



Geschäftsbericht 2004

Kennzahlen

Kennzahlen der ALBIS Leasing AG

Geschäftsdaten in Millionen Euro/Anzahl

Finanzdaten	2004	2003
Umsatz	0,0	0,0
Sonstige betriebliche Erträge	2,8	3,7
EBIT	8,4	6,2
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeiten	8,2	5,8
Jahresergebnis	5,8	3,9
Bilanzsumme	89,6	83,6
Dividende	0,15 (vorgeschlagen)	0,1
Mitarbeiter (Durchschnitt)	18	15

Kennzahlen des Konzerns

Geschäftsdaten in Millionen Euro/Anzahl

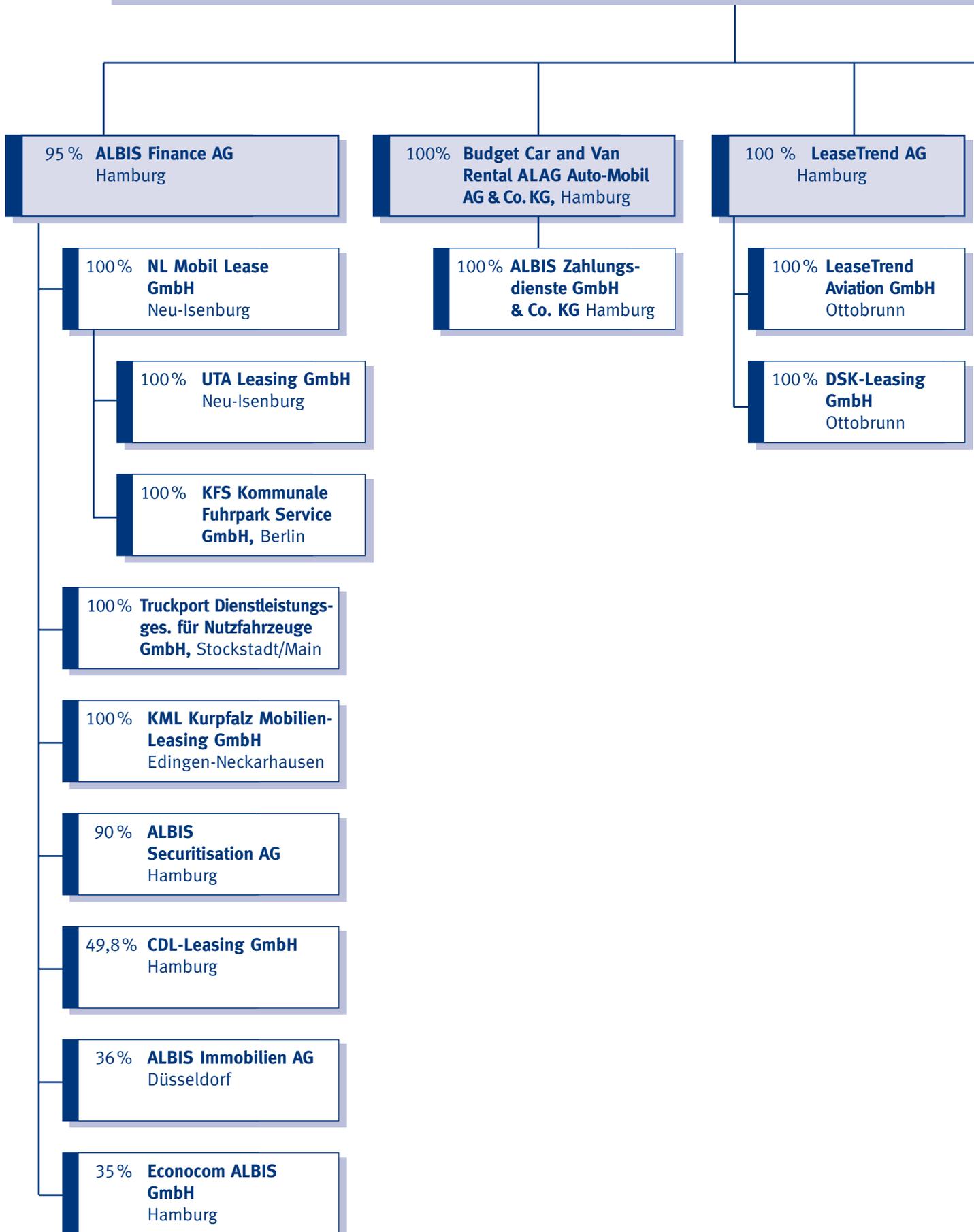
Finanzdaten	2004	2003
Umsatz	520,0	569,6
EBIT*	16,2	15,8
Konzerneigenanteil am Jahresergebnis	2,8	1,1
Bilanzsumme	921,1	993,9
Mitarbeiter (Durchschnitt)	417	370

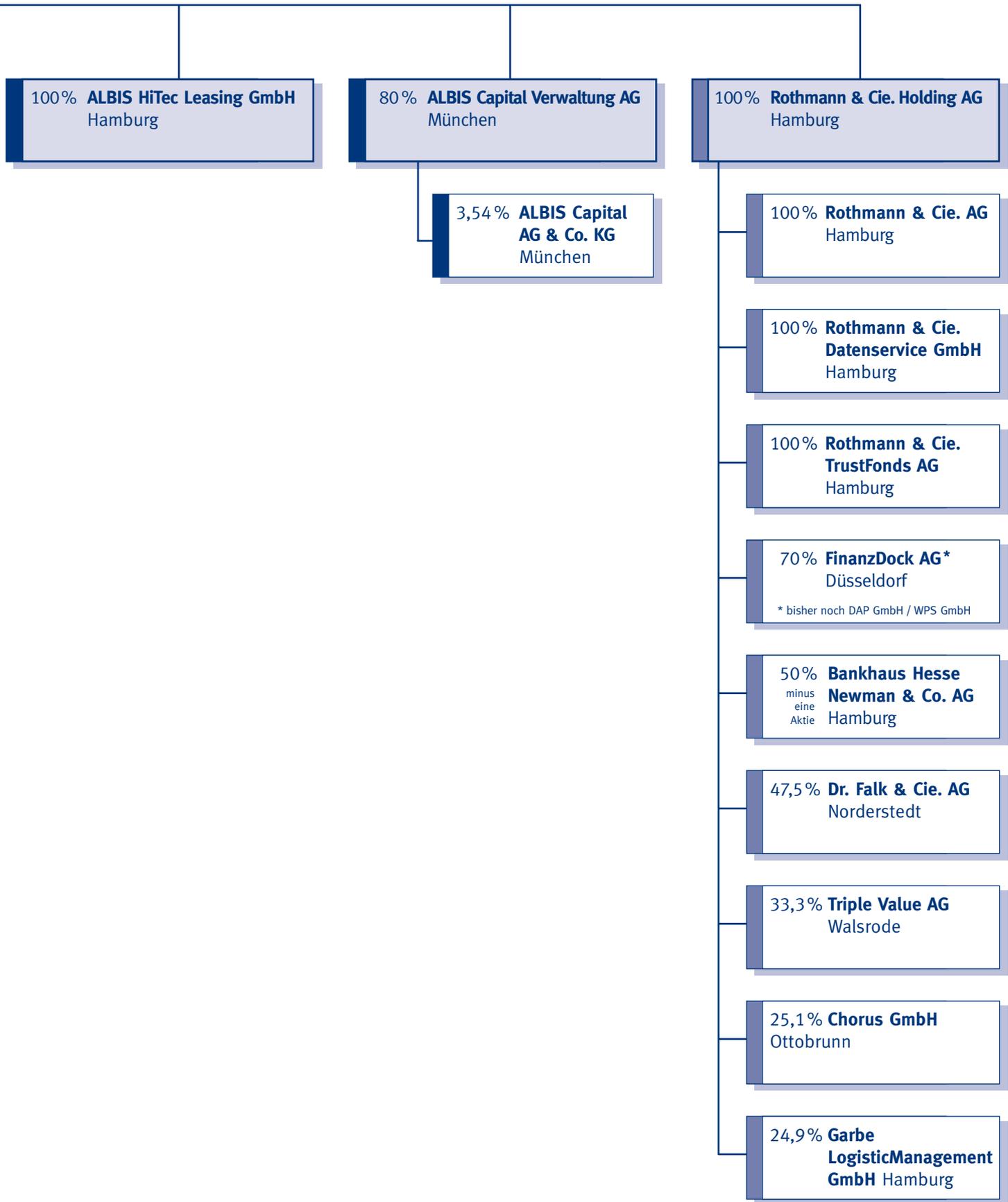
Geschäftsbereich Leasing	2004	2003
Neugeschäft	609,6	603,5
Verträge	42.757	36.966
Substanzwert (konsolidiert)	94,0	97,8
Betriebswirtschaftliches Eigenkapital	253,0	201,8

Geschäftsbereich Fonds & Service	2004	2003
gezeichnetes Volumen p.a.	142,8	112,6
gezeichnetes Volumen kum.	756,3	619,4
Fondsanleger	37.645	30.169

* Incl. Anteile Dritter am Konzernergebnis

ALBIS Leasing AG Hamburg





■ Inhalt

Chronik	2–3
Vorwort	4–5
Struktur	6–7
Interview:	
Die Aktie	8–9
<i>ALBIS-Finanzvorstand Stefan Keinert gibt Antworten zur Entwicklung der ALBIS-Aktie</i>	
Interview:	
Geschäftsbereich Leasing	10–15
<i>Hans O. Mahn, im ALBIS-Vorstand zuständig für den Bereich Leasing, gibt Auskunft zur Geschäftsentwicklung 2004 und zur weiteren Perspektive des Konzerns</i>	
Interview:	
Geschäftsbereich Fonds & Service	16–20
<i>Rüdiger Wolff, zuständiger ALBIS-Vorstand für den Bereich Fonds & Service, beantwortet Fragen zur Entwicklung des Emissionshauses 2004 und zur Zukunft des Unternehmens</i>	
Lagebericht	21–42
Konzernabschluss	43–62
Jahresabschluss der ALBIS Leasing AG	63–76
Stellungnahme zum Corporate Governance Kodex	77
Der Aufsichtsrat berichtet	78–79
Anschriften	80–81



Im Zentrum der Stadt: das ALBIS-Gebäude in Hamburg

■ Die ALBIS Gruppe

ALBIS ist der größte banken- und hersteller-unabhängige Leasingkonzern Deutschlands.

Der Bereich Leasing konzentriert sich in der Leasingfinanzierung auf folgende Kerngeschäftsfelder: Standardleasing, Big-Ticket-Leasing, Immobilien, Finanzierungsberatung, Mobilität und sonstige Dienstleistungen.

Der Bereich Fonds & Service besteht aus einem Emissionshaus für geschlossene Fonds mit den Produktlinien LeaseFonds, LogisFonds und TrustFonds sowie Anlegerverwaltung. Der Kauf der Hesse Newman Bank und das neue Erfolgsportal „FinanzDock“ eröffnen dem Bereich seit Anfang 2005 zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten.

Chronik der ALBIS Gruppe

30.8.1999

Zulassung der ALBIS-Aktie an der Börse



14.10.2003

Gründung ALBIS Capital.
Aufbau einer
Refinanzierungsplattform
für mittelständische
Leasingunternehmen



01.6.2004

Start LeaseFonds VI
zur Entwicklung der
Eigenkapitalbasis von
ALBIS Capital



23.12.2002

Erwerb der Master-Franchise-Rechte
für Deutschland von Budget



15.3.2004

Start des neuen 2-Tarif-Modells bei
Budget. Seitdem Verdoppelung des
Marktanteils in Deutschland

29.6.2004

Closing der ABS-Transaktion NL Mobil Lease über 175 Mio. Euro mit Dresdner Kleinwort Wasserstein und WestLB



15.7.2004

Start TrustFonds UK I.
Erster geschlossener Fonds in Deutschland für den Zweitmarkt britischer Kapitallebensversicherungen



9.3.2005

ALBIS Capital vereinbart eine Senior Secured Warehouse Facility von 200 Mio. Euro mit Merrill Lynch Global Markets

4.11.2004

Kapitalerhöhung der Rothmann & Cie. Holding GmbH und Umwandlung in eine Aktiengesellschaft



Rothmann & Cie.

