereich der Informationstechnologie ist unser Ziel, nachhaltige Lösungen mit Mehrwert in den Bereichen neue Technologien, Daten und digitale Werkzeuge zu finden, zu schaffen und zu entwerfen.“



ALICE GORGE
Private Wealth Management, Frankreich

„Mit denselben Wertvorstellungen und demselben Initiativegeist setzen wir uns jeden Tag dafür ein, die besten Lösungen für unsere Kunden anzubieten.“



KIM LAST
Corporates & Markets, New York

„Bei ODDO BHF behalten wir eine Denkweise bei, die auf Wachstum ausgerichtet ist, indem wir proaktiv nach Möglichkeiten suchen und diese nutzen, während wir Beziehungen aufbauen und den Wandel in der Industrie akzeptieren.“

Wir sind fest in Europa verankert
UND SEHEN ES ALS UNSERE BERUFUNG,
UNSERE EXPERTISE WELTWEIT
EINZUSETZEN

● HAUPTSITZ
● STANDORTE



Stockholm ●

+ INTERNATIONAL



Wir freuen uns, mehr als **60.000 Kundinnen und Kunden**, institutionelle Anleger, Unternehmen, Vertriebspartner und große Privatkunden zu betreuen, deren Finanzvermögen wir beraten, verwalten und für einen Gesamtbetrag von **128 Milliarden Euro** anlegen. Unsere Aufgabe ist es, dieses Vermögen durch **unsere vier Geschäftsbereiche zu vermehren**.

PRIVATE WEALTH MANAGEMENT

Wir konzipieren maßgeschneiderte Anlagekonzepte und Lösungen für Unternehmerfamilien und deren Family Offices, vermögende Privatpersonen und Stiftungen. Unser Ziel ist es, das Vermögen unserer Kunden zu erhalten und zu mehren, damit sie es erfolgreich an die nächste Generation weitergeben können.

CORPORATES & MARKETS

In all unseren Geschäftsbereichen werden wir bei unseren Aktivitäten durch starke Werte wie Unabhängigkeit, Exzellenz und Partnerschaft geleitet. Durch Niederlassungen in Europa und durch internationale Niederlassungen, durch unsere profunde Kenntnis der Märkte und das genaue Verständnis der Bedürfnisse unserer Kunden sind wir in der Lage, attraktive Opportunitäten zu identifizieren. Dies macht uns zu einem Partner erster Wahl für unsere Kunden.

ASSET MANAGEMENT

Börsennotierte Wertpapiere, Private Assets oder unser Angebot im Asset Management umfasst alle Anlageklassen und -lösungen für institutionelle Anleger, private Großkunden, Vertriebspartner und Independent Financial Advisors. In jedem unserer drei Geschäftsbereiche – Asset Management, Private Assets und Independent Financial Advice – ist es unser oberstes Anliegen, unter Berücksichtigung Ihrer Erwartungen und Anlageziele nachhaltige Wertschöpfung für unsere Kunden und Partner zu erzeugen.

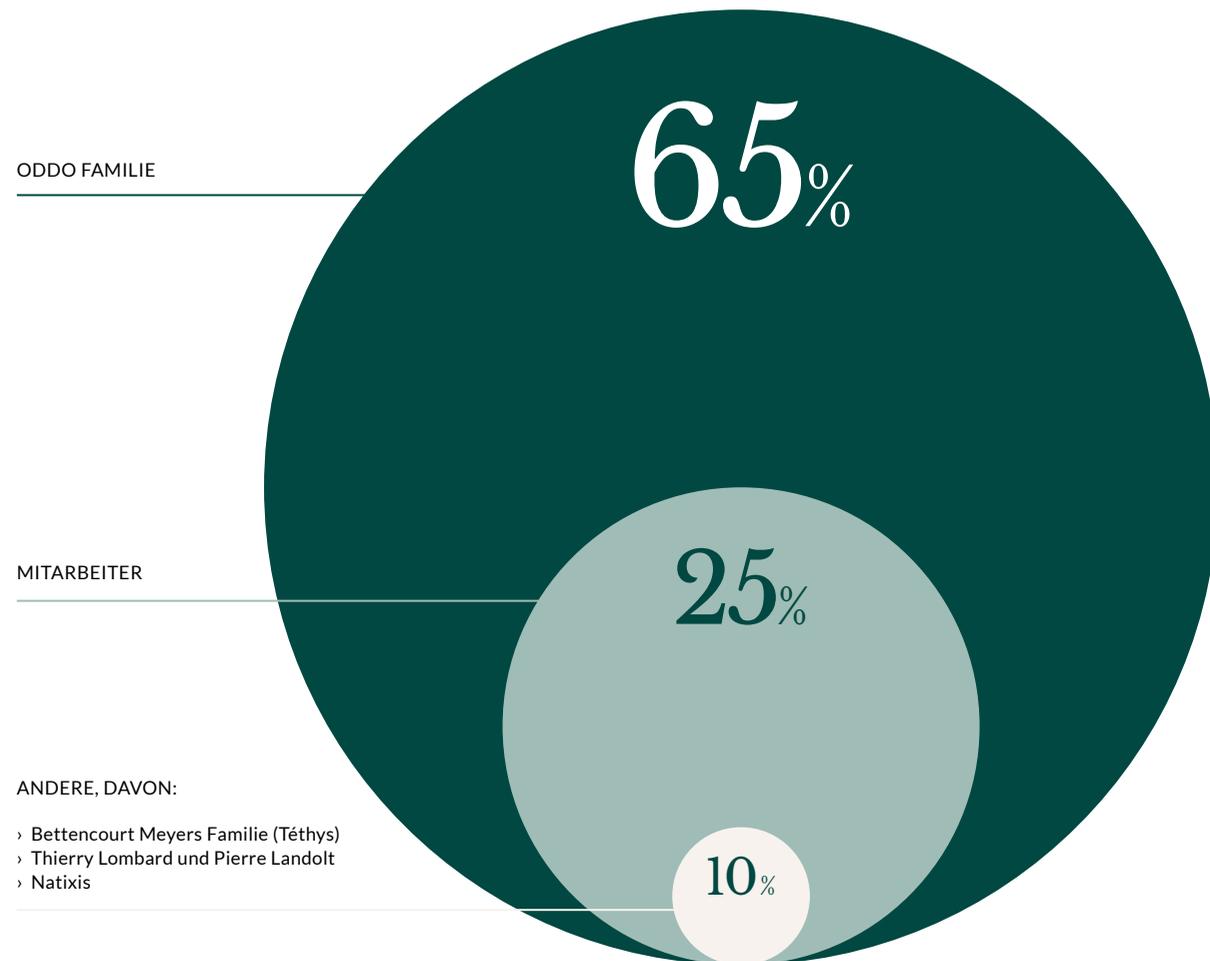
ASSET SERVICING

Wir bieten eine komplette Auswahl an geeigneten Front-to-Back-Lösungen für Banken, Asset Manager und Lebensversicherungen. Dazu gehören die Führung von Depotkonten für Managementgesellschaften und die Übernahme von Verwaltungs-, Betriebs- und IT-Aufgaben für Privatbanken und Lebensversicherer. Wir fungieren auch als Depotbank für die börsennotierten und nicht börsennotierten Anlagen von Investmentfonds und übernehmen zudem die Führung des Registers der Anteilhaber für diese Fonds.

Beteiligung unserer Mitarbeiter AM KONZERN-ERFOLG

Wir sind bestrebt, Talente zu gewinnen und zu binden, indem wir ihnen die Möglichkeit bieten, neben der Familie Oddo, Aktionäre der Gruppe zu werden. Zusammen besitzen sie 90% des Aktienkapitals.

Wir legen Wert darauf, unsere Interessen und Werte mit denen unserer Kunden und Partner in Einklang zu bringen. Auf diese Weise profitieren sie von Experten, um innovative, verantwortungsvolle und maßgeschneiderte Finanzlösungen zu entwerfen. Gemeinsam wollen wir eine Welt vorantreiben, in der jeder Tag eine Chance ist.



AUORE VAN DER WERF
Global Head of Human Resources
& Corporate Social Responsibility

Im Recruitment-Prozess für eine Stelle bei uns achten wir vor allem auf das Potenzial der Kandidaten. Das „Wer“ kommt stets vor dem „Was“ – das ist ein Schlüsselement unseres Ansatzes im Personalbereich.

298

FESTANSTELLUNGEN IM JAHR 2022 IN EUROPA IN ALL UNSEREN BERUFEN MIT EINER STARKEN ALTERSMISCHUNG

Unser Erfolg liegt vor allem in den Talenten unserer Mitarbeiter. Wir möchten ein Umfeld für sie schaffen, in dem sie sich entfalten können, Möglichkeiten für ihre Weiterentwicklung finden und sich geschätzt fühlen. Da jeder Mensch einzigartig ist, fördern und begleiten wir unsere Talente so, dass sie die Möglichkeit haben, ihren eigenen Weg zu gehen, etwas zu bewirken und gemeinsam mit ODDO BHF ihre eigene Geschichte zu schreiben.

So bieten beispielsweise unsere Graduate Programs jungen Absolventen die Möglichkeit, sich in verschiedenen Teams und Ländern weiterzuentwickeln. Wir ermutigen alle Mitarbeiter aktiv dazu, Gelegenheiten innerhalb der Gruppe wahrzunehmen- sei es der Wechsel in ein neues Land oder in einen neuen Geschäftszweig oder die Übernahme einer neuen Aufgabe.

Was unsere Kollegen und neuen Mitarbeiter bei ODDO BHF vorfinden, ist ein sehr dynamischer Geist, der von dem Ehrgeiz angetrieben wird, in einer durch ständige Veränderungen geprägten Welt Lösungen zu finden und Werte für unsere Kunden zu schaffen. Bei der Rekrutierung von Kandidaten, die uns bei dieser Aufgabe unterstützen sollen, ist ihr Potenzial für uns am wichtigsten: Das "Wer" vor dem "Was" ist eines der zentralen Paradigmen unserer Personalpolitik. Über Fähigkeiten und Erfahrungen hinaus suchen wir engagierte Menschen, die gemeinsam mit uns wachsen wollen, eine positive Einstellung, Ergebnisorientierung, Neugier und ein hohes Maß an geistiger Beweglichkeit mitbringen, um jede Herausforderung gemeinsam erfolgreich meistern zu können.