August 2004

Erwerb der Hamburger Hesse Newman Bank durch Rothmann & Cie. Holding und das Bankhaus Wölbern



18.6.2004

ALBIS-Hauptversammlung in Hamburg. Ausschüttung einer Dividende von 10 ct/Aktie



Vorwort

■ Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Geschäftsfreunde, sehr geehrte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Trotz anhaltend schwieriger gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen gelang es auch im vergangenen Jahr, den Konzern auf Wachstumskurs zu halten. Die Geschäftsbereiche Leasing und Fonds & Service entwickelten sich positiv, der Jahresüberschuss fiel um 50 Prozent höher aus als im Vorjahr. Damit hat sich der kontinuierliche Aufbau unserer Unternehmensgruppe seit ihren Anfängen in den 80er Jahren weiter fortgesetzt. Der Vorstand dankt den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr großes und erfolgreiches Engagement!

Die Leasing-Branche in Deutschland wuchs im vergangenen Jahr wiederum gegen den Trend. Die Gesamt-Leasingquote der Volkswirtschaft stieg auf 18,6 Prozent; beim Mobilien-Leasing wurde eine neue Rekordziffer von 24,2 Prozent erreicht. ALBIS hat daran auch 2004 erfolgreich partizipiert und den anhaltenden Leasing-Boom selbst mit vorangetrieben.

Hervorheben möchten wir unser Geschäft bei Budget ALAG. Es ist im letzten Jahr nicht nur gelungen, eine große Zahl hervorragender neuer Mitarbeiter in unseren Konzern zu integrieren. Mit dem mutigen und kreativen Preismodell „2 Tarife und Schluss“ hinterließ Budget nachhaltigen Eindruck auf dem Autovermietmarkt. Der Marktanteil in Deutschland wurde von knapp zwei auf mehr als vier Prozent verdoppelt. So darf es gerne weiter gehen.

Auf ein besonders erfolgreiches Geschäftsjahr kann unser Emissionshaus Rothmann & Cie. AG zurückblicken. Nach den bereits sehr erfreulichen Resultaten im Vorjahr wurde das vermittelte Fondsvolumen 2004 nochmals um 26,8 Prozent auf 142,8 Mio. Euro gesteigert – ein neues Rekordergebnis. Die von Rothmann vor zwei Jahren eingeführte regionale Vertriebsstruktur trägt dauerhaft Früchte: Im Frühjahr 2005 sind 1.500 Rothmann-Vertriebspartner unter Vertrag. Mit dem Erfolgportal „FinanzDock“, das kurze Zeit nach dem Start bereits 1.000 zahlende Nutzer hat, machen wir allen unabhängigen Finanzdienstleistern ein attraktives neues Serviceangebot.



Hans O. Mahn,
zuständig für den
Bereich Leasing



Rüdiger Wolff,
zuständig für
den Bereich
Fonds & Service

Zufrieden sind wir auch damit, dass Rothmann nach den Produktlinien Leasing und Logistik-Immobilien als erstes deutsches Unternehmen mit dem TrustFonds UK I einen geschlossenen Fonds für den Zweitmarkt britischer Kapitallebensversicherungen aufgelegt hat. Auch dieses Produkt ist erfolgreich angelaufen.

Im August 2004 erwarb Rothmann gemeinsam mit dem Bankhaus Wölbern die traditionsreiche Hamburger Privatbank Hesse Newman. Dadurch erschließt sich das Unternehmen weitere attraktive Geschäftsfelder.

Auch wer im vergangenen Jahr in die Aktie unseres Unternehmens investierte, hatte eine Menge Freude. Nach den letzten schwierigen Börsenjahren konnte die ALBIS-Aktie im letzten Jahr um mehr als 300 Prozent zulegen. Und das bei steigender Liquidität des Papiers.

In unserem diesjährigen Geschäftsbericht werden Sie einige Neuerungen entdecken. Erstmals haben wir uns dazu entschieden, den Bericht des Vorstands zur Unternehmensentwicklung in Interview-Form vorzulegen: Stefan Keinert äußert sich zur ALBIS-Aktie (Seite 8). Hans O. Mahn gibt Auskunft über den Bereich Leasing (Seite 10), Rüdiger Wolff über den Bereich Fonds & Service (Seite 16). Den gewohnten Lagebericht und das detaillierte Zahlenwerk finden Sie ab Seite 21. Wir hoffen, für den Leser so manches noch transparenter zu machen. Viel Spaß bei der Lektüre!

Hamburg, im April 2005



Stefan Keinert,
zuständig für den Bereich
Finanzen & Controlling

Hans O. Mahn
Vorstand

Rüdiger Wolff
Vorstand

Stefan Keinert
Vorstand



Geschäftsbereich Leasing

ALBIS Finance

- Mobilien-Leasing mit Schwerpunkt auf der sog. „schweren Klasse“ (Nutzfahrzeuge, Busse, Kommunalfahrzeuge)
- Dienstleistungen für die schwere Klasse (Sicherstellung, Instandsetzung und Verwertung)
- Forderungsankauf und Verbriefungen sowie innovative Modelle zur Vorratsfinanzierung

Budget Car and Van Rental ALAG Auto-Mobil

- Rädergetriebene Mobilität: Autovermietung mit über 70 Stationen an Flughäfen und in Großstädten sowie einem transparenten Preismodell („2 Tarife und Schluss“)
- Full-Service-Flottenleasing für mittelständische Kunden mit Fuhrparkgrößen bis zu 500 Autos

LeaseTrend

- Klassisches Finanzierungs- und Vertriebsleasing von Pkw mit Schwerpunkt in der oberen Mittelklasse
- Händlerkooperationen
- Finanzierung von Vermietflotten führender Kfz-Verleihfirmen
- Flugzeugleasing

ALBIS HiTec

- IT- und Bürokommunikationsleasing mit Vertragsvolumina zwischen 1.000 und 50.000 Euro
- Medizintechnik

ALBIS Capital

- Refinanzierungsplattform für mittelständische Leasingunternehmen: ALBIS Capital kauft Kundenverträge von Leasinggesellschaften und baut ein zur Verbriefung über den Kapitalmarkt geeignetes Portfolio von Leasingforderungen auf. Die Vorfinanzierung der ersten Transaktion erfolgt mittels einer Senior Secured Warehouse Facility von 200 Mio. EUR, die zu einem späteren Zeitpunkt in ein ABS-Programm einfließen kann.

Geschäftsbereich Fonds & Service

Rothmann & Cie.

- Emissionshaus für geschlossene Fonds mit den Produktlinien
 - LeaseFonds (Mobilien-Leasingfonds)
 - LogisFonds (Logistik-Immobilienfonds) und
 - TrustFonds (Lebensversicherungsfonds)
- Anlegerverwaltung
- Erfolgsportal „FinanzDock“ für Finanzdienstleister
- Rothmann Akademie: Aus- und Weiterbildungsangebot für Finanzdienstleister
- Hesse Newman & Co. AG; Privatbank seit 1777

„Weiteres Potenzial“



Finanzvorstand Stefan Keinert erläutert die Entwicklung der ALBIS-Aktie

Stefan Keinert

Wieso hat sich ALBIS als mittelständisches Unternehmen überhaupt für eine Börsennotierung entschieden?

Hintergrund einer Börsennotierung war natürlich die Überlegung, Zugang zum Kapitalmarkt zu bekommen und so die Expansion des Unternehmens auf eine breitere Basis zu stellen. Auf Grund der Börsenentwicklung der letzten Jahre hat sich das aber zunächst als nicht gangbarer Weg erwiesen. Im Jahr 2004 haben wir jedoch die Kapitalmarkt-orientierung verstärkt.

Wie viel Prozent der ALBIS-Aktien befinden sich im Freefloat?

37 Prozent unserer Aktien sind breit gestreut. Damit fühlen wir uns recht wohl, weil wir zum einen ein eigentümergeleitetes Unternehmen sind, zugleich aber auch eine Publikumsgesellschaft.

Seit seinem Tiefstand im März 2003 hat sich der DAX bis zum Frühjahr 2005 fast verdoppelt. Wie hat sich in dieser Zeit die ALBIS-Aktie entwickelt?

Seit Mitte 2003 hat sich unser Aktienkurs um mehr als 300 Prozent erhöht. Von einem Kurs um 1,25 Euro

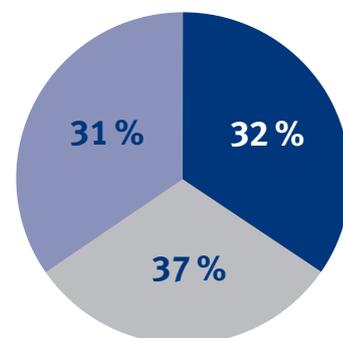
stieg das Papier bis Jahresende 2004 auf 5,40 Euro. Das Jahreshoch lag sogar über 6,00 Euro. Ebenso erfreulich ist dabei die positive Entwicklung der Liquidität in der Aktie: Die Aktienumsätze haben sich spürbar erhöht.

ALBIS hat den DAX outperformt. Worauf führen Sie das zurück?

Das ist ein schwieriger Vergleich. Aber die Basis für den Kursanstieg waren unsere interessante Produkt-

■ **ALBIS: 37 Prozent im Freefloat**

Aktionärsstruktur



■ Manus Vermögensverwaltung GmbH	32%
■ Lupus Vermögensverwaltung GmbH	31%
■ Streubesitz	37%

■ Stabile Aufwärtentwicklung des Kurses

Kursentwicklung der ALBIS Aktie (in EUR)



palette und unsere guten Geschäftsergebnisse. Gleichzeitig haben wir im April 2004 die VEM Aktienbank, München, als Designated Sponsor für den Xetra-Handel beauftragt. Seitdem wird unsere Aktie im elektronischen Börsensystem fortlaufend gehandelt, was zusätzlich die Liquidität und Preisbildung des Papiers verbessert hat. Außerdem haben wir eine wesentlich intensivere Betreuung von Fachmedien und potentiellen Investoren begonnen. Dadurch hat sich das Interesse an der Aktie deutlich gesteigert.

Wie hoch ist denn das durchschnittliche Handelsvolumen?

Die durchschnittlichen Tagesumsätze auf Xetra liegen im Sechsmonatszeitraum bei deutlich über 100.000 Euro.

Welchen Börsenwert hat Ihr Unternehmen im Frühjahr 2005?

Wir haben zur Zeit eine Marktkapitalisierung von über 85 Millionen Euro erreicht. Demnächst in den dreistelligen Bereich vorzustoßen, ist ein wichtiges Ziel.

Sehen Sie ALBIS eher als Investment für Privatanleger oder für institutionelle Investoren?

Sowohl als auch. Die ALBIS-Aktie ist bei einigen spezialisierten Small-Cap-Fonds im Portfolio oder zumindest auf der Watchlist. Aufgrund verschiedener Restriktionen in Bezug auf die Marktkapitalisierung sind wir für größere Fonds momentan noch kein Thema. Deswegen konzentrieren wir uns bei der Kommunikation auch weiter auf die interessierten Privatanleger, für die wir ein sehr attraktives Investment darstellen.

Mit welchen Initiativen wollen Sie die Aktie 2005 weiter nach vorne bringen?

Die wichtigste Initiative bleibt, unser Geschäft mit positiven Ergebnissen weiter voranzutreiben. Gute Zahlen sind die beste Basis für einen Kursanstieg. Parallel muss der Bekanntheitsgrad durch Aktivitäten gegenüber Presse, Analysten und Investoren weiter gesteigert werden.

Hält das Kursfeuerwerk Ihres Papiers auch in der nächsten Zeit an, oder werden wir eine Beruhigung erleben?

Ich wünsche mir eine kontinuierliche und etwas geruhsamere Entwicklung des Wertes bei verstärkten Handelsumsätzen. Wenn wir unsere Hausaufgaben richtig machen, hat die ALBIS-Aktie weiteres Potenzial.