Da dies sehr unternehmerische Qualitäten sind, freuen wir uns, unsere Mitarbeiter auch tatsächlich zu Mitunternehmern zu machen. Dieses echte Schlüsselement unserer Personalstrategie und Unternehmenskultur bedeutet, dass 25 Prozent des Kapitals der Gruppe von unseren Mitarbeitern und 65 Prozent von der Familie Oddo gehalten werden. Das daraus resultierende beidseitige Engagement und die Interessenskongruenz ermöglichen es uns, etwas Gemeinsames aufzubauen und langfristig miteinander zu wachsen.

Abgesehen von diesen kulturellen Eckpfeilern, die uns als europäische Gruppe vereinen, schätzen wir es, unsere Teams so unterschiedlich wie möglich zu gestalten. Wir sind der festen Überzeugung, dass Diversität uns hilft, gemeinsam noch erfolgreicher zu sein und fördern sie aktiv innerhalb der Gruppe. Der positive Trend und die ermutigenden Ergebnisse der letzten Jahre motivieren und treiben uns an, unsere Bemühungen um mehr Vielfalt und Inklusion zu verstärken.

Transformation

UNSERE AMBITION: „EUROPE NOW!“

Seit 2021 hat sich die ODDO BHF-Gruppe zum Ziel gesetzt, sich deutlich zu transformieren, um ihre europäische Präsenz zu stärken und ihre Organisation innerhalb ihrer drei Hauptmärkte zu vereinfachen. Innerhalb von zwei Jahren wurden viele wichtige Schritte unternommen, um unsere Strategie „ein Tool, ein Team, ein Prozess“ umzusetzen und uns auf die Zukunft vorzubereiten.



BENOÎT CLAVERANNE
Global Chief Transformation and Development Officer

Europe Now! ist der Weg, eine integrierte europäische Bank und vor allem ein unabhängiger europäischer Marktführer zu werden. Dazu müssen wir effizient sein, unsere Unabhängigkeit festigen, unsere Organisation und unsere Prozesse neu definieren. Wir wollen EINE Bank werden!

Die ODDO BHF-Gruppe ist das Ergebnis einer einzigartigen Wachstumsgeschichte, die aus zahlreichen erfolgreichen strategischen Übernahmen besteht.

Im Laufe der Jahre hat diese Vielzahl von Akquisitionen zu einer komplexen Struktur der verschiedenen Unternehmenseinheiten der Gruppe geführt. Mit dem Programm *Europe Now!* will die Gruppe ein neues Kapitel in ihrer Geschichte aufschlagen und die besten Voraussetzungen schaffen, um ein führendes europäisches Unternehmen im Finanzsektor zu werden.

Um die Herausforderungen, die sich im Rahmen des Transformationsprogramms *Europe Now!* stellen, und die Werte, die diese Ambition verkörpert, zu beschreiben, wurden drei strategische Handlungssäulen definiert: UNIFY, SIMPLIFY, AMPLIFY.

UNIFY | Eine einzige Bank

Wir arbeiten daran, eine einzige Bank zu werden, mit einer einheitlichen Unternehmensführung und unter der Aufsicht einer einzigen leitenden Instanz.

SIMPLIFY | Unsere Organisation und Prozesse

Wir möchten eine agilere und effizientere Bank aufbauen, indem wir unsere Prozesse und unsere Organisation vereinfachen.

AMPLIFY | Unser Wachstum

Wir wollen unsere Investitionen in die Technologien von heute und morgen beschleunigen, indem wir die Nutzung von Daten stärker in unser Geschäft integrieren und die besten Tools und Praktiken entwickeln, um die Nutzererfahrung und vor allem die Kundenerfahrung zu verbessern.

Datenschutz und Cybersicherheit

Das Transformationsprogramm *Europe Now!* ist auch für unsere Zukunft von entscheidender Bedeutung. Wir müssen dafür sorgen, dass die persönlichen Daten aller, vor allem aber unserer Kunden, weiterhin sicher sind.

Das HORUS-Programm verdeutlicht dieses Ziel, die Leistung unserer Informationssysteme durch die Stärkung unserer Fachkenntnisse und Prozesse im Bereich des Datenschutzes und der Cybersicherheit zu verbessern.

Europe Now! eine neue Einstellung

Europe Now! ist auch eine neue Einstellung, um allen unseren Mitarbeitern und Kunden ein positives und persönliches Erlebnis zu bieten.

Genau wie die Initiative *Bike Now!*, 680 km wurden unter unserer europäischen Flagge zurückgelegt, um in 4 Tagen mit dem Fahrrad von Paris nach Frankfurt zu fahren. Unser Stiftungsfonds ODDO BHF Agir pour Demain hat sich verpflichtet, pro Fahrradkilometer und Teilnehmer 1 € an Médecins Sans Frontières (MSF) zu spenden, um deren Arbeit zu unterstützen. Insgesamt wurden über 8.000 € an die Organisation gespendet.

Gemeinsam wollen wir eine Welt vorantreiben, in der jeder Tag eine Chance ist!



Executive COMMITTEE

PHILIPPE ODDO
General Partner & CEO

NICOLAS CHAPUT
Global CEO, Asset Management & Private Assets

GRÉGOIRE CHARBIT
Global CEO,
Commodities, International & Corporate Banking
and Asset Servicing

BENOÎT CLAVERANNE
Global Chief Transformation
& Development Officer

JOACHIM HÄGER
Global CEO, Private Wealth Management

AGATHE SCHITTLY
Global Chief Marketing
& Sustainability Officer

CHRISTOPHE TADIÉ
Global CEO, Corporates & Markets

AURORE VAN DER WERF
Global Head of Human Resources
& Corporate Social Responsibility

MONIKA VICANDI
Global Head Legal, Compliance,
Credit Risk Management & Risk Controlling



MARC FORT
Secretary of the Group Management Committee,
Deputy Head of Corporate Governance
and Corporate Development



Von links nach rechts: Christophe Tadié, Grégoire Charbit, Philippe Oddo, Nicolas Chaput, Monika Vicandi,
Joachim Häger, Benoit Claveranne, Agathe Schittly, Aurore Van Der Werf.

Aufsichtsräte

ODDO BHF SCA



OLIVIER MARCHAL
Chairman
Vice Chairman
of the Supervisory Board
of ODDO BHF SE,
Chairman, Bain & Company France

DORIS BIRKHOFFER
Chairwoman and CEO
of Siemens France

**RONALD
LATENSTEIN VAN VOORST**
CEO, Sailfish Management

LAURENT MIGNON *Censor*
Chairman of the board
of directors of Wendel

FLORENCE BONNEVAY
Chairman, ALLESENS SAS

THIERRY LOMBARD
Member of the Supervisory Board
ODDO BHF and Vice Chairman of
the Board of Directors ODDO BHF
Switzerland

**BERNARD
RAMANANTSOA**
Honorary Director General,
HEC Paris

**BETTINA
VON OESTERREICH**
CEO, BVO Consult GmbH

PATRICK WERNER
CEO, Arum Internationals

MATTHIAS WISSMANN
Partner, WilmerHale



HÉLÈNE AURIOL POTIER
Senior Advisor at Warburg
Pincus-Digital Technologies

ODDO BHF SE



WERNER TAIBER
Chairman
Chairman of the Supervisory Board,
ODDO BHF Asset Management GmbH,
Düsseldorf
Chairman of the Supervisory Board,
ODDO BHF Corporates & Markets SE,
Frankfurt am Main

OLIVIER MARCHAL
Vice Chairman,
Chairman of the Supervisory Board,
ODDO BHF SCA, Paris,
and Chairman,
Bain & Company France, Paris

DR. KATRIN BURKHARDT
Business consultant, Berlin

SABINE DIEHL
Chairwoman of the national works
council of ODDO BHF Group Germany,
chairwoman of the joint works council
ODDO BHF SE, Frankfurt am Main
and vice-chairwoman of works council
of ODDO BHF SE, Frankfurt am Main

JUTTA MILKE*
Vice Chairwoman of the Works Council
Frankfurt and the Joint Works Council,
ODDO BHF Asset Management GmbH,
Düsseldorf



SUSANNE KLÖSS
Supervisory Board member
and Senior Advisor in Banking
and Digital Business, München

Wichtige KENNZAHLEN



OLIVIER GAUCHERON
Group Chief Financial Officer

In einem schwierigen Marktumfeld mit herausfordernden geopolitischen Bedingungen haben unsere Teams ein stabiles Rentabilitätsniveau aufrechterhalten. Dies ermöglicht es uns, auch 2023 weiter in unsere Kunden und Mitarbeiter zu investieren.



*Stabiles Szenario. Quelle: ODDO BHF. Angaben vom 31/12/2022

Die drei Säulen UNSERES VERANTWORTUNGSBEWUSSTEN ENGAGEMENTS

Uns langfristig zu engagieren ist einer unserer Schlüsselwerte. Wir möchten als verantwortungsbewusster Akteur handeln, indem wir die Herausforderungen der nachhaltigen Entwicklung in unseren Alltag integrieren.

Im Einklang mit unseren ESG-Expertisen engagieren wir uns für nachhaltige Initiativen, die auf drei großen Säulen beruhen.



ODILE JOURNY
Head of HR Development
and Group CSR

1

Engagement für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wir sind überzeugt, dass Diversität in Teams erheblich zur Leistungsverbesserung beiträgt. Daher haben wir eine Reihe von Maßnahmen umgesetzt, um Talentvielfalt zu fördern, berufliche Chancen zu bieten und die Loyalität in unseren Teams auszubauen.

2

Verringerung unserer Umweltauswirkungen

Wir streben danach, unsere Umweltauswirkungen zu begrenzen, indem wir unseren CO₂-Fußabdruck genau verfolgen, eine Klimaneutralitätsstrategie und einen Aktionsplan zur Emissionsreduzierung umsetzen.

3

Einsatz für eine solidarische Gesellschaft

Im Rahmen unseres Stiftungsfonds ODDO BHF Acting for tomorrow und der unabhängigen BHF BANK Stiftung fördern wir die Entwicklung in den Ländern, in denen wir präsent sind. Dabei unterstützen wir Bildungs-, Sozial- und Kunstprojekte, an denen sich auch unsere Kunden und Mitarbeiter regelmäßig beteiligen.