Hans O. Mahn

„Es gibt nichts Moderneres als das“

Hans O. Mahn, im ALBIS-Vorstand zuständig für den Bereich Leasing, gibt Auskunft zur Geschäftsentwicklung 2004 und zur weiteren Perspektive des Konzerns

Wie hat sich das Leasing-Geschäft 2004 entwickelt?

Das Leasing-Geschäft ist natürlich nicht abkoppelbar von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Die unglaubliche Belastung der gesamten Bevölkerung mit neuen Erlassen und Verordnungen liegt wie Mehltau über dem Land. Und das wirkt sich auch auf das Investitionsverhalten der Unternehmen aus. Laut ifo-Institut verzeichnen wir 2004 einen Rückgang der Investitionen um zwei Prozent. Seit dem Jahr 2000 kommen wir auf einen Rückgang von 15 Prozent!

Dennoch ist die Leasing-Branche auch im vergangenen Jahr wieder gegen den allgemeinen Trend gewachsen.

In der Tat übertrifft die Leasingbranche mit einem Investitionsvolumen von 47,1 Mrd. Euro das Vorjahresniveau um ein Prozent. Das liegt vor allem an Zugewinnen bei Mobilien. Die Mobilien-Leasingquote hat die Rekordzahl von 24,2 Prozent erreicht; die Gesamt-Leasingquote ist auf 18,6

Prozent gestiegen. Vereinfacht kann man sagen: Die Wirtschaft stagniert, Leasing wächst.

Worauf führen Sie dieses antizyklische Wachstum zurück?

Der deutsche Mittelstand ist bekanntlich chronisch unterkapitalisiert. Die Banken ziehen sich zurück aus der Finanzierung von Unternehmungen. Basel II trifft den Mittelstand viel härter als die Großunternehmen. Das fehlende Eigenkapital wird immer öfter von Leasinggesellschaften aufgebracht. Wir stoßen sozusagen in die Eigenkapitallücke.

2003 gelang es ALBIS, sich unter schwierigen Marktbedingungen gut zu behaupten. Wie fällt die Bilanz für 2004 aus?

Wir haben uns letztes Jahr im Vertrieb wesentlich kompakter aufgestellt und uns gleichzeitig von zu wenig lukrativen Geschäftszweigen getrennt. Wir haben die Steuerung unseres Geschäftes nach Kennzahlen wesentlich ver-

bessert. Unsere Einzelwertberichtigungen sind deutlich zurückgegangen. Im Ergebnis hat der Geschäftsbereich Leasing im vergangenen Jahr 610 Mio. EUR Neugeschäft generiert. Dies ist etwas mehr als 2003. Der Bereich Fonds & Service hat sein Ergebnis um mehr als 50 Prozent gesteigert. Bei der ALBIS Leasing AG wuchs so das Ebit um über 30 Prozent auf 8,4 Mio. EUR; der Überschuss nach Steuern stieg von 3,9 Mio. EUR auf 5,8 Mio. EUR.

Hauptumsatzbringer von ALBIS ist der Bereich Räder. 2003 hatten Sie alle Hände voll zu tun, die neuerworbene Budget Deutschland in den Konzern zu integrieren. Im letzten Jahr konnten Sie mit Budget ALAG richtig durchstarten. Was wurde erreicht?

Die Weltmarke Budget ALAG ist jetzt ein integraler Teil unseres Unternehmens. Das bedeutete einen Personalzuwachs von 80 Prozent für ALBIS! Die Gesamtkultur unseres Unternehmens hat sich dadurch verändert. Das Wissen rund um das Anlagevermögen Auto ist sprunghaft gewachsen. Das

ist ein sehr großer Gewinn. Budget ALAG selbst hat 2004 seinen Marktanteil in Deutschland verdoppelt. Und das ist noch lange nicht das Ende der Fahnenstange.

Sie haben im Rent-a-car-Geschäft eine völlig neue Tarifstruktur eingeführt.

Unser Motto ist: „2 Tarife und Schluss“. Aus dem Dschungel von über 700 Tarifen, die unsere Wettbewerber noch anbieten, haben wir uns verabschiedet. Ich selbst habe nie in all den Jahren vor unserer Budget-Übernahme am Flughafen am Ende auch den

Preis bekommen, der auf der Werbetafel zu sehen war. Unsere Mitarbeiter haben jetzt viel mehr Zeit für den Kunden, weil sie sich nicht mehr durch den Tarifschunzel quälen müssen. Ein echter Befreiungsschlag.

Bei der Kfz-Händler-Sparte LeaseTrend gelang Ihnen 2003 trotz rückläufigem Gesamtmarkt eine Erhöhung von Umsatz und Neugeschäft. Konnten Sie den Geschäftsverlauf 2004 ähnlich erfolgreich gestalten?

Leider hatte der Neuwagenmarkt im vergangenen Jahr auf neudeutsch wie-

der ein „negatives Wachstum“. Genau genommen ist er geschrumpft. Die Zulassungszahlen von Straßenfahrzeugen in 2004 waren – nun bereits im 5. Jahr – stark rückläufig. Dennoch ist es uns bei LeaseTrend gelungen, die Stückzahl der neu abgeschlossenen Leasingverträgen in 2004 um ca. 10 Prozent zu steigern. Das Leasinganlagevermögen wuchs um acht Prozent. Die Qualität unserer Dienstleistung wird im Markt angenommen. Zu beachten ist: Das Durchschnittsalter deutscher PKW ist im letzten Jahr von 7,4 auf 7,8 Jahre gestiegen. Der Erneuerungsdruck wird also größer. →

Budget Rent – 2 Tarife und Schluss



■ Marktanteil verdoppelt

Im März 2004 hat Budget den Autovermietmarkt in Deutschland umgekrempelt. Kern des neuen Systems: Es gibt nur noch zwei Tarife – Economy (Opel Corsa bis Audi A3) für 49 Euro und Business (Opel Signum bis Mercedes E-Klasse) für 69 Euro pro Tag. Die Angebote umfassen unbegrenzte Kilometer, Versicherungen mit Selbstbehalt, Einwegfahrten und Mehrwertsteuer. Durch das neue Modell gelang es, den Marktanteil innerhalb von sechs Monaten von knapp zwei auf mehr als 4 Prozent zu steigern.

Für Budget-Vorstand Michael Gehricke handelt es sich bei der Zwei-Tarif-Strategie um ein „ehrliches und transparentes“ Produkt, das sich leicht über das Internet darstellen lässt. Daher sind die Online-Reservierungen in den Monaten nach dem Systemwechsel um bis zu 300 Prozent gestiegen. Auch die Zahl der Vermietungen kletterte seit dem Produktstart um durchschnittlich 90 Prozent im Vergleich

zu den Vorjahrsmonaten. Die Folge für Budget: drastische Kostenreduktion bei erheblichem Wachstum des Geschäftsvolumens. Die Auslastungsquote der bewusst knapp gehaltenen Flotte von rund 6.000 Fahrzeugen liegt mit 80 Prozent deutlich über dem Branchenmittel.

Budget ALAG hat sich außerdem als erster Auto-Mobilitätsdienstleister im deutschen Markt positioniert. Bei Budget Leasing werden innovative Fuhrparklösungen entwickelt. Das Angebot von Fahrzeugen mit standardisierter Businessausstattung und drei Gratis-Miettagen pro Jahresvertrag richtet sich insbesondere an mittelständische Unternehmen mit einem Fuhrpark bis zu 500 Fahrzeugen. Ende 2005 will Budget ALAG knapp 4.000 Leasingfahrzeuge auf der Straße haben, in drei Jahren bereits 20.000.



Überzeugend: das neue Tarifmodell



Starkes Angebot bei Budget: der Mercedes CLS

Dieser Ersatzbedarf und die wohl endlich bessere Autokonjunktur in den nächsten Jahren werden uns den nötigen Rückenwind für weiteres Wachstum geben.

Wegen der Maut-Debatte konnten Sie 2003 im Nutzfahrzeugsegment bei Mobil Lease Ihre Geschäftsziele nicht erreichen. Die Umsätze der ALBIS Finance Gruppe gingen zurück. Lief es 2004 besser?

Viel besser. Die schwere Klasse hat deutlich mehr investiert als 2003. Das Neugeschäft bei UTA wurde von 145,3 Mio. auf 158 Mio. Euro gesteigert. Die Einzelwertberichtigungen wurden zurückgefahren. Ein neues ABS-Programm in Höhe von 175 Mio. Euro wurde realisiert, was die Refinanzierung unserer Expansion sicherstellt. Dabei ist eine wesentliche Ursache unseres Erfolgs, dass wir vor drei Jahren begonnen haben, die Transportunternehmer direkt mit unseren

Dienstleistungen zu erreichen. Heute machen wir jedes zweite Geschäft direkt mit dem Endkunden – das war früher die Ausnahme.

Bei Truckport bieten Sie ein umfassendes Dienstleistungskonzept rund um den Gebrauch-LKW. Wie sind Sie mit der Entwicklung dieser noch jungen Unternehmenssparte zufrieden?

Mit Truckport ist es uns erfolgreich gelungen, die Wertschöpfungskette um das Element Lkw-Verwertung zu verlängern. Truckport macht die komplette Verwertung selbst, unsere eigenen Kfz-Meister beurteilen den Zustand der Fahrzeuge. Wir haben dort auch IT-Instrumente entwickelt, um die zukünftige Wertentwicklung von Fahrzeugen besser einzuschätzen. Diese Dienstleistung bieten wir auch Dritten an. Bei Truckport hatten wir im letzten Jahr sogar zu wenige Gebrauchtfahrzeuge – wir hätten noch mehr verkaufen können.

Beim Eigengeschäft der ALBIS Finance liegen Sie unter Plan. Wie kommt das?

ALBIS Finance ist ja spezialisiert auf das Big-Ticket-Geschäft, also große Einzelgeschäfte. Das reicht von Seniorenheimen bis zur Verbriefung von Bierlieferrechten für erstklassige Brauereien und ähnliches. Hier haben wir einige Bereiche eingestellt und sind



Gut gelaunte Experten: Dr. Claus-Rainer Wagenknecht und Dieter Ackermann

Truckport – Jetzt brummt's



Erfahrener Profi:
Truckport-Geschäftsführer
Jörg Neßwald

■ Die Gebrauchtmarkt-Profis



Verlässlicher Partner:
Truckport-Geschäftsführer Frank Brönner (r.)

Die Truckport GmbH ist für Banken und andere Leasingpartner ein professioneller Partner in den Bereichen Sicherstellung, Aufbereitung und Wiedervermarktung von Nutzfahrzeugen: von der Recherche, wo sich das Fahrzeug befindet, über Bewertung und Reparatur bis hin zum Verkauf. Das spart den Kunden Zeit und Nerven und reduziert die Kosten erheblich.

Darüber hinaus bietet die Truckport GmbH flexible und individuelle Finanzierungslösungen für

Nutzfahrzeuge, die sich genau am Bedarf des Kunden orientieren. So können Fahrzeuge auf Wunsch kurzzeitig – auch nur tageweise – gemietet werden. Die Leasingraten sind bei einem Gebrauchten viel niedriger. Durch Sale-and-lease-back können Unternehmen ihre Liquidität verbessern oder durch Sicherheitenübereignung ihre Verhandlungsposition gegenüber Partnerbanken stärken. Bei allen Leistungen profitieren die Kunden vom branchenübergreifenden Know-how des Truckport-Teams, das sowohl über langjährige Erfahrung und Fachkenntnis in der Finanzbranche wie auch auf dem LKW-Markt verfügt.

Flexibel: Auch das Kurzzeit-Leasing ist bei Truckport kein Problem



dabei, das Geschäft neu auszurichten. 2005 kommen wir neu aufgestellt zurück.

Zur Neuausrichtung gehört das Geschäftsfeld Verbriefung, mit dem Sie am 1.4.2005 starten wollen. Worum geht es dabei?

Unter Verbriefung versteht man die Übertragung von Vermögensgegenständen auf eine Zweckgesellschaft, die den Erwerb dieser Vermögensgegenstände über den Kapitalmarkt, also durch die Begebung von Wertpapieren, refinanziert. Die übertragenen Ver-

mögensgegenstände können Forderungen, aber auch Autos, Maschinen oder Vorräte sein. Aufgrund ihrer Komplexität erfordern diese Geschäfte Mindestgrößen von bis zu 100 Millionen Euro, um kostengünstig abgewickelt zu werden. Unsere mittelständische Kundschaft kann diese Größenordnungen allein nicht darstellen. Mit unserem neuen Geschäftsfeld Verbriefungen schaffen wir eine bankenunabhängige Verbriefungsplattform und eröffnen dem Mittelstand so neue Finanzierungsmöglichkeiten. Als Vorstand der zu diesem Zweck gegründeten ALBIS Securiti-

sation AG haben wir mit Dr. Claus-Rainer Wagenknecht einen der erfahrensten Spezialisten Deutschlands auf diesem Gebiet gewonnen. Wir glauben, dass hier ein neues, stark wachsendes Geschäftsfeld entsteht.

Die Marktlage im Bereich Räder dürfte auch in Zukunft nicht einfacher werden. Was sind ihre großen Ziele für die nächsten Jahre auf diesem entscheidenden Geschäftsfeld?

Wenn man mal alle Vorhänge beiseite zieht, geht es um Folgendes. Erstens: Wir wollen im Bereich Verwertung →

mehr erreichen. Zweitens: Wir wollen die Kostenführerschaft weiterentwickeln. Die Frage „Wie viel Geld brauche ich, um ein Auto im Monat zu verwalten?“ bleibt essenziell. Drittens: Im Bereich Beschaffung, also beim Einkauf, müssen wir noch besser werden. Viertens: Das Handling der Flotten unserer Kunden muss weiter optimiert werden. Das sind die großen Ziele, um uns aus dem 40-Millionen-Automarkt da draußen ein noch größeres Stück abzuschneiden.

Ihr Teilkonzern ALBIS HiTec ist bislang auf IT- und Bürokommunikation spezialisiert. Wie lief das Geschäft in diesem umkämpften Markt 2004 ?

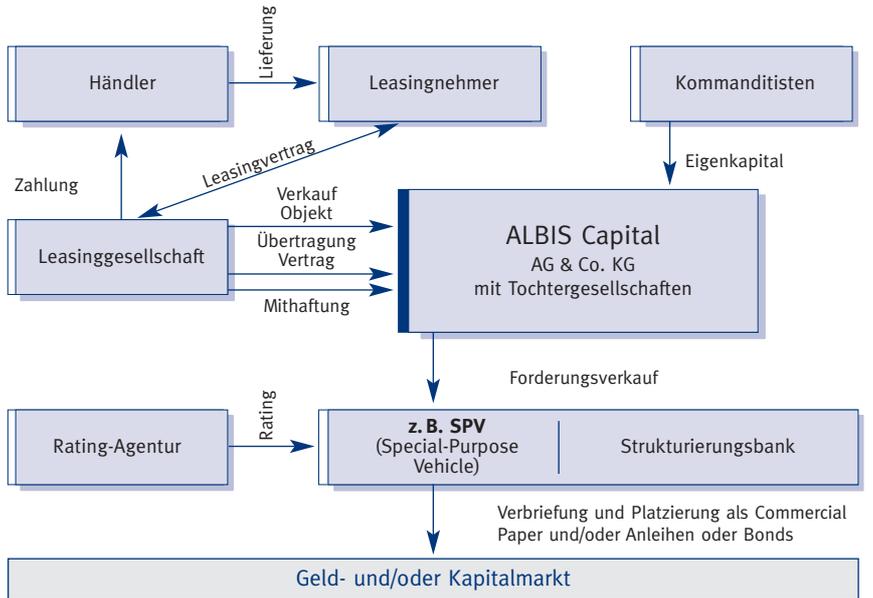
Der Markt war weiterhin gekennzeichnet durch den Verfall der Anschaffungspreise, der uns höhere Stückzahlen bescheren würde, wenn wir dieses Kleinstgeschäft umwerben würden. Wir haben aber 2004 bewusst bestimmte margenarme Segmente beiseite gelassen und uns lieber auf neue Produktgruppen konzentriert. Außerdem wurde beschlossen, die Vertriebsmannschaft deutlich aufzustocken.



Neu im Blick von ALBIS Hitec: Systemhäuser für Soft- und Hardware

■ Struktur der Finanzierungsplattform der ALBIS Capital

Die ALBIS Capital AG & Co. KG unterstützt mit Anlegerkapital und Refinanzierungsmitteln mittelständische Leasinggesellschaften.



Welche neuen Bereiche hat ALBIS HiTec im Visier?

Zum einen den Bereich Medizintechnik. Hier werden in Deutschland im Jahr zweistellige Milliardenumsätze gemacht. Das fängt beim EEG an und hört beim Ultraschallgerät auf. Es geht um das Mengengeschäft mit niedergelassenen Ärzten und Krankenhäusern. Ausdrücklich aber nicht um 9 Mio. Euro teure CT-Geräte. Zum

anderen die Systemhäuser für Soft- und Hardware, wo IT-Lösungen für mittelständische Unternehmen geplant werden. Um die zu erobern, brauchen wir aber deutlich mehr Zeit und Know-how, als ursprünglich geplant.

Eine der wichtigsten Innovationen im Jahr 2003 war die Gründung von ALBIS Capital. Wie weit sind Sie im letzten Jahr mit dem Aufbau einer Refinanzierungsplattform für mittelständische Leasing-Unternehmen gekommen?

Wir hatten 2004 das Ziel, zunächst einmal die personellen, technischen und finanziellen Voraussetzungen für den Start der Plattform zu schaffen. Das ist gelungen. Der Abschluss einer Senior Secured Warehouse Facility über EUR 200 Mio. mit Merrill Lynch Global Markets, ABS-Programms kam

im März in trockene Tücher. Wir haben auch die ersten Pakete von Leasinggesellschaften erworben. Bis Ende des Jahres soll ein Leasinggeschäft von deutlich über 50 Mio. EUR erreicht werden. Bei dem großen Interesse, das wir registrieren, können wir dieses Ziel auch übertreffen.

Das Thema Refinanzierung ist eine Schlüsselfrage für ALBIS. Was waren 2004 die wichtigsten Meilensteine auf diesem Sektor?

Wir haben die Finanzierung von UTA durch das 175-Mio.-Euro-Programm mit Dresdner Kleinwort Wasserstein und der WestLB auf eine wesentlich breitere Basis gestellt. Natürlich war die bereits erwähnte ABS-Struktur für ALBIS Capital ein wesentlicher Meilenstein. Wir haben neue, refinanzierende Banken gefunden. Unsere Refinanzierung hat uns vor zwei Jahren noch deutlich mehr Aufwand gekostet als 2004. Daran sieht man: Unserem Unternehmen wächst immer mehr Vertrauen zu. In den nächsten Jahren

setzen wir weiter auf ABS/ABCP-Strukturen und werden sicherlich auch irgendwann eigene Bonds begeben.

Auch die Optimierung der konzern-internen Abläufe stand für 2004 auf der Agenda. Wo lagen die Schwerpunkte?

Wir haben unsere hauseigene Revision eingeführt und uns im Controlling deutlich verstärkt. Die Bonitätsprüfung aller Unternehmensbereiche wird sukzessive automatisiert. Das wird uns bei der Entscheidungsfindung wesentlich voranbringen.

Was unternehmen Sie, um ALBIS in Zukunft auch als Marke in der Öffentlichkeit stärker zu profilieren?

Ein Schritt ist die Umbenennung von Konzerntöchtern. Aus NL Nord Lease wurde ALBIS Finance, aus Alpha Leasing wurde ALBIS HiTec Leasing, und ALAG wird ebenfalls umfirmiert. Wir werden 2005 auch frisches Geld für Marketing in die Hand nehmen.

Allerdings werden wir uns nicht verzetteln. Unser Schwerpunkt bleibt Deutschland. Wir werden uns nicht in unüberlegte Abenteuer im Ausland stürzen.

Sie sind seit über 30 Jahren im Leasing-Geschäft. Was ist die größte Herausforderung, die auf ALBIS in den nächsten Jahren zukommt?

Die Zahl der Marktteilnehmer wird kleiner. Bankentöchter und Hersteller engagieren sich stärker, um den Leasing-Markt unter sich aufzuteilen. Sich hier als Mittelständler und Unternehmer-Unternehmen zu behaupten, macht viel Freude. Wir haben ganz flache Hierarchien. Ich kenne unsere Azubis noch beim Namen. Der Mensch bleibt der Schlüssel zum Erfolg. Wer sich geradlinig und hartnäckig auf dem Markt bewegt, wird sich auch durchsetzen.

Das sind in Ihren Augen keine altmodischen, sondern moderne Werte?

Es gibt nichts Moderneres als das. ■



Der Mensch ist der Schlüssel zum Erfolg



Rüdiger Wolff

„Vom Produktanbieter zum Finanzdienstleister“

Rüdiger Wolff, zuständiger ALBIS-Vorstand für den Geschäftsbereich Fonds & Service, beantwortet Fragen zur Entwicklung des Emissionshauses 2004 und zur Zukunft des Unternehmens

Wie hat sich das Marktsegment für geschlossene Fonds 2004 entwickelt?

Der Markt für geschlossene Fonds hat sich auch im letzten Jahr gut entwickelt. Das platzierte Eigenkapital betrug 10,33 Mrd. Euro, eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um rund 30 Prozent. Die daraus resultierende gesamtwirtschaftliche Investitionssumme dürfte bei 20 – 30 Mrd. Euro liegen.

Sehen wir ein vergleichbares Wachstum auch in diesem Jahr?

Der große Treiber im Segment geschlossener Fonds war 2004 der Schiffsmarkt. Die beiden größten Schiffsfondsanbieter haben aber für 2005 keine weiteren Bestellungen vor. Der Markt dürfte sich also beruhigen. Ob dies durch andere Sektoren aufgefangen werden kann, ist zur Zeit

schwer zu beurteilen. Ein Teil des Anlagekapitals wird sicherlich in das relativ neue Marktsegment der britischen Lebensversicherungsfonds fließen.

Bisher hatten Leasingfonds nur einen Anteil von knapp drei Prozent am Gesamtmarkt für geschlossene Fonds. Rechnen Sie in den nächsten Jahren mit einer Ausweitung des Marktanteils?

Nein. Die große Zeit der Leasingfonds ist vor allem aus steuerlichen Gründen Mitte der 90er Jahre zu Ende gegangen. Ich glaube hier nicht mehr an große Steigerungsraten. Wir sind in diesem Segment mit einem Anteil zwischen 40 und 50 Prozent Marktführer und das wollen wir behutsam ausbauen.

Sie fokussieren Ihr Fondsgeschäft deshalb stärker auf andere Bereiche?

Ja. Wir wollen unser Wachstum überwiegend aus den beiden anderen Fondssegmenten holen, in denen wir aktiv sind: Immobilienfonds und Lebensversicherungsfonds. Unser Leasingfondsgeschäft wird eher konstant bleiben.

2003 fuhr Rothmann mit einer Steigerung des Neugeschäfts um 38 Prozent auf 112,6 Mio. Euro das bisher beste Ergebnis der Firmengeschichte ein. Konnten Sie diese Performance 2004 noch übertreffen?

Es ist uns gelungen, das vermittelte Emissionsvolumen um 26,8 Prozent auf 142,8 Mio. zu steigern. Das bedeutet ein neues Rekordergebnis für Rothmann & Cie. Es wurden 8.537 Neuverträge geschlossen, eine Steigerung um 12,9 Prozent gegenüber 2003.

Bankhaus Hesse Newman

■ Tradition und Moderne

Anfang des Jahres erwarb Rothmann gemeinsam mit dem Bankhaus Wölbern das traditionsreiche Hamburger Geldinstitut Hesse Newman. 1777 von Isaac Hesse in der Großen Elbstraße gegründet, folgten nahezu 230 Jahre Erfolgsgeschichte ohne Schief lagen und Skandale.

Bekannt ist das Haus für seine Anteilsfinanzierungen und als Treuhänder von geschlossenen Fonds. „Hesse Newman verbindet die Tradition des Bankings mit moderner Geschäftsauffassung“, sagt Rothmann-Vorstand Rüdiger Wolff.