Um unsere CSR-Ambitionen umzusetzen, arbeitet ein engagiertes Team mit den entsprechenden ESG-Experten sowie Vertretern der Fachbereiche zusammen, die von jedem der Säulen unseres Engagements betroffen sind. Darüber hinaus möchten wir alle Mitarbeiter in unseren Ansatz einbinden. Zu diesem Zweck kommunizieren wir regelmäßig intern über unsere Initiativen, führen kollektive Projekte durch und stützen uns auf freiwillige Botschafter, die die zahlreichen, von der Gruppe unternommenen, Aktionen mit antreiben und umsetzen.



Engagement FÜR UNSERE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

Unser Gender Balance Programm zielt auf die Förderung der Gleichstellung von Frauen und Männern in den Teams und auf allen Verantwortungsebenen ab. Dieses Programm wird von den HR-Teams mit Unterstützung der Executive Committees der Gruppe geleitet. Es setzt auf das Engagement des Top-Managements, auf Ausbildung und Sensibilisierung sowie auf die Anpassung der HR- und Managementprozesse.

- › **In Bezug auf das Dienstalter achten wir besonders auf die Vielfalt innerhalb der Teams. Dies ermöglicht es uns, das Wissen aller Generationen zu nutzen und die Gruppe von morgen aufzubauen.**
- › **Die Mission Handicap unterstützt Mitarbeiter mit Behinderungen, um ihnen die Ausübung ihres Berufs unter den besten Bedingungen zu ermöglichen. Sie sensibilisiert und schult die Teams, um jederzeit eine barrierefreie Atmosphäre zu schaffen.**

Verringerung unserer UMWELTAUSWIRKUNGEN

2

2022, haben wir die CO₂-Bilanz unseres Betriebs auf der Grundlage der Daten für 2021 berechnet. Die Ergebnisse ermöglichten unserem Low-Carbon Komitee, die Ergebnisse der erzielten Fortschritte zu messen und seinen Aktionsplan zur Reduzierung unserer Emissionen weiter zu implementieren.

Dieser Aktionsplan besteht aus der Fortsetzung bereits umgesetzter Maßnahmen, der Einführung neuer, identifizierter und quantifizierter Maßnahmen und der Verfolgung von KPIs auf fünf Bereiche:

- › Eine immer verantwortungsbewusstere und dekarbonisierte Einkaufspolitik
- › Eine dekarbonisierte Mobilitätspolitik (Arbeitswege und Dienstreisen)
- › Die Verbesserung des verantwortungsbewussten Umgangs mit Hardware
- › Eine optimale Nutzung der Gebäude
- › Ein Kommunikations- und Sensibilisierungsmodell zum Thema Klimaschutz

Einsatz FÜR EINE SOLIDARISCHE GESELLSCHAFT

Die Gruppe möchte eine kollektive Dynamik fördern, indem sie es den Mitarbeitern ermöglicht, sich für gemeinsame Anliegen einzusetzen und zu zeigen, dass die Werte, die das Unternehmen prägen, ihrer Vorstellung vom Leben in der Gesellschaft entsprechen. Das Engagement und die Mobilisierung von Mitarbeitern und Kunden ist der Schlüssel zum Erfolg der durchgeführten Maßnahmen von dem Stiftungsfonds ODDO BHF Agir pour Demain und von der BHF BANK Stiftung.

Der Stiftungsfonds und die Stiftung arbeiten zusammen, um Erfahrungen auszutauschen und gemeinsame Aktionen in Deutschland und Frankreich zu entwickeln.

2022 wurden gemeinsam zahlreiche Projekte durchgeführt, um die langjährigen Partner der beiden Seiten zu unterstützen. Sie umfassten unter anderem die Bereiche der medizinischen Forschung, humanitären Hilfe sowie Bildung, Kunst und Kultur.

3



UNSERE
Expertise

Eine breite Palette AN FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Von Familie zu Familie, von Unternehmer zu Unternehmer, von Unternehmerin zu Unternehmerin, von Investor zu Investor, von Investorin zu Investorin: wir sprechen die gleiche Sprache und kennen die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden. Wir sind fest in Europa verwurzelt und sehen es als unsere Berufung, unsere Expertise weltweit einzusetzen. Wir entwickeln **maßgeschneiderte Finanzdienstleistungen und -produkte** und stützen uns dabei auf unser Know-how und die Qualität unseres Netzwerks. Vereint durch den gleichen Unternehmergeist widmen sich unsere **2.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** unseren Kundinnen und Kunden mit voller **Aufmerksamkeit und umfassendem Engagement**.

SIE SIND EIN INSTITUTIONELLER ANLEGER

- › Asset Management
- › Private Assets
- › Asset Servicing
- › Research & Brokerage
 - Equities & Fixed Income

SIE SIND EIN UNTERNEHMEN

- › Corporate Finance
- › Handel mit Metallen
- › International & Corporate Banking

SIE SIND EIN PRIVATKUNDE

- › Private Wealth Management
- › Asset Management
- › Private Assets
- › Corporate Finance für Unternehmernkunden

SIE SIND EIN INDEPENDANT FINANCIAL ADVISOR

- › Asset Management
- › Independent Financial Advisors
- › Private Assets
- › Asset Servicing

Private WEALTH MANAGEMENT



JOACHIM HÄGER
Global Head ODDO BHF
Private Wealth Management

Von Familie zu Familie, von Unternehmer zu Unternehmer, von Investor zu Investor: Wir möchten die finanziellen Bedürfnisse unserer Kunden verstehen und Zugang zum Know-how der gesamten Gruppe schaffen. Wir sind zugleich fest in unseren Heimatmärkten Deutschland, Frankreich und der Schweiz verwurzelt.

In 2022

Wachstum und regionale Präsenz in Deutschland weiter verstärkt

ODDO BHF ist für Unternehmer und deren Familien ein wichtiger Partner. Die Sprache der Kundinnen und Kunden zu sprechen und mit den entscheidenden Themen in der Region vertraut zu sein, ist essenziell. Deshalb hat ODDO BHF zusätzliche Büros in Saarbrücken, Siegen und Bremen eröffnet; 2023 wird das württembergische Rottweil dazukommen. In Deutschland ist ODDO BHF nun an 17 Standorten präsent.

Neue Wealth-Management-Marke in Frankreich verbreitert den Marktauftritt

In Frankreich hat ODDO BHF die Quilvest Banque Privée S.A. übernommen und unter dem neuen Namen La Banque Privée Saint-Germain in die Gruppe integriert. Damit stärkt die ODDO BHF Gruppe ihre Position im Bereich der privaten Vermögensverwaltung deutlich – einem Segment, in dem die Gruppe in Europa weiterhin signifikant wachsen will. La Banque Privée Saint-Germain wurde von der Familie Bemberg gegründet und ist seit über 100 Jahren in Paris vertreten.

Integration von Landolt & Cie in der Schweiz abgeschlossen

In der Schweiz hat die Gruppe die in Zürich ansässige ODDO BHF (Schweiz) AG mit Landolt & Cie fusioniert. Durch den Zusammenschluss zwischen der ältesten Bank der französischsprachigen Schweiz mit Sitz in Lausanne und Genf wird ODDO BHF „schweizerisch in der Schweiz“. Neben Frankreich und Deutschland ist damit die Schweiz als dritter Kernmarkt von ODDO BHF etabliert.

PRIVATE WEALTH MANAGEMENT

Vermögensmanagement

FÜR UNSERE KUNDEN

Familien, Unternehmen und Privatkunden bieten wir eine breite Palette an Beratungsdienstleistungen und maßgeschneiderten Lösungen, um ihr Vermögen zu erhalten, zu mehren und von Generation zu Generation weiterzugeben.

Egal ob unsere Kunden klassische oder alternative Anlagen suchen, ob sie die Risiken ihrer Vermögensstruktur verringern, die Übertragung ihrer Vermögenswerte vorbereiten oder von Finanzierungen profitieren wollen, bei uns finden sie dank unserer vielfältigen Expertise Antworten auf all ihre Bedürfnisse: Vermögensverwaltung, Vermögensstrukturberatung, Anlage- und Finanzierungsprodukte, Family Office und Depotlösungen. Unser ganzheitliches und individuell abgestimmtes Private-Wealth-Konzept ist darauf ausgerichtet, die uns anvertrauten Vermögenswerte langfristig zu sichern und zu vermehren, mit einem besonderen Augenmerk auf das Risikomanagement.

Was uns auszeichnet, sind unsere Identität als europäische Privatbank in Familienbesitz und der persönliche Kontakt zu unseren Kunden, deren Interessen stets im Mittelpunkt unseres Handelns stehen. Von Unternehmer zu Unternehmer, von Familie zu Familie – wir sprechen dieselbe Sprache. Unsere Kunden haben Zugang zur gesamten Expertise unserer Finanzgruppe.

Wir haben französische, deutsche und schweizerische Wurzeln, deshalb profitieren unsere Kunden von unserem einzigartigen europäischen Netzwerk und unserer fundierten Kenntnis der Märkte, in denen wir tätig sind. Als bevorzugte Ansprechpartner der Kunden koordinieren unsere Wealth-Management-Berater das gesamte Know-how der Gruppe, um die Vermögensziele unserer Kunden zu verwirklichen. Gemeinsam mit den Spezialisten der Gruppe bilden sie ein echtes Team von „Vermögensarchitekten“ im Dienst unserer Kunden, täglich geleitet von einem Geist der Exzellenz und Innovation.

EINE VIELFALT AN KNOW-HOW

- › Nachfolgeplanung
- › Family-Office-Dienstleistungen
- › Nachhaltige Investmentlösungen
- › Alternative Investments
- › Liquiditäts- & Finanzierungslösungen
- › Stiftungskonzepte

„Bester Vermögensverwalter“

FIRSTFIVE 2022
FÜR DIE „3 JAHRE“- UND „5 JAHRE“-
INVESTMENT-PERIODEN

„Summa Cum Laude“

ELITE REPORT 2022
ZUM 16. MAL IN FOLGE

„Herausragende Vermögensverwaltung“

FOCUS MONEY 2022

Wir bieten Unternehmern, Investoren und Unternehmensverkäufern die gesamte Expertise einer Privatbank – in einer führenden europäischen Finanzgruppe, die von einer Unternehmerfamilie mit dem Ziel aufgebaut wurde, andere Unternehmer zu unterstützen. Unsere finanzielle Stabilität, unsere Präsenz in der Region und in Europa sowie die hohe Qualität unseres Beratungsangebots bilden das Fundament für einen nachhaltigen und hochwertigen Service für all unserer Mandaten.