Das zeigt auch das neueste Angebot der Bank. Der sogenannte „Raum der Stille“ ist ein Liquiditätskonto, auf dem Gelder angelegt werden können, bis der Finanzdienstleister und sein Kunde gemeinsam die endgültige Anlageentscheidung getroffen haben. Und das garantiert ohne jegliche

Kundenansprache durch die Bank. „Damit ist sichergestellt, dass die Hausbank sich nicht in die Beratung einschaltet und dem Finanzdienstleister den Kunden abspenstig macht“, so Rüdiger Wolff.

Auch in Bezug auf die kommenden EU-Vermittlerrichtlinien ist Hesse Newman ein kompetenter Partner: Sollte es notwendig werden, steht den Finanzdienstleistern mit einer der ältesten Privatbanken Deutschlands ein entsprechendes Haftungsdach zur Verfügung.

Weitere Produkte wie beispielsweise eine standardisierte Vermögensverwaltung werden voraussichtlich noch 2005 folgen. Rüdiger Wolff: „Möglich wären auch Zertifikate oder andere Produkte, die eine Banklizenz voraussetzen. Girokonten wird es aber auch in Zukunft nicht geben. Hesse Newman wird seine traditionelle Position als Vermögensbank weiter ausbauen und festigen.“

Worauf führen Sie das zurück?

Dieses Ergebnis ist nur zustande gekommen, weil wir schon Anfang 2003 begonnen haben, unseren Vertrieb wesentlich auszuweiten und eine regionale Vertriebsstruktur zu etablieren. In den sieben Regionen sind zur Zeit etwa 1.300 Vertriebspartner unter Vertrag. Die Steigerungsraten beim Neugeschäft stammen überwiegend aus diesem Kundensegment. Besonders wichtig: Der stärkste Rothmann-Vertriebspartner realisiert nur rund fünf Prozent des Neugeschäfts. Wir

sind also nicht von einzelnen Großkunden abhängig, was ganz im Sinne aller Vertriebspartner ist.

Zu den Produkten. Der LeaseFonds V für Budget ALAG konnte bereits Ende Juni 2004 vorzeitig geschlossen werden. Wie kam es zu dieser rasanten Entwicklung?

Wir haben diesen Fonds in der Tat deutlich früher als prospektiert mit einem Eigenkapitalvolumen von 180 Mio. Euro geschlossen. Der Fonds war vor allem deshalb so attraktiv, weil

Budget eine starke Marke ist, die ihren Marktanteil in Deutschland allein im letzten Jahr verdoppelt hat.

Der LogisFonds im Segment Logistik-Immobilien wurde 2003 neu positioniert. Hat das 2004 zum erwünschten Ergebnis geführt?

Das Neugeschäft wurde prozentual erheblich ausgeweitet. Es ist aber noch nicht auf einem Niveau, das der Qualität des Fonds angemessen wäre. Kumuliert haben wir jetzt über 20 Mio. Euro eingeworben. Der Fonds besitzt →

FinanzDock – Das Erfolgsportal



Gerd Janssen,
Vorstand FinanzDock

■ Wir docken Sie an

FinanzDock ist mit seinem Erfolgsportal der innovative Lösungspartner für den modernen Finanzdienstleister. Ob für Assekuranz, Investment und geschlossene Fonds, betriebliche Altersversorgung, Bankprodukte oder Baufinanzierung – bei FinanzDock findet der freie Finanzdienstleister eine unabhängige Produktauswahl und absolute Markttransparenz.

So hat er online rund um die Uhr Zugriff auf rund 140 Angebotsprogramme von Versicherungsgesellschaften. Analysen und marktführende Vergleichsrechner sind ebenfalls integriert. Außerdem verwaltet der Finanzdienstleister mit dem Erfolgsportal seine kunden- und vertragsrelevanten Daten und kann seine eigene Aus- und Weiterbildung und die seiner Mitarbeiter organisieren.

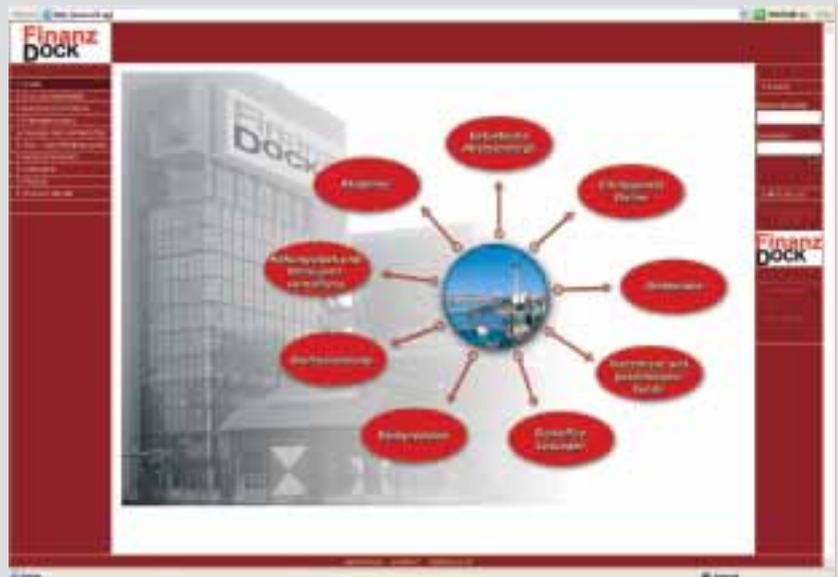
Aktuelle Anträge, Präsentationen, Verkaufshilfen und Tools runden das

FinanzDock-Angebot ab. Insgesamt stehen mehr als 10.000 Finanzprodukte von gut 320 Investment- und Kapitalanlage- und Versicherungsgesellschaften zur Verfügung. So minimiert der Finanzdienstleister seinen Verwaltungsaufwand und gewinnt Zeit für sein eigentliches Geschäft: Beratung und Verkauf beim Kunden.

Offiziell vorgestellt wurde das Erfolgsportal Anfang Februar 2005 auf einer bundesweiten Roadshow. 1.200 freie Finanzdienstleister zeigten sich begeistert. Gerd Janssen, Vorstand FinanzDock: „90 Prozent der Teilnehmer haben sich für einen Testzugang entschieden. Mit dem Erfolgsportal bieten wir einzigartigen Service aus einer Hand, der dem Finanzdienstleister einen echten Nutzen bringt.“

Über das Erfolgsportal hinaus hat FinanzDock noch mehr zu bieten. So kann der Finanzdienstleister jede Art von Geschäft einreichen, einen umfassenden Abrechnungsservice nutzen oder auch intensive persönliche Unterstützung bei Fachfragen in Anspruch nehmen. Gerd Janssen: „Wir bieten umfassende Services, aber vereinnahmen den Partner nicht. Er entscheidet, welche unserer Dienstleistungen er tatsächlich in Anspruch nimmt. Ganz nach dem Motto: Alles kann – nichts muss.“

Erste Zwischenbilanz des erfolgreichen FinanzDock-Starts: 2.000 aktive Nutzer hat das Erfolgsportal bereits im Frühjahr 2005, bis zum Jahresende sollen es schon doppelt so viele sein.



Eingangstor zum Erfolg: das FinanzDock-Webportal

mittlerweile sechs sehr rentable Großimmobilien, und wir haben eine neue Vertriebsoffensive für das Produkt gestartet.

Das Jahr 2004 stand stark im Zeichen der Anplatzierung zweier neuer Fondsprodukte. Der LeaseFonds VI dient zum Aufbau der Eigenkapitalbasis von ALBIS Capital. Wie macht sich das Produkt am Markt?

Das Produkt ist sehr gut angenommen worden. Unsere Kunden haben verstanden, dass es dringend notwendig ist, dem Mittelstand zu mehr Eigenkapital zu verhelfen. Es wurden schon bis Ende 2004 fast 90 Mio. Euro eingeworben und der Trend setzt sich im neuen Jahr fort. Wir gehen davon aus, dass der Fonds noch in 2005 ausplatziert wird.

Mit dem TrustFonds UK I wagen Sie sich seit Juli 2004 auf ein ganz neues Feld. Warum engagiert sich Rothmann im Segment britischer Lebensversicherungen?

Jedes Emissionshaus ist heute gut beraten, seinen Kunden einen Strauß verschiedener Produkte aus einer Hand anzubieten. Unsere drei Produktlinien Leasing, Logistikimmobilien und Lebensversicherungen unterscheiden sich maßgeblich sowohl in puncto Assetklasse als auch in steuerlicher Hinsicht und ergänzen sich deshalb gut. Einkünfte aus dem TrustFonds sind durch das Doppelbesteuerungsabkommen bis zu einer Anlagesumme von etwa 50.000 Euro steuerfrei. Er hat außerdem eine besonders hohe Sicherheitsstufe, weil der Fonds der

britischen Finanzaufsicht unterliegt und der Staat über einen Einlagensicherungsfonds 90 Prozent der Policenzeitwerte garantiert.

Wie läuft das Produkt?

Mit einem Platzierungsergebnis von rund 6 Mio. Euro für 2004 sind wir sehr zufrieden. Schließlich war das letzte Quartal 2004 sehr stark davon geprägt, dass Anleger wegen der auslaufenden Steuervorteile noch einmal in deutsche Kapitallebensversicherungen investierten. Das Geschäft hat im ersten Quartal dieses Jahres weiter an Dynamik gewonnen. 2005 werden wir ein Volumen deutlich im zweistelligen Millionenbereich platzieren.

Ihre bestehenden Fonds werden bald alle geschlossen sein. Was sind die nächsten Produkte?

Wir werden 2005 keine weitere neue Produktlinie herausbringen. Innerhalb der Linien werden Anschlussprodukte entwickelt. Ein LeasingFonds VII ist in Arbeit, ebenso ein TrustFonds UK II. Beim LogisFonds haben wir noch reichlich Volumen im Angebot.

Sie erwähnten bereits, wie entscheidend für Rothmann die Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern ist. Ihr neues Angebot auf diesem Sektor ist das Erfolgsportal „FinanzDock“. Warum unterstützen Sie FinanzDock?

Unsere Vertriebspartner sind ausschließlich freie Finanzdienstleister. Auf die kommt in zweierlei Hinsicht eine Bedrohung zu. Erstens wird ihre

Arbeit durch neue EU-Richtlinien ab Mitte 2005 erheblich stärker reguliert. Dies betrifft vor allem die Punkte Qualifikation sowie Dokumentation ihrer Tätigkeit. Zweitens intensivieren auch die Hausbanken der Kunden freier Finanzdienstleister ihre Vertriebsanstrengungen und versuchen, das Anlagegeschäft selber zu machen. Wenn Sie so wollen, eine Art „strategische Falle“ für unsere Partner.

FinanzDock hilft Ihren Partnern, mit dem Problem der neuen EU-Richtlinien klarzukommen?

Ja. Wer FinanzDock nutzt, hat die Möglichkeit, seine kompletten Geschäftsprozesse mit Hilfe von Angebotssoftware für rund 140 Versicherungsunternehmen, Vergleichssoftware sowie Analysetools bis zum kompletten Backoffice inklusive Provisionsabrechnung online abzuwickeln. Die Einhaltung der neuen EU-Regeln wird so wesentlich erleichtert. FinanzDock beinhaltet außerdem bereits eine Investmentplattform und einen Bereich für geschlossene Fonds. Wer durch dieses Erfolgsportal hindurchgeht, braucht sich nicht länger mit einer Unzahl verschiedener EDV-Tools herumzuschlagen. Er gewinnt stattdessen Zeit für den direkten Kundenkontakt.

FinanzDock wurde im Februar auf einer bundesweiten Roadshow präsentiert. Wie war die Resonanz?

Sehr groß. Wir hatten knapp 1.200 Besucher in zehn Städten. Rund die Hälfte der Besucher war noch nicht Kunde bei Rothmann. Noch während der →

Roadshow vergab FinanzDock über 1.000 neue Testzugänge. Wir gehen davon aus, bis Jahresende 2005 rund viertausend Nutzer für das innovative Portal gewonnen zu haben.