EMMANUEL D'ORSAY
Head of ODDO BHF Private Wealth
Management France

53 MRD.€

VERWALTETES VERMÖGEN

585+

MITARBEITER WELTWEIT

3 LÄNDER

DEUTSCHLAND
FRANKREICH
SCHWEIZ

FAMILY OFFICE

Unsere Expertise FÜR IHRE ZUKUNFT

Gemeinsam Ihre Ziele erreichen

Um das Familienvermögen, welches oftmals über Generationen aufgebaut wurde, zu bewahren und weiterzuentwickeln, betrachten wir es mit professionellem Weitblick. Unsere Mission besteht darin, unseren Kunden alle Möglichkeiten zu eröffnen, dass ihre Bedürfnisse erfüllt werden und sie ihre langfristigen Interessen erreichen.

Wenn ein Projekt entsteht oder sich Prioritäten ändern, ist es wichtig, sich auf jemanden stützen zu können. Wir unterstützen unsere Kunden unabhängig von ihrer jeweiligen Familiensituation und der Komplexität ihres Vermögens bei der Organisation und Strukturierung. Seit über 30 Jahren bieten wir personalisierte Konzepte, in denen sich die besonderen Werte und Vorteile unseres Family Office widerspiegeln.

Vermögensverwaltung

Die Zusammensetzung des Vermögens unserer Kunden wird immer vielfältiger. Um sie beim Erreichen ihrer Ziele zu unterstützen, kümmern wir uns um die damit verbundenen finanziellen, steuerlichen, rechtlichen und administrativen Aspekte und übernehmen alle Prozesse von der Bedarfsanalyse bis zur Berichterstattung.

Organisation des Vermögens

Der Schutz von Vermögenswerten bedeutet auch die Aufrechterhaltung der Governance. Wir helfen unseren Kunden, die Übertragung ihres Vermögens in rechtlicher und steuerlicher Hinsicht vorzubereiten und damit die Übergabe des Staffels an die nächste Generation.

Stiftungen und Philanthropie

Wir tragen zum Erfolg der gemeinnützigen Organisationen und Wohltätigkeitsprojekte der von uns betreuten Familien bei, indem wir für sie philanthropische Vehikel schaffen und ihr Finanzvermögen verwalten.

Zugang zum Netzwerk

Ob Sammler, Unternehmer oder Manager, die von uns betreuten Familien erhalten Zugang zu einem großen Netzwerk von Privatkunden mit den gleichen Interessen und Fachleuten, die maßgeschneiderte Beratung und Lösungen anbieten.

BREITES DIENSTLEISTUNGSSPEKTRUM

Vermögenssteuerung

- › Architektur – Analyse und Konzeption
- › Management – Strategieumsetzung
- › Überwachung – Reporting und Controlling

Vermögensorganisation

- › Vermögensträgerstrukturierung
- › Nachfolgeplanung und Vorsorge
- › Familienführung und nächste Generation

Stiftungen und Philanthropie

- › Stiftungsgründung
- › Stiftungsmanagement
- › Vermögensmanagement

Zugang zu Netzwerken

- › Kunst, Sammlerwerte oder besondere Vermögenswerte
- › Unternehmer
- › Kanzleien und Notare

Familien mit großen Vermögen benötigen einen individuellen Denkansatz und Betreuung. Der Mehrwert des Family Offices ergibt sich durch den professionellen Blickwinkel und den langjährigen Erfahrungstransfer mit Kunden in vergleichbaren Ausgangslagen.



DR. EIKE CORNELIUS
Geschäftsführer, ODDO BHF Family Office GmbH

+30

JAHRE FAMILY-OFFICE-ERFAHRUNG

+25

MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

3 STANDORTE

FRANKFURT
PARIS
ZÜRICH

Asset MANAGEMENT



NICOLAS CHAPUT
Global CEO ODDO BHF
Asset Management & Private Assets

Mit unseren Überzeugungen, unserer Unabhängigkeit und unserem ausgeprägten Kundenfokus engagieren wir uns dafür, unseren Kunden nachhaltige, robuste, leistungsstarke und auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Anlagelösungen zu bieten.

In 2022

Demokratisierung von Private Equity

Wir bieten unseren Vertriebspartnern und dem Private Wealth Management der ODDO BHF Gruppe Zugang zu Fachexpertise im Private-Equity-Bereich, die über lange Zeit institutionellen Anlegern vorbehalten waren.

Beschleunigte Entwicklung der ODDO BHF Polaris-Fondspalette

Unsere Mischfondsreihe ODDO BHF Polaris verzeichnete auch 2022 einen hohen Mittelzufluss. Mit einem Vermögen von über 4 Mrd. Euro und einer über 15-jährigen Erfolgsgeschichte bietet diese Palette von Flugschiff-Fonds leistungsstarke Lösungen für unsere europäischen Kunden

Erweiterung des Angebots im Anleihenbereich

Im Jahr 2022 wuchs das Interesse an unseren Anleihenfonds vor dem Hintergrund steigender Zinsen wieder. Unserer Ansicht nach war es ein günstiger Zeitpunkt, um unseren institutionellen Kunden und Vertriebspartnern ein Angebot an Anleihenfonds mit fester Laufzeit bereitzustellen und ihnen zu ermöglichen, von dem neuen Umfeld zu profitieren.

ASSET MANAGEMENT

Ein langfristiger INVESTMENT-ANSATZ

Als ein führender Asset Manager in Europa bieten wir unseren institutionellen Kunden und Vertriebspartnern vielfältige Möglichkeiten der Anlage in Aktien, Anleihen, Asset Allocation-Produkten sowie im Bereich Private Equity und Private Debt. Dabei legen wir größten Wert auf die Nähe zu den Anlegern und ein genaues Verständnis ihrer Bedürfnisse. Hierzu sind wir in den wichtigsten europäischen Städten präsent und verfügen über eine profunde Kenntnis der Märkte, in die wir investieren. Unser Anspruch ist es, Tag für Tag exzellente Leistungen für die uns anvertrauten Mandate zu erbringen.

Unser Anlagestil ist geprägt von einem auf Langfristigkeit angelegten, aktiven Managementansatz. Unser Ziel ist es, die Marktperformance zu übertreffen, um für unsere Kunden Wert zu schöpfen. Hierzu stellen wir die Analyse finanzieller und nicht-finanzieller Aspekte sowie künstliche Intelligenz in den Mittelpunkt unserer Anlagestrategien. Beständige und erfahrene Management-Teams sowie transparente Investmentprozesse sind zentrale Elemente, die unser Unternehmen auszeichnen.

Wir sind davon überzeugt, dass die Investmentwelt einen aktiven Beitrag zu einer nachhaltigeren und gerechteren Wirtschaft leisten muss. Wir haben hier stets eine Vorreiterrolle eingenommen: Seit mehr als 10 Jahren wenden wir bei den Auswahlprozessen und der Verwaltung unserer Portfolios ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales und Governance) an. Somit bieten wir unseren Kunden eine breite Palette an nachhaltigen Finanzlösungen in sämtlichen Anlageklassen.

Unsere Überzeugung? Verantwortungsbewusstes Investieren ist ein wirtschaftliches Gebot. Es lässt uns nachhaltige Anlagechancen effizienter erkennen und bessere Ergebnisse erzielen.

EINE BREITE PALETTE VON ANLAGELÖSUNGEN

- › Aktien
- › Fixed income
- › Quantitative equities
- › Multi-Asset-Lösungen
- › Anleihen
- › Private Equity & Private Debt



HILKO DE BROUWER
Global Head of Sales and Client Service

Die Entwicklung unseres Geschäfts beruht auf unserer Präsenz vor Ort, d.h. der größtmöglichen Nähe zu unseren Kunden und ihren Bedürfnissen, um ihnen so passende und leistungsfähige Produkte und Leistungen zu bieten, die den aktuellen wirtschaftlichen und sozialen Herausforderungen Rechnung tragen.

Künstliche Intelligenz stellt mit Blick auf die kommenden Jahre eine vielversprechende Chance dar. Wir stehen erst am Anfang eines bahnbrechenden Trends, der unsere Volkswirtschaften und die Art und Weise, wie Unternehmen aus allen Sektoren operieren, nachhaltig verändern und modernisieren wird.



BRICE PRUNAS
Fondsmanager, thematische Aktienstrategien

54 MRD.€

VERWALTETES VERMÖGEN

3/4

DES VERMÖGENS BERÜCKSICHTIGT
ESG-KRITERIEN

340

MITARBEITER WELTWEIT

4

INVESTMENTZENTREN

PARIS / DÜSSELDORF
FRANKFURT / LUXEMBURG

ASSET MANAGEMENT

Exklusiver Zugang zu Private Assets FÜR UNSERE KUNDEN

Wir bieten institutionellen Anlegern und unseren Vertriebspartnern eine Reihe von Private Equity, Venture Capital und Private Debt Lösungen an. Dank unserer umfassenden Erfahrung auf den europäischen und globalen Privatmärkten haben wir ein umfangreiches Netzwerk von engagierten Anlageexperten und -expertinnen aufgebaut.

Unsere Private Assets Teams verfügen über einen langjährigen Track Record und sind engagiert, die besten Chancen zu erkennen und Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln.

Im Bereich Private Equity nutzen wir die langjährigen Beziehungen und Verbindungen unserer globalen Plattform, um innovative Anlagelösungen für unsere Kunden anzubieten. Im Bereich Private Debt sind wir dank unserer langjährigen lokalen Präsenz und unseres Schwerpunkts auf Deutschland ideal positioniert, um Finanzierungsbausteine für mittelständische Unternehmen anzubieten.

Unabhängigkeit, Kreativität und Agilität zeichnen uns aus. Mit insgesamt 3,6 Milliarden Euro zugesagtem Kapital tragen wir zu Wirtschaftswachstum und Beschäftigung bei, indem wir Unternehmen unterstützen, die wie wir von Unternehmergeist getrieben sind. Unser Ziel dabei ist es, langfristige, wettbewerbsfähige und nachhaltige Renditen durch unsere Strategien zu erzielen, die sich mit den entscheidenden Themen und Herausforderungen unserer Gesellschaft befassen.