Zentrales Element Ihres Partnersystems ist auch die im Jahr 2002 gegründete Rothmann-Akademie. Welche Ziele verfolgen Sie damit und wie entwickelt sich die Akademie?

Die Akademie ist ein ganz elementarer Baustein der Partner-Qualifizierung. Sie hat bis Ende 2004 in rund 60 Seminaren über 3.000 Teilnehmer begrüßt. Grundlegende Themen wie Beraterhaftung, Telefonmarketing oder Bilanzanalyse wurden behandelt. Seit 2004 bieten wir auch vorbereitende Kurse der Berufsausbildung zum Finanzberater und Finanzfachwirt an. Die ersten Teilnehmer werden 2005 ihre Abschlüsse machen. Wir rechnen für dieses Jahr mit rund 2.000 neuen Teilnehmern.

Sie sagten, dass viele Ihrer Partner aus dem Finanzdienstleistungssektor in einer Art „Hausbank-Falle“ sitzen. Kann der Erwerb der Hesse Newman Bank da Abhilfe schaffen?

Es gibt hier tatsächlich einen Zusammenhang. Wir haben das Institut im Sommer 2004 gemeinsam mit dem Bankhaus Wölbern gekauft. Hesse Newman ist unseren Partnern schon bestens als einer der Marktführer im Bereich Fondsanteilsfinanzierung bekannt. Im Klartext: Anleger bekommen bei Hesse Newman Geld, um den Kauf von Fondsanteilen bis zu 50



Prozent zu finanzieren. Mit Hesse Newman bieten wir unseren Partnern jetzt zusätzlich eine Art „Raum der Stille“. Sie können ihren Kunden das Haus als dezente Zweit- oder Drittbank anbieten. Unsere Partner kommen damit aus dem „Hausbank-Dilemma“ heraus, weil sie Anleger ohne Einflussnahme des Finanzhauses ihres Kunden völlig ungestört beraten können. Hesse Newman wird sich ganz klar als Vermögensbank für den mittelständischen Privatkunden positionieren.

Das war aber sicherlich nicht das einzige Motiv für den Kauf?

Ein zweiter Gesichtspunkt kommt hinzu. Zahlreiche Finanzdienstleister könnten vor dem Hintergrund der neuen EU-Richtlinien demnächst gezwungen sein, sich unter ein „Haftungsdach“ zu begeben. Sie sind dann weiter selbständige Unternehmer, aber eben unter dem Haftungsdach zum Beispiel einer Bank. Hier könnte Hesse Newman für ausgewählte Finanzdienstleister eine neue Heimat werden. Außerdem werden wir natürlich durch die Bank in die Lage versetzt, neue Finanzprodukte auf den Markt zu bringen, für die eine Banklizenz Vor-

aussetzung ist. Zum Beispiel eine Vermögensverwaltung oder andere typische Bankprodukte.

Die Rothmann & Cie. Holding GmbH wurde im November 2004 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und das Grundkapital auf 50 Mio. Euro erhöht. Warum dieser Schritt?

Das Rothmann-Organigramm bestand ja Ende 2003 im Wesentlichen aus dem Emissionshaus Rothmann und der Anlegerverwaltung ALBIS Datenservice, heute Rothmann Datenservice. Im Organigramm für 2005 sind die wesentlichen neuen Beteiligungen FinanzDock und Hesse Newman hinzugekommen. Vor diesem Hintergrund wollten wir dem Markt ein deutliches Signal für unser dauerhaftes Engagement geben. Damit sind auch alle Voraussetzungen für zukünftige Kapitalmarktmaßnahmen geschaffen.

Mut zur Vision: Wo steht Rothmann in fünf Jahren?

Rothmann hat sich von Anfang an weit über die Funktion eines Produktanbieters hinaus um die Fragen seiner Vertriebspartner gekümmert. So entstand das Partnersystem. Durch Schritte wie FinanzDock und den Erwerb von Hesse Newman wird sich Rothmann immer stärker von einem reinen Produktanbieter zu einem vertriebsorientierten Finanzdienstleister wandeln. Dabei verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz, der sich in unserem Motto „Ihr Erfolg ist unsere Mission“ sehr schön ausdrückt. Darin liegt die Perspektive des Unternehmens. ■

Lagebericht

■ Wirtschaftliches Umfeld

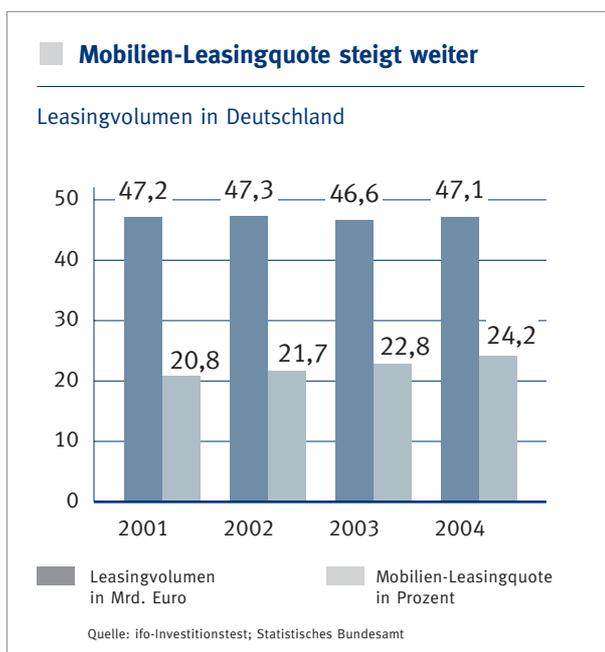
Nach anfänglichen Hoffnungen auf eine Belebung blieb die Nachfrage nach Wirtschaftsgütern auch 2004 schwach. Angesichts der immer noch rückläufigen Ausgaben der Wirtschaft für Ausrüstungsgüter und Bauten ist es erstaunlich, dass es den Leasinggesellschaften gelungen ist, im Breitengeschäft zu wachsen. Der neueste ifo-Investitionstest hat bei den deutschen Leasinggesellschaften gezeigt, dass das Neugeschäft mit Mobilien 2003 um 2,1% und 2004 um etwa 5% gesteigert werden konnte. Die Mobilien-Leasingquote steigt sprunghaft von 22,8% auf 24,2% und erreicht damit einen neuen Rekordwert, bei den Immobilien sinkt sie von 8,7% auf 7,2%. Das Immobilien-Leasing ging nicht nur wegen der anhaltenden schwachen Baukonjunktur, sondern auch in Folge der Einführung der Mindestbesteuerung erwartungsgemäß sowohl 2003 als auch 2004 deutlich zurück. Im Hinblick auf die erwartete Erholung der Ausrüstungsinvestitionen und insbesondere der wohl endlich besseren Autokonjunktur werden die Leasinggesellschaften auf Wachstumskurs bleiben.

Leasingbranche trotz schwacher Konjunktur. Mobilien-Leasing wächst stark, Immobilien-Leasing rückläufig.

■ Unternehmenssituation und Geschäftsverlauf

ALBIS steht für Innovation, Kundenorientierung und die kontinuierliche Optimierung des Geschäftsportfolios und ist in den Geschäftsfeldern Leasing und Fonds & Service tätig. ALBIS ist Marktführer im Bereich Mobilien-Leasingfonds. Zum Geschäftsfeld Leasing gehören die Leasinggesellschaften ALBIS Finance AG (95%, bis 30.04.2004 NL Nord Lease AG), Hamburg, mit Tochtergesellschaften (z. B. NL Mobil Lease GmbH, Neu-Isenburg, UTA Leasing GmbH, Neu-Isenburg, Truckport Dienstleistungsgesellschaft für Nutzfahrzeuge mbH, Stockstadt), Budget ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG, Hamburg, LeaseTrend AG, Hamburg, die ALBIS HiTec Leasing GmbH, Hamburg, (bis 30.09.2004 Alpha Leasing GmbH), sowie die ALBIS Capital AG. Sie konzentrieren sich in der Leasingfinanzierung auf folgende Kerngeschäftsfelder: Standardleasing, Big-Ticket-Leasing, Immobilien, Finanzierungsberatung, Mobilität und sonstige Dienstleistungen.

Im Geschäftsfeld Fonds & Service ist der Teilkonzern Rothmann & Cie. Holding GmbH (Umwandlung in Rothmann & Cie. Holding AG ist seit 2.3.2005 im Handelsregister eingetragen) angesiedelt. Zu ihm gehören das Emissionshaus Rothmann & Cie. AG, Hamburg, die Anlegerverwaltung Rothmann & Cie. Datenservice GmbH (vormals ALBIS Datenservice GmbH), Hamburg, das Emissionshaus Chorus GmbH, Ottobrunn (25,1%) sowie das Unternehmen für Logistik-Immobilien Garbe Logistic Management GmbH, Hamburg (24,9%). Die Rothmann & Cie. AG hat hierfür das Fondsprodukt LogisFonds platziert. In 2004 wurden ein neuer LeaseFonds der ALBIS Capital AG & Co. KG, die erste Refinanzierungsplattform für mittelständische Leasinggesellschaften und, ein Fonds für den Ankauf und die Auswertung von bestehenden britischen Lebensversicherungen am Markt emittiert.



Die Leasinggesellschaften mussten erneut gegen eine rezessive Investitionsentwicklung antreten und harte Akquisitionsarbeit leisten. Der Erfolg des Leasings basiert derzeit im Wesentlichen darauf, dass es die bedeutendste Alternative zum Investitionskredit der Banken darstellt, sowie auf innovativen und umfassenden Finanzierungs- und Dienstleistungskonzepten. Es werden vor allem bei mittelständischen Unternehmen neue Kunden gewonnen und Marktanteils Gewinne realisiert.

■ Geschäftsentwicklung nach Geschäftsfeldern

Die ALBIS Leasing AG ist ausschließlich als Finanzholding tätig und hat kein eigenes operatives Geschäft. Sie spiegelt somit den Erfolg der gesamten Gruppe wider.

ALBIS gelang es, im Geschäftsjahr 2004 das selbstgesteckte Ziel, einen zweistelligen Ergebniszuwachs, zu erreichen.

Die Gesellschaft hat im Wesentlichen Erträge aus Beteiligungen. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr beliefen diese sich auf EUR 11,5 Mio. Damit erhöhten sie sich gegenüber dem Vorjahr um EUR 2,9 Mio. und setzten sich wie folgt zusammen:

	2004 T€	2003 T€
Rothmann & Cie. Holding GmbH	7.320	4.664
LeaseTrend AG	1.309	1.318
ALBIS Finance AG	1.213	1.331
ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG	1.307	1.055
ALBIS Capital AG & Co. KG	327	0
Hanseatische Grundstücksvermietung Objekt Ifflandstraße 4 GmbH & Co. KG	0	190
	11.476	8.558

Seit 1.1.2003 ist die Rothmann & Cie. Holding GmbH der Leitung der ALBIS Leasing AG unterstellt und verpflichtet, ihren Gewinn an die ALBIS Leasing AG abzuführen. Jahresfehlbeträge werden von der ALBIS Leasing AG ausgeglichen. Mit Wirkung vom 1.1.2003 bestehen Ergebnisabführungsverträge zwischen der Rothmann & Cie. Holding GmbH mit der Rothmann & Cie. AG und mit der Rothmann & Cie. Datenservice GmbH.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind im abgelaufenen Wirtschaftsjahr 2004 auf EUR 2,8 Mio. gefallen.

In 2004 setzt sich diese Position im Wesentlichen (EUR 2,4 Mio.) aus den Vergütungen der Dienstleistungen zusammen, die von der ALBIS Leasing AG für die einzelnen Konzerngesellschaften erbracht werden.

Die Personalaufwendungen haben sich im Vergleich zum Vorjahr um EUR 0,6 Mio. auf EUR 2,6 Mio. erhöht, da in 2004 mehrere neue Mitarbeiter gewonnen werden konnten.

Abschreibungen (EUR 0,1 Mio.) und Zinsaufwendungen (EUR 0,5 Mio.) blieben im Vergleich zum Vorjahr unverändert.

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen von EUR 3,1 Mio. sind insbesondere Aufwendungen für Beratungsleistungen (EUR 0,4 Mio.), Zuführung zu Rückstellungen (EUR 0,5 Mio.), Aufwendungen für den Geschäftsbericht und den Jahresabschluss (EUR 0,5 Mio.) sowie allgemeine Verwaltungsaufwendungen enthalten.

In 2004 konnte ein Jahresüberschuss von EUR 5,8 Mio. erzielt werden, das entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 50 %.

ALBIS Leasing AG erreicht in 2004 einen zweistelligen Ergebniszuwachs.

Lagebericht

Das Gesamtvermögen der ALBIS Leasing AG zum Bilanzstichtag beläuft sich auf EUR 89,6 Mio. gegenüber EUR 83,6 Mio. im Vorjahr.

Auf der Hauptversammlung vom 18.06.2004 wurde eine Dividende von EUR 0,10 je Stückaktie beschlossen.

Der gesetzlichen Rücklage wurden zum 31.12.2004 satzungsgemäß EUR 0,3 Mio. zugeführt.

Damit beträgt das Eigenkapital der Gesellschaft zuzüglich des Jahresüberschusses für das Wirtschaftsjahr 2004 von EUR 5,8 Mio. zum 31.12.2004 insgesamt EUR 75,6 Mio. (Vj. EUR 71,3 Mio.).

Der Jahresüberschuss von EUR 5,8 Mio. beinhaltet eine Zuführung zur Körperschaft- und Gewerbesteuerückstellung von EUR 2,3 Mio.

Die sonstigen Rückstellungen von EUR 2,5 Mio. (Vj. EUR 2,7 Mio.) setzen sich im Wesentlichen aus Rückstellungen für ausstehende Rechnungen, die Umstellung der Konzernrechnungslegung nach IFRS (International Financial Reporting Standard), Tantiemen, Abschlusskosten und sonstigen Risiken zusammen, die aus dem Altgeschäft der MagnaMedia Verlag AG resultieren und von WEKA verbürgt werden.

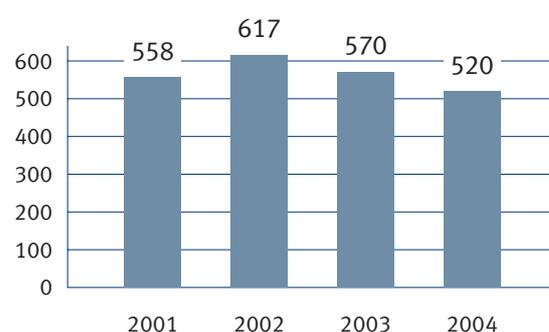
Weiterhin wurden Pensionsverpflichtungen für ehemalige Mitarbeiter der MagnaMedia Verlag AG übernommen. Hierfür wurden, wie im Vorjahr, gemäß Gutachten EUR 1,7 Mio. im Jahresabschluss als Rückstellung berücksichtigt.

Die Verbindlichkeiten betragen EUR 5,4 Mio. (Vj. EUR 5,8 Mio.). Diese bestehen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von EUR 0,01 Mio. (Vj. EUR 3,0 Mio.), aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen von EUR 0,3 Mio. (Vj. EUR 1,6 Mio.) sowie Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen von EUR 4,6 Mio. (Vj. EUR 0,6 Mio.). Darin sind EUR 4,4 Mio. gegenüber der Rothmann

& Cie. Holding GmbH enthalten. Sonstige Verbindlichkeiten bestehen in Höhe von EUR 0,4 Mio. (Vj. EUR 0,6 Mio.).

Umsatzerlöse rückläufig wegen schwachem wirtschaftlichen Umfeld

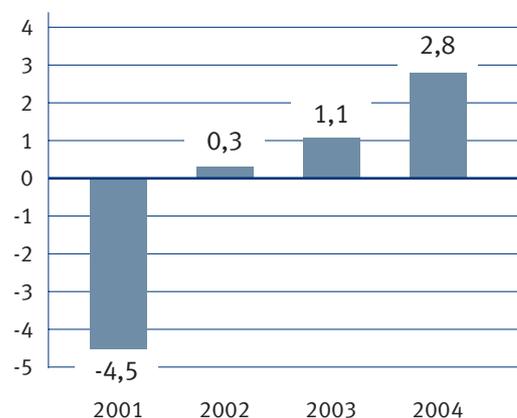
Umsatzerlöse ALBIS Gruppe (in EUR Mio.)



Als größter banken- und herstellerunabhängiger Leasing-Konzern Deutschlands konnte sich die ALBIS Gruppe nicht vollständig der schwachen wirtschaftlichen Entwicklung entziehen. So sank der Konzern-Umsatz gegenüber dem Vorjahr um EUR 49,6 Mio. auf EUR 520,0 Mio. Der Konzerneigenanteil am Ergebnis hat sich von EUR 1,1 Mio. im Vorjahr auf EUR 2,8 Mio. erhöht.

Ergebnisanteil mehr als verdoppelt

Konzerneigenanteil am Jahresergebnis (in EUR Mio.)



■ Segment Leasing

Zur Erzielung von Synergieeffekten sowie eines gemeinsamen Marktauftritts wurde auf Beschluss der Gesellschafterversammlungen eine Umbenennung der Tochtergesellschaften der ALBIS Leasing AG durchgeführt. Die neue Firmierung soll den Bezug zur Muttergesellschaft ausdrücken und die Kernkompetenz bzw. die Philosophie des Unternehmens ausdrücken. Aus der NL Nord Lease AG wurde ALBIS Finance AG, aus der Alpha Leasing GmbH wurde ALBIS HiTec Leasing GmbH, aus der C.L.F. Capital Lease Funding AG wurde ALBIS Capital Verwaltung AG und aus der C.L.F. Capital Lease Funding AG & Co. KG wurde die ALBIS Capital AG & Co. KG. Weitere Veränderungen sind mit der Umbenennung nicht verbunden. Gesellschafterstruktur, Aufgaben, Ziele etc. bleiben gleich.

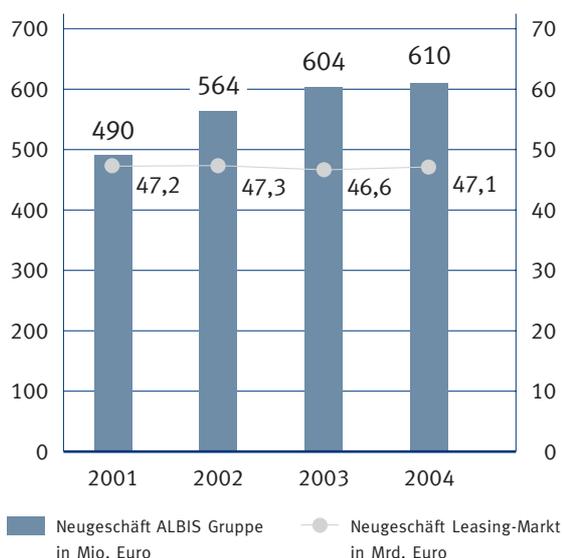
In 2004 ist das Neugeschäft des Geschäftsbereichs Leasing im Vergleich zum Vorjahr wegen des schwie-

rigen wirtschaftlichen Umfelds nur um 1% auf EUR 609,6 Mio. gestiegen. Der Außenumsatz lag mit 517,0 Mio. EUR unter dem des Vorjahres von EUR 567,9 Mio. Eine weitere wichtige Kennzahl zur Beurteilung des Erfolgs bzw. der wirtschaftlichen Kraft einer Leasinggesellschaft ist der Substanzwert. Er spiegelt den Barwert des Überschusses der zukünftigen Erträge über die zukünftigen Aufwendungen wider. Es handelt sich um eine Darstellung, die eine Aussage über die im Leasingvermögen enthaltene stille Reserve zulässt. Substanzwert und Eigenkapital ergeben das betriebswirtschaftliche Eigenkapital. Dies stieg gegenüber dem Vorjahr um 13% von EUR 281,8 Mio. auf EUR 318,7 Mio. Bereinigt um Konsolidierungseffekte beträgt es EUR 253,0 Mio. (Vj. EUR 201,8 Mio.).

Neugeschäft im Geschäftsbereich Leasing um ein Prozent auf 610 Mio. Euro gestiegen.

■ ALBIS-Neugeschäft leicht gewachsen

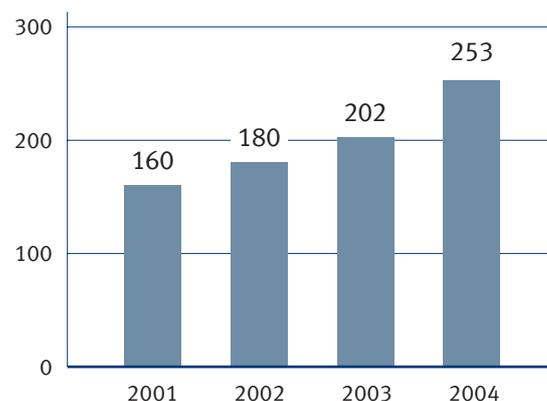
Entwicklung des Neugeschäfts der Albis Gruppe



Quelle: ifo-Investitionstest; Statistisches Bundesamt

■ Betriebswirtschaftliches Eigenkapital weiter gestiegen

Betriebswirtschaftliches Eigenkapital (in EUR Mio.)



Der ALBIS Konzern konzentriert sich mit seinen Teilkonzernen ALBIS HiTec, ALBIS Finance, Budget ALAG, LeaseTrend und ALBIS Capital auf folgende Kerngeschäftsfelder im Geschäftsbereich Leasing: Standardleasing, Big-Ticket Leasing, Immobilien, Finanzierungsberatung, Mobilität und sonstige Dienstleistungen. Big-Ticket Leasing befasst sich mit der Finanzierung von großen Einzelobjekten.

Finanzierungsberatung kümmert sich um die Finanzierung von immateriellen Wirtschaftsgütern (z. B. von Lizenzen, Rechten und Patenten), den Aufbau einer Refinanzierungsplattform für mittelständische Leasinggesellschaften und die Etablierung einer ABS-Plattform für mittelständische Kunden. Das Mobilitätskonzept von Budget ALAG sieht eine Kombination von Kurz- und Langzeitmiete aus einer Hand vor. Zum Geschäftsfeld Immobilien gehört ein Bestand an Seniorenwohnheimen und sozialen Pflegeeinrichtungen.

Verstärkte Nachfrage bei Nutzfahrzeugen führt zu deutlicher Steigerung des Neugeschäfts bei NL Mobil Lease.

Teilkonzern ALBIS Finance

Der Leasingmarkt in Deutschland hat im Jahr 2004 nicht die erhoffte Belebung erfahren. Insbesondere im Bereich des Big-Ticket Geschäftes bei Mobilien sowie im Immobilienleasing sind Rückgänge von bis zu 58 % zu verzeichnen.



Behalten den Überblick bei ALBIS Finance:
Dorothea Czora, Mario Hilgenfeld, Wolfgang Richter

Dies sowie die Zurückhaltung der refinanzierenden Banken bei größeren Einzelrisiken trafen insbesondere das Eigengeschäft der ALBIS Finance AG, so dass statt der geplanten EUR 130,0 Mio. lediglich EUR 85,0 Mio. Neugeschäft realisiert werden konnten.

Aus diesem Grund wurde das Produktangebot konsequent gestrafft. Es werden zukünftig nur die im Rahmen von Finanzberatung die Kapitalisierung von Forderungsströmen (ABS) sowie innovative Modelle zur Vorratsfinanzierung angeboten.

Im Standardleasinggeschäft bei den Tochtergesellschaften NL Mobil, KML und CDL wurde erfolgreich und innerhalb der Budgets gearbeitet.