EINE BREITE PALETTE VON LÖSUNGEN IM BEREICH PRIVATE EQUITY & PRIVATE DEBT

Private Equity

- › Primäre Anlagen
- › Sekundäre Anlagen
- › Co-Investmentstrategien

Private Debt

- › Senior debt
- › Unitranche
- › Kredite und Anleihen

Mit unserem Angebot im Bereich Private Assets adressieren wir die sich wandelnden Erwartungen unserer Kunden und ihre Suche nach Anlagelösungen, die zur Finanzierung von Realwirtschaft und Innovation beitragen.



JÉRÔME MARIE
Managing Director,
Private Equity



DR. MARKUS GEIGER
Managing Director,
Head of Private Debt

3,6 MRD.€

VERWALTETES VERMÖGEN
(PRIVATE EQUITY + PRIVATE DEBT)

65+

PRIVATE DEBT TRANSAKTIONEN
IN DER ERFOLGSBILANZ

500+

PRIVATE-EQUITY-PARTNERSCHAFTSVERPFLICHTUNGEN

30+ JAHRE ERFAHRUNG

MIT PRIVATE DEBT FINANZIERUNG

20+ JAHRE ERFAHRUNG

IM BEREICH PRIVATE EQUITY

INDEPENDENT FINANCIAL ADVISORS

Kombination von Innovation und Nähe UM IFAS BESSER ZU BETREUEN

Seit mehr als 30 Jahren bieten wir ein umfassendes Angebot an innovativen und einzigartigen Finanzprodukten an, die auf die Bedürfnisse unserer IFA-Partner und deren Kunden zugeschnitten sind.

Mit einer breiten Palette von Lösungen in den Bereichen Lebensversicherung, Wertpapierdepot, Immobilien, Private Equity und Altersvorsorge sind wir bestrebt, ein hochwertiges, schlüsselfertiges Angebot zu entwickeln, das dauerhaften Wert für unsere Kunden bringt.

Eine unserer wichtigsten Stärken ist unser privilegierter Zugang zur gesamten Finanz-Expertise der ODDO BHF Gruppe, insbesondere im Asset Management. Unser Unternehmerteam und unser auf den Menschen fokussierter Ansatz inspirieren uns, wegweisende und exklusive Produkte zu entwickeln, die auf die finanziellen Anforderungen unserer Kunden zugeschnitten sind. Aufgrund der zunehmend digitalen Nutzung erweitern wir unser Online-Angebot mit unserem speziellen Partner Extranet, Simulatoren und Online-Abonnements.

Der Aufbau qualitativ hochwertiger und langfristiger Beziehungen war schon immer die Grundlage unseres Erfolgs. Aus diesem Grund werden die Partner von einem engagierten und erfahrenen Team unterstützt, welches ihnen jederzeit zur Seite steht und ein Verständnis für ihre Bedürfnisse hat.

Wir sind davon überzeugt, dass Innovation und Nähe uns gemeinsam zum Erfolg führen können.

PRODUKTE MIT HOHEM MEHRWERT

- › Lebensversicherungen und Kapitalisierungsgeschäfte
- › Rentensparpläne
- › Wertpapierkonten
- › Private Equity: Sekundär- und Venture-Strategien
- › Immobilien: Core-Plus- und Value-Added-Strategien
- › Strukturierte Produkte, darunter Produkte mit fester Laufzeit
- › Asset Engineering

Innovation und Leistungsorientierung: seit 30 Jahren dieselbe DNA. Wir sind stolz darauf, ein großartiges Team zu leiten, das darauf bedacht ist, unseren Partnern den besten Service zu bieten.



BERTRAND SANCE
Managing Director, IFAs
France & Belgium

7,5 MRD.€

VERWALTETES VERMÖGEN

800

IFA PARTNER

45

SPEZIALISIERTE EXPERTEN

DAVON 15 VERTRIEBSSPEZIALISTEN
IN FRANKREICH UND BELGIEN

100.000

KUNDEN

CORPORATES & Markets



CHRISTOPHE TADIÉ
Global CEO ODDO BHF
Corporates & Markets

Unsere Kunden und Partner profitieren von dem fundierten Fachwissen und dem Know-how aller Teams. Und vor allem wollen wir unseren Partnern einen herausragenden Service und Ausführung bieten.



GRÉGOIRE CHARBIT
Global CEO Commodities, International & Corporate
Banking and Asset Servicing

Der Erfolg unserer Geschäfte in Frankreich und Deutschland basiert in erster Linie auf der Qualität und der Professionalität unserer Teams und ihrer Manager, die gute und qualitativ hochwertige Beziehungen zu unseren Kunden pflegen. Diese vertrauensvolle Beziehung ermöglicht es uns, unsere Kunden langfristig besser zu bedienen und gemeinsam mit ihnen innovative Lösungen zu entwickeln.

In 2022

Brokerage - Plattform

2022 war das erste volle Jahr unserer neuen Brokerage-Plattform in Partnerschaft mit ABN AMRO, BBVA, COMMERZBANK und NATIXIS. Wir decken derzeit 700 Werte in Research ab, betreuen über 800 institutionelle Investoren in Europa und Nordamerika und verarbeiten mehr als 100 Milliarden Euro an Transaktionsvolumen.

Wachstum des International & Corporate Bankings sowie der ODDO BHF Metals

In einem schwierigen Umfeld konnte ODDO BHF Metals die besten Ergebnisse in ihrer Geschichte innerhalb der Gruppe erzielen. Dieser Erfolg ist das Ergebnis der Beziehungen der Teams mit unseren Kunden und der jahrelangen Dienstleistungen und Expertise.

Die gezielte Strategie des Ausbaus unserer „Trade Finance“-Aktivitäten, insbesondere in Afrika und Zentralasien, bestätigt sich im stark wachsenden internationalen Handel in diesen beiden Regionen sowie im Wachstum unserer Marktanteile.

AKTIEN-RESEARCH & BROKERAGE

UNSERE KUNDEN SOLLEN von Chancen und von unserer Expertise AUF DEN AKTIENMÄRKTEN PROFITIEREN

Als ein führender Broker für europäische Aktien bieten wir institutionellen Kunden ein erstklassiges Brokerage Angebot, das durch ein Research von mehr als 600 Aktien unterstützt wird. Außerdem unterstützen wir Unternehmen und Unternehmer bei ihrem IPO-Prozess, indem wir ihnen einen einzigartigen Zugang zu einer breiten Basis institutioneller Investoren bieten (rund 700).

Dank unserer Partnerschaften mit führenden Banken in Europa (Natixis, ABN Amro, BBVA und Commerzbank) profitieren wir von erfahrenen Teams, die die besten Opportunitäten an den Aktienmärkten für unsere Kunden nutzen. Wir veranstalten jedes Jahr Hunderte von Konferenzen und Roadshows, die eine hervorragende Gelegenheit bieten, Emittenten und Investoren zusammenzubringen.

Mit einer starken sektorspezifischen Expertise und Spezialisierung auf große und mittelgroße Aktien ist unser Research unabhängig und von hoher Qualität. Als Vorreiter integrieren wir ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) in unsere Analysen und führen vertiefte Studien zu wichtigen ESG Themen durch, wobei wir unsere eigene Methodik anwenden.

Gemeinsam mit unseren Partnern haben wir uns als einer der führenden europäischen Corporate-Brokerage-Anbieter in Frankreich etabliert – mit fast 100 Liquiditätsverträgen und einem bedeutenden Marktanteil bei Aktienrückkäufen. Unsere spezielle Plattform bietet Dienstleistungen mit hohem Mehrwert für Emittenten, Holdings und Family Offices an, darunter Bereitstellungen von Liquidität und -überwachung

sowie Maklerdienste. Wir stützen uns auf unsere DNA als unabhängige Finanzgruppe, Investor und Unternehmer über Generationen hinweg. Dieses Erbe verschafft uns einen privilegierten Zugang zu einem umfangreichen Netzwerk von Unternehmen und Investoren, sodass wir unseren Kunden einen dauerhaften Mehrwert bieten können.

EINE BREITE PALETTE VON DIENSTLEISTUNGEN

- › Brokerage
- › ECM (Equity-Capital-Market- Transaktionen)
- › Research
- › Corporate Access
- › Corporate Broking
- › Investment advisory

7 STANDORTE

- › AMSTERDAM
- › FRANKFURT
- › LYON
- › MADRID
- › NEW YORK
- › PARIS
- › TUNIS

Das Jahr 2022 markiert durch unseren ersten Platz als europäischer Multi-Local-Broker in der "Institutional Investor Survey" und unserem dritten Platz für Aktien der Eurozone, vergeben von Dealogic und bereits das zweite Jahr in Folge erhalten, einen wichtigen Meilenstein in unserer strategischen Entwicklung.



MATTHIAS DESMARAIS
Head of Equities



MARLÈNE DENIZE NAVARO
Head of Execution

N° 1

OVERALL BROKER
FRANKREICH

N° 2

OVERALL BROKER
IN DEUTSCHLAND

N° 1

OVERALL BROKER IN
DEN BENELUXLÄNDERN

N° 3

IN ANZAHL DER
ECMTRANSAKTIONEN
IN DER EUROZONE

N° 5

BROKER SPANIEN
ERÖFFNUNG DES BÜROS IN MADRID
IN 2021

FIXED-INCOME-RESEARCH & BROKERAGE

Anlagechancen FÜR UNSERE KUNDEN

Wir bieten eine umfangreiche Plattform für institutionelle Anleger wie Broker und Repo-Händler und gleichzeitig ein anerkanntes Credit Research. Dank unserer europaweiten Präsenz verfügen wir über umfassende Kenntnisse privater Emittenten und ein fundiertes Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden.

Unsere Stärke im Fixed Income-Segment basiert im Wesentlichen auf unserer Fähigkeit, über die diversen Kanäle der Plattformen liquide Mittel bereitzustellen und unsere Kunden über die gesamte Wertschöpfungskette zu begleiten: von Brokerage über Market-making bis hin zu der Analyse von Leerverkäufen und Credit Research.

Unser Alleinstellungsmerkmal? Unsere Abdeckung von Corporates mit einem speziellen Fokus auf das High Yield-Segment, auf Anleihen ohne Rating und Wandelanleihen.

Vor dem Hintergrund des neuen Zinsumfelds und der Spread-Ausweitung haben wir unsere Präsenz im Investment-Grade-Universum seit Ende des vergangenen Jahres ausgebaut.

Wir verfügen über eines der größten Teams für Credit Research in Europa und verpflichten uns zur Vorlage einer qualitativ hochwertigen und unabhängigen Fundamentalanalyse.

Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden zahlreiche Foren und Roadshows an, die wir jährlich organisieren. Unsere Market-making Aktivitäten stützen sich auf die wichtigsten multilateralen Handelsplattformen, um die Liquidität all unserer Kunden sicherzustellen.

Um den Erwartungen der Anleger gerecht zu werden, sind wir im Einklang mit unserem Ziel, ein noch verantwortungsvolleres Unternehmen zu werden, auch im Segment der ESG-Anleihen.

EIN HYBRIDES MODELL

- › Brokerage
- › Repo
- › Research
- › Market-making
- › Liquidität
- › Vertriebsorganisation

19 MRD.€

HANDELSVOLUMEN

38

EXPERTEN
10 KREDITANALYSTEN
8 HÄNDLER
18 VERTRIEBSSPEZIALISTEN

880+

INSTITUTIONELLE KUNDEN
FRANKREICH / BENELUX / SCHWEIZ
DEUTSCHLAND / ÖSTERREICH / UK
EUROPA / SKANDINAVIEN

Durch die steigenden Zinsen und die Ausweitung der Spreads gewinnt der Anleihenmarkt derzeit an Bedeutung und bietet wieder ansehnliche Renditen, die es seit Anfang der 2010er Jahre nicht mehr gab. Angesichts dieses Umfelds haben wir beschlossen, unsere Rolle als Liquiditätsanbieter auszubauen, um die Anforderungen unserer Kunden bestmöglich zu erfüllen.

Dank unserer acht spezialisierten Analysten können wir unseren Kunden fundamentales Research auf der Grundlage anerkannter Fachwissens bieten.



CAROLE BRAUDEAU
Head of Fixed Income Research



CHRISTOPHE QUESNEL
Head of Fixed Income

Durch die Analyse von Marktdaten können wir unseren Kunden Wettbewerbsvorteile verschaffen.



STÉPHANE ARTIGAUD
Head of Securities Lending & Repo

CLASSEMENT
EUROMONEY

N° 1

BESTES CREDIT
RESEARCH IN
EUROPA
(LETZTE UMFRAGE
IN 2019)

N° 1

BESTES HIGH YIELD
RESEARCH IN EUROPA IN VIER
AUFEINANDERFOLGENDEN
JAHREN (LETZTE UMFRAGE
IN 2019)

CORPORATE FINANCE

Langfristige Begleitung

VON UNTERNEHMEN UND INVESTOREN

Unsere Investmentbank bietet Familienunternehmen, börsennotierten Unternehmen und Private-Equity-Fonds ein umfassendes Sortiment an Dienstleistungen, einschließlich Beratung zu Fusionen und Übernahmen, Finanzierungs- und Restrukturierungslösungen, Börsentechnik, Anleiheplatzierungen, Kapitalbeschaffung und Börsengänge. Dank unserer soliden Positionen auf dem Eigen- und Fremdkapitalmarkt sind wir in der Lage, maßgeschneiderte Transaktionen für unsere Kunden zu entwickeln.

Unsere Research- und Platzierungskapazitäten in Verbindung mit der technischen Expertise unseres Partners Natixis erlauben uns, börsennotierten Unternehmen und Kandidaten für Börsengänge einen einzigartigen Zugang zu einer breiten Anlegerbasis zu bieten. Unser Ansatz als Investmentbank basiert in erster Linie auf einer langfristigen Vision und auf unserer Unabhängigkeit als Finanzberater.

Die integrierten Lösungen unserer Plattform beruhen auf fundierten Kenntnissen der Finanzmärkte, allen voran in Deutschland und Frankreich. Unser Alleinstellungsmerkmal? Unsere Expertise in vielfältigen Sektoren wie Gesundheit, Nahrungs- und Genussmittel, Dienstleistungen für Unternehmen, Immobilien und Infrastrukturen.

Unser Ziel: Wir wollen der bevorzugte europäische Partner von Unternehmen und Anlegern werden.

BERATUNG

- › Fusionen und Übernahmen
- › Finanzierung
- › Restrukturierung
- › Börsentechnik

KAPITALMÄRKTE

- › Anleiheplatzierungen
- › Börsengänge
- › Kapitalmarkt-Beratung

50

TRANSAKTIONEN PRO JAHR

41

MITARBEITER

Unsere Beratungsplattform und Strukturierungsfähigkeit auf den Kapitalmärkten ermöglichen uns, unabhängig auf den gesamten Bedarf an Begleitung von Familienunternehmen, börsennotierten Unternehmen und Private-Equity-Fonds einzugehen.



LAURENT BONNIN
Managing Partner,
Head of Debt Advisory
Corporate Finance



JEAN-FRANÇOIS DELPECH
Managing Partner,
TMT & Infrastructure
Corporate Finance



LAURENT BUIATTI
Managing Partner Schweiz,
Healthcare, Energy, FIG,
Corporate Finance



SOMMET
DES
LEADERS
DE LA
FINANCE
2022

Silber Trophäe

Bestes Team "distressed M&A"

Silber Trophäe

Bestes Team "Debt Advisory und finanzielle Restrukturierung"

Besondere Erwähnung Trophäe

Kapitalmarkt

INTERNATIONAL UND CORPORATE BANKING

Veränderungen bieten Chancen UND ERÖFFNEN NEUE GESTALTUNGSSPIELRÄUME

Unternehmen, die die Chancen der globalen Vernetzung nutzen möchten, bieten wir umfassende und vielfältige Bankdienstleistungen – von kurz- und mittelfristigen Außenhandelsfinanzierungen bis hin zur strukturierten grenzüberschreitenden Absatzfinanzierung von Investitionsgütern. Die Finanzierung des Umlaufvermögens für den weiteren Handel oder für Produktionsprozesse ist ebenso Teil unseres Dienstleistungspektrums wie der Devisenhandel und der internationale Zahlungsverkehr.

Als Spezialist für export- und handelsbezogene Länderrisiken decken wir ein breites Spektrum von Schwellenländern in Afrika, dem Nahen Osten, Zentral- und Südostasien ab.

Vor dem Hintergrund der Dekarbonisierung und Digitalisierung der europäischen Wirtschaft entsteht ein großer Veränderungsbedarf in Unternehmen. Dieser beinhaltet Chancen, modernste Produktionsweisen sowie robuste Lieferketten für global nachhaltiges Wirtschaften zu entwickeln. Daher haben wir entschieden, unsere Unternehmenskunden verstärkt und individuell genau dabei zu unterstützen: bei den notwendigen Investitionen zur Transformation ihrer Produktionsanlagen, ihrer Gebäude und ihrer Logistik für eine nachhaltigere und digitalisierte Wirtschaftsweise. Förderkreditprogramme und Zuschüsse, zu denen wir individuell beraten, spielen dabei eine zunehmend wichtigere Rolle. Ziel ist es, mit unserer Kompetenz die optimale Finanzierung für diese wichtigen Investitionen bereitzustellen.

LÖSUNGEN ZUR UNTERSTÜTZUNG DES GLOBALEN WACHSTUMS VON UNTERNEHMEN

- › International Banking Services
- › Corporate Banking
- › Forex Exchange

70+

LÄNDER- UND
PRODUKTEXPERTEN

25

SPRACHEN

100+

ABGEDECKTE LÄNDER

7%

MARKTANTEIL IM
AKKREDITIVGESCHÄFT
(BESTÄTIGTE UND ÜBER
DEUTSCHLAND
GELEITETE
EXPORTAKKREDITIVE)

15+

NATIONALITÄTEN

*Quelle: SWIFT Watch 2022

„From local to international“, „from brown to green“ und „from analog to digital“ – diese Transformationsprozesse in Unternehmen zu begleiten ist unser Auftrag. Neben der ökologischen Transformation stehen dabei für uns die Veränderungen der Globalisierung in Form nachhaltigerer und geographisch diversifizierterer Lieferketten und Absatzmärkte im Fokus - #globalizationrecomposed.



FLORIAN WITT
Head of International & Corporate Banking

Quelle: ODDO BHF Corporates & Markets. Angaben vom 31/12/2022

HANDEL MIT METALLEN

Sicherstellung der Metallversorgung UNSERER INDUSTRIEKUNDEN



Als Experte für den Handel mit Nichteisenmetallen (Aluminium, Kupfer, Zink und Zinn) bieten wir eine vollständige Palette an Dienstleistungen für Industrieunternehmen, die die gesamte Wertschöpfungskette bei Metallen abdeckt: Beschaffung, Finanzierung, Logistik und langfristige Preisabsicherung. Wir richten uns an alle Akteure der Sparte – von der Produktion über die Verarbeitung bis zum Vertrieb von Industriemetallen. Dabei sind wir in der Transport-, Verpackungs-, Konstruktions- und Baubranche aktiv.

Wir beziehen unser Fachwissen aus der fundierten Kenntnis des Bedarfs unserer Kunden und einem umfassenden Verständnis dafür. Unsere Pluspunkte: maßgeschneiderte Begleitung, Unabhängigkeit und Zuverlässigkeit. Wir stellen die Beschaffung dank unserer Partnerschaften mit führenden internationalen Erzeugern und zahlreichen Lieferketten sowie durch die Möglichkeit zur Zwischenlagerung in mehreren europäischen Häfen und zum Teil sogar bei unseren Kunden sicher. Wir sind im Übrigen der einzige internationale Akteur auf dem Markt für Nichteisenmetalle, der über eine ISO-9001-Zertifizierung für die Qualität seines operativen Geschäfts verfügt.

Durch unser Engagement zugunsten der nachhaltigen Entwicklung und unsere Unterstützung von Initiativen wie der Aluminium Stewardship Initiative oder "The Copper Mark" leisten wir einen Beitrag zur Energiewende in der Metallindustrie. Wir begleiten Erzeuger und Kunden auf dem Weg zur Klimaneutralität und helfen ihnen bei der Optimierung ihrer Lieferketten sowie bei der Beschaffung von Metallen mit geringer CO₂-Bilanz. Wir besitzen außerdem eine ISO-14001-Zertifizierung für das Umweltmanagement unserer Tätigkeiten.

EIN ANGEBOT FÜR DIE GESAMTE WERTSCHÖPFUNGSKETTE

- › Sicherstellung der Versorgung
- › Absicherung von Marktrisiken
- › Prozessmanagement
- › Finanzierung
- › Prozessoptimierung



JENNIFER GECHELE
Trader, Metals

Sowohl mit den Erzeugern als auch mit den Verarbeitern verfolgen wir stets einen langfristigen Ansatz.

Unsere Kunden angesichts der geopolitischen Spannungen zu unterstützen und sie beim industriellen Übergang zu begleiten sind unsere obersten Prioritäten.



ANTOINE CHACUN
Head of Metals

1,9 MRD.€

DURCHSCHNITTLICHER UMSATZ

400.000

TONNEN ALUMINIUM

200

VERARBEITENDE BETRIEBE ALS KUNDEN
IN EUROPA

80.000

TONNEN KUPFER

23.000

TONNEN ZINK

310.000

TONNEN, DIE MIT EINEM LKW, SCHIFF ODER
ZUG TRANSPORTIERT WERDEN

750

TONNEN ZINN

ASSET *Servicing*



GRÉGOIRE CHARBIT
Responsible GMC member
for Asset Servicing



STEFFEN DUNEMANN
Group Head of Operations
& B2B



JULIANE FRANCE
Group Head of ODDO BHF
Asset Services

*20 Jahre Leidenschaft für Asset Servicing,
die Steuerung von Produktinnovationen und
die Aufwertung von Plattformen, Produkten
und Dienstleistungen der Gruppe bei unseren
institutionellen Kunden.*

ASSET SERVICING

Expertise und Reaktionsstärke FÜR UNSERE KUNDEN

Wir bieten eine komplette Auswahl an geeigneten Front-to-Back-Lösungen für Banken, Asset Manager und Lebensversicherer. Dazu gehören die Führung von Depotkonten für Managementgesellschaften und die Übernahme von Verwaltungs-, Betriebs- und IT-Aufgaben für Privatbanken und Lebensversicherer. Wir fungieren auch als Depotbank für die börsennotierten und nicht börsennotierten Anlagen von Investmentfonds und übernehmen daneben die Führung des Registers der Anteilhaber für diese Fonds. Als Anbieter von Finanz-, Verwaltungs- und Technikdienstleistungen wissen wir, wie wichtig die Antwortzeit für den Kunden ist.

Deshalb verpflichten wir uns zu größtmöglicher Reaktionsstärke, ohne jedoch die Qualität der erbrachten Dienstleistungen aus den Augen zu verlieren. Und weil jeder Bedarf anders ist, steht für uns die Entwicklung innovativer, maßgeschneiderter Lösungen im Vordergrund. Wir investieren konsequent in eigene Tools, sodass wir den Anforderungen unserer Kunden umfassend Rechnung tragen und sie gleichzeitig bei der Digitalisierung und wechselnden Vorschriften bezüglich ihrer Tätigkeit begleiten.

Expertise, Engagement und unternehmerische Initiative: Diese Begriffe fassen unser Serviceangebot für professionelle Kunden zusammen. Expertise, weil unsere Tätigkeit sehr spezifisch ist und umfassendes Know-how in den Bereichen Finanzen, Betrieb, Recht und Technik erfordert. Engagement, weil unsere Teams jeden Tag verfügbar und reaktionsstark im Dienste der Kunden agieren. Unternehmerische Initiative, weil wir aus unseren Werten als Finanzunternehmen die Flexibilität und den Einfallsreichtum schöpfen, die unsere Kunden brauchen, um konkrete Antworten und Reaktionen auf ihre Erwartungen zu erhalten.

ASSET SERVICING

- › **International**
130 transversale Experten erarbeiten maßgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden
- › **Erfahrung**
Ständige Anpassung an Veränderungen und Vorschriften, indem wir seit 20 Jahren die besten Fachkräfte einstellen
- › **Unabhängigkeit**
Unabhängig in unserer DNA, unabhängig dort, wo es darauf ankommt. An der digitalen Grenze gegenüber unseren Kunden investieren wir stark in diesen Bereich
- › **Umfassend**
Ein umfassendes Angebot an Dienstleistungen für Finanzmarktteilnehmer, börsennotierte und nicht börsennotierte Fonds und Lebensversicherungen

35 MRD.€

BETREUTES VERMÖGEN

110.000

VERWALTETE KONTEN

90

INSTITUTIONELLE KUNDEN

250

MANDATE

INSTITUTIONAL FUND PLATFORM

- › Eine moderne, flexible Plattform mit mehr als 38.000 Investmentfonds von über 300 Kapitalverwaltungsgesellschaften
- › Unser Produktuniversum beinhaltet Investmentfonds, Exchange Traded Funds und Hedgefonds
- › Unsere Fondslösungen repräsentieren UCITS-Fonds und Hedgefonds in Deutschland sowie eine breite Palette von Anlageinstrumenten

26 MRD.€

BETREUTES VERMÖGEN

300

VERTRIEBSVEREINBARUNGEN

38.000

INVESTMENT FONDS



SVEN GRÄBEDÜNKEL
Head of the Institutional Fund Platform

Die Erwartungen der Kunden zu erkennen, zu verstehen und umzusetzen und dabei gleichbleibende Qualität der Ausführung mit Leidenschaft zu verbinden, ist für den langfristigen Erfolg unserer Kundenbeziehungen von entscheidender Bedeutung.

FUND SERVICING/PRIVATE LABEL FUNDS

- › Individuelle Fondslösungen für Family Offices, Stiftungen, institutionelle Kunden sowie für unabhängige Vermögensverwalter und Banken
- › Unsere Private-Label-Fondslösungen bestehen aus einer breiten Palette von Fondsstrukturen. Wir bieten OGAW- und AIF-Strukturen in Deutschland und Luxemburg an

9,4 MRD.€

BETREUTES VERMÖGEN

88

FONDSMANDATE



STEPHAN TIEMANN
Head of Fund Servicing

Unser Team unterstützt Family Offices, Unternehmerfamilien, Stiftungen und institutionelle Kunden, aber auch unabhängige Vermögensverwalter und Banken bei ihren Fondsprojekten. Wir bieten maßgeschneiderte Fondslösungen mit mehreren Segmenten und Portfoliomanagern, sowie die Auflage und die Administration von Partnerfonds für unabhängige Vermögensverwalter und Banken.

Schaffung
VON CHANCEN

OYEA

OYEA: Jungunternehmen unterstützen

2022 vergab ODDO BHF zum ersten Mal die ODDO BHF Young Entrepreneurs Awards (OYEA). Dieser Preis soll aufstrebende junge Unternehmen aus der Schweiz und Frankreich bekannter machen und unterstützen. Pascale Seivy, Teammanagerin bei ODDO BHF Banque Privée, die dieses Projekt initiiert hat, geht auf seine Einführung und die Neuheiten für 2023 ein.

Bitte erklären Sie uns kurz, worum es bei den OYEA geht.

Die OYEA sind ein Wettbewerb für Unternehmen und Startups in Frankreich und der Schweiz, also sogenannte „Early-Stage-“ oder „Seed“-Unternehmen. Diese Unternehmen stammen aus Startup-Inkubatoren, die als Partner von Wirtschaftsakademien oder technischen Hochschulen fungieren, oder aus speziellen, regionalen oder für einen Bereich oder eine bestimmte Branche eingerichteten Inkubatoren.

Die französischen und schweizerischen Gewinner des Wettbewerbs erhalten die Möglichkeit, eine umfangreiche Betreuung in Anspruch zu nehmen. Diese besteht aus einer finanziellen Zuwendung, individueller Beratung zur Unternehmensfinanzierung und einer Sensibilisierung für die strategischen Herausforderungen der Unternehmensentwicklung. Dieses Mentoring-Programm wird von den Experten von ODDO BHF und beauftragten geladenen Fachleuten durchgeführt.

Welches Ziel verfolgt die Gruppe mit diesem Preis?

OYEA ist der Ausdruck unserer Ambition, eine Unternehmer-Community zu gründen, in der die Unternehmerszene eng vernetzt ist. Wir wollen Jungunternehmer von Anfang an begleiten und ihnen bei jedem wichtigen Entwicklungsschritt ihrer Startups und in unserer Eigenschaft als Investor unser Know-how zukommen lassen.

Indem wir eng mit den Inkubatoren zusammenarbeiten, haben wir unsere Verbindung mit dem gesamten Startup-Ökosystem verstärkt: staatliche Organisationen (beispielsweise der BPI oder FrenchTech), aber auch Spezialisten für Seed-Fundraising, Impact-Investing oder einschlägige gesetzliche Bestimmungen und viele weitere Bereiche.

Dieser Wettbewerb gibt der Gruppe außerdem die Gelegenheit, die Realwirtschaft und Impact-Projekte

durch unsere vielfältigen Kompetenzen zu unterstützen. 2022 handelte es sich bei 72% der eingegangenen Bewerbungen um Impact-Projekte. Die Auszeichnung für die beste soziale Auswirkung stellt eine Anerkennung dieser hochgesteckten Ziele dar.

Wie sind die Aussichten für 2023?

2022 nahmen über 120 Startups und 19 Inkubatoren an den OYEA teil. 2023 hoffen wir, diese Unternehmer-Community weiter vergrößern zu können, indem noch mehr Startups, weitere Inkubatoren und als Jurymitglieder fungierende Intermediäre teilnehmen.

Bei dieser zweiten Ausgabe werden wir außerdem das Mentoring-Programm ausweiten, das den Finalisten angeboten wird. Dazu bieten wir insbesondere neue Workshops und Masterclasses sowie neue Partnerschaften an.

2023 wird auch das Jahr sein, in dem die Gruppe die OYEA erstmals auch in Deutschland ausrichten, wobei wir auf unsere Kompetenzen und unser deutsches Netzwerk bauen. Da die OYEA nun auch in Deutschland und schon zum zweiten Mal in Frankreich vergeben werden, gewinnt dieser Wettbewerb an internationaler Dimension. Auf längere Sicht wäre daher auch ein gesamteuropäischer Wettbewerb denkbar.



PASCALE SEIVY
Team Manager,
ODDO BHF Private Wealth Management

KUNDENERFAHRUNG

Die Kundenerfahrung im Zentrum der Digitalisierung

ODDO BHF bietet seinen Private-Banking-Kunden seit kurzem eine neue mobile App an. Anne De Paris, Marketing-Chefin Private Banking Frankreich, und Michaela Wernitz, Team Head Kunden Lösungen Deutschland, stellen die Gesamtstrategie für die Digitalisierung der Kundenerfahrung im Private Banking vor.

Welches Ziel wird mit der Digitalisierung der Kundenerfahrung im Private Banking bei ODDO BHF verfolgt?

MW Die Digitalisierung ist seit vielen Jahren ein wichtiger Trend: Kunden wollen alle Dienstleistungen über einen Omnichannel nutzen – und zwar überall und jederzeit. Besonders offensichtlich ist dieser Anspruch bei Finanz- und Bankdienstleistungen, wo schnelle Entscheidungen getroffen werden müssen.

Außerdem ist die Digitalisierung mittlerweile ein wesentlicher Bestandteil des Kundenerlebnisses: jeder Nutzer muss nahtlos und umgehend von einem Kontaktpunkt auf den nächsten übergehen können.

Als Privatbank ist ODDO BHF verpflichtet, seinen Kunden stets die bestmöglichen Dienstleistungen anzubieten. Die digitalen Tools, die wir bereitstellen, müssen diesem Qualitätsanspruch gerecht werden, ständig verbessert werden und die Anforderungen der Kunden erfüllen.

Wie lautet die Zielsetzung der Privatbank im Bereich der Aufwertung des Kundenerlebnisses?

AP Unser Ziel ist es, allen Kunden schon beim ersten Kontakt mit unseren Bankern rundum exzellente Leistungen anzubieten. Bei unserem Ansatz steht der Kunde bei allem, was wir unternehmen, verbessern und verändern, im Mittelpunkt, damit er Vertrauen gewinnt, weil er sein Vermögen in guten Händen weiß. Indem wir ein angemessenes Gleichgewicht zwischen unseren Kompetenzen und einer gewissen Autonomie bei der Ausführung dank unserer digitalen Tools wahren, wollen wir unseren Kunden eine flüssige und vollständige Erfahrung bieten.

Sind weitere strategische Entwicklungen/Inhalte geplant?

MW Zukünftig möchten wir die Interaktion mit

unseren Kunden mithilfe unserer Website und unserer Kunden-App weiter verstärken. Dies sind zurzeit die besten Ansatzpunkte, um das enge Verhältnis zu unseren Kunden zu pflegen und unser Engagement für sie zu veranschaulichen. Wir beabsichtigen, Kommunikationsfunktionen wie Secure Messaging und Dokumentenaustausch, Fernzugriff sowie Vertragsbestätigungen zu verbessern.



MICHAELA WERNITZ
Team Head Client solutions,
COO ODDO BHF Private Wealth Management
Deutschland



ANNE DE PARIS
Head of Marketing,
ODDO BHF Private Wealth Management
Frankreich

ODDO BHF SCHWEIZ AG

Die Schweiz strategischer Markt der Gruppe

Durch die Übernahme von Landolt & Cie im Jahr 2020 verstärkte die ODDO BHF-Gruppe ihre Präsenz in Europa, indem die Schweiz ihr dritter strategischer Markt nach Frankreich und Deutschland wurde. Martin Liebi, CEO von ODDO BHF Schweiz AG und Leiter des Private-Banking-Geschäfts in der Schweiz, stellt die Wachstumsambitionen der Gruppe in der Schweiz vor.

Warum ist die Präsenz in der Schweiz ein Muss für die Gruppe?

Die Schweiz ist ein kleines Land mitten in Europa mit nur neun Millionen Einwohnern. Aber obwohl sie von der Fläche und der Bevölkerung her klein ist, ist die Schweiz heute noch vor Städten wie Hongkong oder Singapur das größte internationale Finanzzentrum. Da der Anteil der internationalen privaten Vermögenswerte aus Westeuropa bereits 40% beträgt und regelmäßig weiter zunimmt, ist der Finanzplatz Schweiz heute unumgänglich und wettbewerbsfähig. Angesichts dessen fügt sich die Entwicklung von ODDO BHF auf dem Schweizer Markt perfekt in die Wachstumsstrategie der Gruppe in Europa und den Nicht-EU-Ländern ein. Dank unserer Präsenz in der Schweiz können wir unser Angebot für die aktuellen Kunden der Gruppe und die zukünftigen Kunden aus der Europäischen Union und Drittländern beträchtlich ausbauen. Außerdem stellt die Schweiz aufgrund ihrer kulturellen und sprachlichen Vielfalt – über 90% der Bevölkerung spricht eine oder beide wichtige Landessprachen, Französisch und Deutsch – ganz klar einen Standort dar, der zur DNA der Gruppe passt.

Welche Gelegenheiten sind auf dem Schweizer Markt zu erwarten?

Die Schweiz ist heute weltweit als eines der wichtigsten internationalen Finanzzentren anerkannt. Indem sie ihre Präsenz in der Schweiz verstärkt, will die ODDO BHF-Gruppe neue Kunden anziehen, die zuvor niemals die Europäische Union als ihr Haupt- bzw. einziges Finanzzentrum angesehen hätten. Obwohl das Private-Banking-Geschäft in ganz Europa ähnlich ist, zeichnet sich die Schweiz dadurch aus, dass eine langjährige Erfahrung im Devisenhandel und im Handel auf mehreren Märkten besteht, und dies zudem in mehreren Sprachen, mit verschiedenen liquiden

und illiquiden Anlageklassen und in besonderen internationalen Umfeldern. Da wir dort zudem über sehr gut ausgebildete Talente und Teams verfügen, können wir unseren Kunden neuartige Lösungen anbieten, die es andernorts nicht gibt. Die Schweiz weist, genau wie Deutschland, zahlreiche Familienunternehmen und eine dichte Industriestruktur auf. Aus diesem Grund stellt die Schweiz ein sehr attraktives Bankenzentrum für unsere Kunden dar, das es uns erlauben wird, unser Know-how in den Bereichen Private Banking, Vermögensverwaltung und Investment Banking auszubauen.

Was bedeutet für Sie der Satz „Aus jedem Tag eine Chance machen“?

„Aus jedem Tag eine Chance machen“ heißt, sowohl Kunden und potenziellen Kunden als auch Mitarbeitern zuzuhören. Alles, was ich höre und sehe, regt mich an, darüber nachzudenken, wie wir noch besser werden, unsere Kunden besser betreuen, uns entwickeln und bessere Lösungen anbieten können. Man sollte nie damit aufhören, offen für Neues zu sein, dies in Ideen umzuwandeln und daraufhin aktiv zu werden.



MARTIN LIEBI
CEO ODDO BHF, Schweiz

EXPERTENEINBLICKE

Andere Blicke auf Märkte und ihre Chancen herausstellen

Laurent Denize und Jan Viebig, Global Co-CIOs der ODDO BHF-Gruppe, berichten, wie sie im Namen der Gruppe die besten Anlagemöglichkeiten kommunizieren.

Wie betreuen Sie Kunden, um ihnen die besten Chancen aufzuzeigen?

LD Unsere Aufgabe ist es, die Kunden im Alltag dabei zu unterstützen, die Märkte und Sektoren zu verstehen, damit sie entstehende Entwicklungen erfassen und die Chancen, die sich ihnen daraus bieten, ergreifen können.

Wir vermitteln ihnen die strategische Sichtweise der Gruppe unter anderem über Videos, Podcasts, Marktberichte, Whitepaper und Presseartikel. Mitunter nehmen wir unmittelbar an Kundengesprächen teil, um makroökonomische Studien vorzustellen oder zu erläutern.

Solche Treffen finden sehr regelmäßig jeden Monat unter Beteiligung der Asset-Management- und Private-Banking-Teams aus Frankreich, Deutschland und der Schweiz statt. Außerdem sind sie eng mit aktuellen Ereignissen in Wirtschaft und Geopolitik verknüpft, die ihr eigenes Tempo vorgeben.

Haben Sie immer die gleiche Sichtweise oder gewährleisten Sie, dass es unabhängige Meinungen zu Ihren Empfehlungen gibt?

JV Kohärenz und übereinstimmende Sichtweisen sind von grundlegender Bedeutung. Es ist entscheidend, stets zu 100% auf die strategische Vision ausgerichtet zu sein, die wir unseren Kunden vermitteln. Wir müssen uns auf globale Schlussfolgerungen einigen, die wir kommunizieren. Die französischen, deutschen oder schweizerischen Kunden aller Geschäftsbereiche der Gruppe müssen auf eine gemeinsame Anlagestrategie bauen können.

Wie ermitteln Sie die besten Chancen?

JV Wir bei ODDO BHF Private Wealth Management sind erstklassige Anleger, die sich auf die langfristige Wertschöpfung konzentrieren. Wir wählen unsere Anlagen nach mehreren Kriterien aus. Zuerst konzentrieren wir uns auf Unternehmen mit einer guten Kapitalrendite und einem starken Wettbewerbsvorteil.

Außerdem muss ihr strukturelles Wachstum vom BIP abgekoppelt sein und sie müssen hinsichtlich der ESG-Kriterien ein gutes Rating aufweisen. Wir suchen auch nach Unternehmen mit angemessenen Bewertungsniveaus, d. h. Unternehmen, die zu einem Preis bewertet werden, der unter ihrem eigentlichen inneren Wert liegt. Anhand dieser Kriterien versuchen wir, die besten Chancen für unsere Kunden zu finden.

LD Wir bei ODDO BHF Asset Management betrachten uns als Wachstumsinvestoren. Die Qualität der Unternehmen kommt für uns zuerst, aber wir wollen auch einen strategischen Mehrwert bieten. Aus diesem Grund messen wir der Diversifizierung eine hohe Bedeutung bei. Sie kann unsere Anlagestrategien ergänzen, damit wir in unterschiedlichen Marktumfeldern Performance erreichen können.

Wir wollen Mehrwert generieren und unter Berücksichtigung der Marktbedingungen auf jede Anforderung der Kunden eingehen können.

Wir sind ein europäischer Akteur, der vor dem Hintergrund der weltweit festzustellenden Deglobalisierung immer globaler werden will.



LAURENT DENIZE
Global Co-CIO,
CIO ODDO BHF
Asset Management



PROF. DR. JAN VIEBIG
Global Co-CIO,
CIO ODDO BHF
Private Wealth Management

BILDNACHWEISE

Bildmaterial ODDO BHF ©Irene de Rosen ©François Rouzioux | Unsplash – 17. ©Mika Baumeister, 45. ©Dim Gunger.

Gedruckt auf FSC®-Papier (Sg.).



ODDO BHF