Eine ausgesprochen positive Entwicklung zeigte sich im Bereich der NL Mobil Lease und der dazu gehörenden UTA Leasing. Die generell verstärkte Nachfrage im Nutzfahrzeugbereich führte zu einer Steigerung des Neugeschäftes von EUR 145,3 Mio. im Vorjahr auf EUR 157,7 Mio. in 2004. Besonders erfreulich ist, dass auch die Barwertmarge gesteigert werden konnte. Auch hat hier die immer klarere Fokussierung als Spezialist der „schweren Klasse“ zu über 90% Neugeschäft bei Trucks, Bussen und PKW geführt. Weiterhin gelang es, die Risikoquoten ausgesprochen niedrig zu halten. Es konnte ebenfalls eine weitere Ausweitung der Refinanzierungsbasis erreicht werden. Darunter fällt ein neues ABS-Programm von EUR 175 Mio., das zusammen mit Dresdner Kleinwort Wasserstein und Westdeutscher Landesbank zur Sicherstellung der Refinanzierung und Expansion des Geschäftes abgeschlossen wurde. Darüber hinaus wurde durch eine Zusammenarbeit mit dem Marktführer im kommunalen Fahrzeugbereich auch hier eine Weichenstellung für die weitere positive Entwicklung dieses Marktsegmentes vorgenommen.

Im Bereich des Dienstleistungsunternehmens Truckport wurde die IT-Abwicklung des Verwertungsgeschäftes abgeschlossen. Es wurden Instrumente für die Einschätzung von Wertverläufen bei Fahrzeugen entwickelt und in IT-Tools umgesetzt. Ein erstes großes Leasingengagement wurde ausschließlich auf Basis der von Truckport beurteilten Objektsicherheit gemeinsam mit UTA Leasing abge-

geschlossen. Die Portfolioabwicklung der UTA Finanz und Leasing wurde zur vollen Zufriedenheit der ING Lease fortgeführt und wird Ende 2005 weitestgehend abgeschlossen sein. Das Jahr 2004 hat Truckport mit einem Gewinn abgeschlossen, der gemäß Ergebnisabführungsvertrag an die ALBIS Finance AG abgeführt wurde.

Durch den klaren Objektfokus sind zukünftig die CDL Leasing für den norddeutschen Raum und die KML im süddeutschen Bereich für das Standardleasing zuständig. Alle sich in diesem Geschäftsfeld entwickelnden Kontakte werden vom Konzern an diese Tochtergesellschaften weitergereicht. Dies wird zu einer Umsatzstärkung und -sicherung führen. Während die CDL mit einem Neugeschäft von EUR 39,7 Mio. und nach wie vor ausgesprochen attraktiven Margen ihr Ziel wiederum übererfüllen konnte, hat KML die definierten Erwartungen im Neugeschäftsbereich zwar nicht ganz erreicht, liegt jedoch bei den Barwertmargen und der Substanzmehrung im Plan.

Im Zuge der Konzentration auf Kernkompetenz und Produkte wurde Ende 2004 mit Gründung der ALBIS Immobilien AG das Immobiliengeschäft vollständig ausgelagert. Die Gesellschaft, an der die ALBIS Finance AG mit 36% beteiligt ist, wird zukünftig Beratungsleistungen rund um die Immobilie anbieten und fokussiert hier insbesondere auf NPLs (Non Performing Loans), Projektentwicklungen sowie die Vermittlung von An- und Verkäufen von Immobilien und Immobilienleasing-Transaktionen.

Das Joint Venture Econocom ALBIS GmbH hat zwar einen ersten Markteintritt bei innovativen IT-Leasingmodellen geschafft, ohne allerdings die geplanten Ziele zu erreichen. Zur Entwicklung des Geschäftes wurden jedoch gute Voraussetzungen auf der Produkt- und Refinanzierungsseite geschaffen. Im Jahr 2005 wird eine positive Entwicklung bei Neugeschäft und Deckungsbeiträgen erreicht werden.



Engagiertes Team bei ALBIS Finance:
Markus Steuernagel, Katja Zecher, René Dannert

Risiken der künftigen Entwicklung der ALBIS Finance ergeben sich aus negativen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, so dass prospektierte Ergebnisse der Gesellschaft nicht vollumfänglich erreicht werden. Anhaltspunkte hierfür haben sich in Folge des – marktbedingt – nicht wachsenden Neugeschäfts der ALBIS Finance AG und der KML ergeben. Die atypisch stillen Gesellschafter haben als Mitunternehmer im Falle des Austritts Anspruch auf den Stand ihres Kapitalkontos unter Rücksichtnahme auf die Liquiditätslage des Unternehmens. Abschließend ist festzustellen, dass der Vorstand aus derzeitiger Sicht keine bestandsgefährdenden Tatsachen kennt oder wesentliche Beeinträchtigungen sieht.

Im Bereich Leasing wird die Gesellschaft durch die gute Positionierung im Bereich „schwere Klasse“ das Geschäftsvolumen ausweiten können, indem sie die Vertriebsaktivitäten verstärkt und zusätzliche Kooperationen entwickelt.

Der Bereich Dienstleistungen wird nicht nur die Nachfrage im Konzern decken, sondern auch zunehmend für externe Interessenten tätig sein.

Die eigene Erfahrung mit in der ALBIS Gruppe durchgeführten Verbriefungsprogrammen und die

Lagebericht

ALBIS will Potenzial des Vertriebsgeschäfts durch Gründung der ALBIS Securitisation AG ausschöpfen.

Nachfrage der Kunden hat die Notwendigkeit einer von einzelnen Banken unabhängigen Vertriebsplattform deutlich gemacht.

Das für die ALBIS Gruppe damit verbundene Geschäftspotenzial soll durch die Gründung der ALBIS Securitisation AG ausgeschöpft werden. Für die ALBIS Securitisation AG konnte mit Dr. Claus-Rainer Wagenknecht einer der kompetentesten Fachleute mit langjähriger Erfahrung auf dem Vertriebsmarkt gewonnen werden.

Teilkonzern ALBIS HiTec

ALBIS HiTec steigert Umsatzerlöse um 18 Prozent. Leasing im IT-Massengeschäft bleibt Schwerpunkt. Neues Geschäftsfeld Medizintechnik.

Im Jahr 2004 konnten die Umsatzerlöse (ohne sonstige betriebliche Erträge) von EUR 23,5 Mio. im Jahr 2003 auf EUR 27,8 Mio. gesteigert werden, was einem Zuwachs von 18 % entspricht. Im Berichtsjahr wurden 7.868 Neuverträge mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von EUR 19,0 Mio. (Vj. 8.590 Neuverträge/EUR 18,1 Mio.) eingebucht. Durch die Steigerung des durchschnittlichen Vertragsvolumens



Präsentieren gute Zahlen bei ALBIS HiTec:
Kai Boesler, Michael Hartwich

auf EUR 2.400 (Vj. EUR 2.100) konnte trotz der geringeren Anzahl an Neuverträgen eine wertmäßige Steigerung des Neugeschäfts erreicht werden.

Der Schwerpunkt der ALBIS HiTec Leasing GmbH liegt nach wie vor im Massengeschäft mit einem Einzelinvestitionsvolumen zwischen TEUR 1,0 und TEUR 50 (Standardgeschäft). Es werden ausschließlich Vollamortisationsverträge mit Laufzeiten zwischen 18 und 48 Monaten abgeschlossen. Die Investitionen erfolgen vorwiegend in den Bereichen EDV, Bürokommunikation und Medizintechnik.

Im Zuge der Ausweitung der Refinanzierungsbasis konnte Siemens Financial Services als Partner gewonnen werden. Im September 2004 wurden die ersten Leasingverträge refinanziert.

Im Bereich des Credit Risk Managements wurde an der Umsetzung und Implementierung einer Scorekarte gearbeitet. Hierdurch soll im Laufe des zweiten Halbjahres 2005 eine Verbesserung der Bonitätsentscheidung und damit eine Optimierung der Quote der Vertragsabschlüsse erreicht werden.

Zum Stichtag wurden für die Unternehmensgruppe ALBIS HiTec 25.163 Verträge (Vj. 20.395) verwaltet. Die Zusatzerlöse nach Ablauf der Mietzeit liegen weiterhin über 10% der ursprünglichen Anschaffungskosten. Diese Erlöse stiegen im Berichtsjahr auch nominal überproportional, da jetzt die umsatzstärkeren Jahre zur Verwertung anstehen. Weitere Zusatzerlöse wurden durch Vorlaufmieten und Serviceangebote in den Bereichen Elektronik- und Garantieverlängerungsversicherungen erzielt.

Das Unternehmen erzielt mit Leasingverträgen im Bereich bis EUR 2.500 (Standardgeschäft), die verstärkt durch die Partner METRO und Media-Saturn generiert werden, die höchsten Margen.

Die ALBIS HiTec Leasing GmbH wird im Rahmen ihrer strategischen Ausrichtung – Leasing im Massengeschäft – auch in Zukunft die weitere Optimierung im personellen, organisatorischen und technischen Bereich vorantreiben. Das damit angestrebte Ziel,

einen Wettbewerbsvorteil in diesem Marktsegment zu erlangen, soll durch ständige Stückkostenreduzierung (Kosten pro Leasingvertrag) erreicht werden. Darüber hinaus wird der Vertriebs-Außendienst auf 25 Planstellen aufgestockt, um eine stärkere Marktdurchdringung zu erzielen. Neben den bestehenden Kontakten im IT-Bereich soll der Bereich Medizintechnik weiter ausgebaut werden.

Im Bereich der Debitorenverwaltung wird ab dem zweiten Quartal 2005 ein neues und automatisiertes Kommunikationssystem zum Einsatz gelangen. Die Geschäftsleitung der ALBIS HiTec Leasing GmbH verspricht sich von dieser Maßnahme eine deutliche Steigerung der Effizienz in der Zusammenarbeit mit den externen Inkasso-Dienstleistern. In Verbindung damit soll ein neues Reporting- und Controlling-System zur Verbesserung und Überwachung der Ergebnisse in diesem Bereich beitragen.

Teilkonzern LeaseTrend

Das Kerngeschäft der LeaseTrend, die Leasingfinanzierung von Kraftfahrzeugen namhafter europäischer Hersteller, hängt proportional an der Entwicklung der Zulassungs- und Verkaufszahlen von Kraftfahrzeugen in Deutschland. Insgesamt handelt es sich im abgelaufenen Jahr um einen monatlich sehr stark schwankenden Markt bei den Verkaufszahlen von Kraftfahrzeugen. Die Inlandzulassungen waren bereits im fünften Jahr rückläufig.

Ein spezielles Geschäftsfeld ist die Finanzierung von großen Stückzahlen an Fahrzeugen für die Mietflotten von Kfz-Verleihfirmen. Hier bestehen langjährige Kontakte und es werden hohe Volumina abgewickelt. Durch die Zusammenarbeit mit namhaften Herstellern von Investitionsgütern im Rahmen von Absatzfinanzierungsprogrammen zur Verkaufunterstützung konnten ohne größeren eigenen Vertriebsaufwand hohe Neugeschäftsvolumina abgewickelt werden.

Die Geschäftstätigkeit der LeaseTrend AG erstreckt sich auf die Durchführung von Mobilien-Leasingverträgen und in geringerem Umfang Mietkaufverträgen. Es wurden für EUR 190,7 Mio. (Vj. EUR 214,2 Mio.) Anschaffungswert neue Leasinggüter angeschafft. Bei den Objekten handelt es sich zum überwiegenden Teil um Kraftfahrzeuge.



Konzentriertes Meeting bei LeaseTrend:
Björn Sternagel, Gerhard Fischer, Sonja Zimmermann

Die Bilanzsumme der LeaseTrend AG stieg auf EUR 259,1 Mio. (Vj. EUR 245,4 Mio.) an. Die Umsatzerlöse haben sich gegenüber dem Vorjahr (EUR 227,8 Mio.) auf EUR 183,6 Mio. verringert, aber die Anzahl der Leasingobjekte hat zugenommen. Der Rückgang der Umsatzerlöse liegt hauptsächlich darin begründet, dass in größerem Umfang auf Kurzfristfinanzierungen von Vermietflotten verzichtet wurde. Da die Margen in diesem Geschäft niedrig sind, hat dies Auswirkungen nur im Umsatzvolumen, weniger bei den Erträgen.

Durch die Anwendung der degressiven Abschreibungsmethode unter Ausnutzung der steuerlichen Vereinfachungsregel in den letzten Geschäftsjahren, sind nun nach Verwertung der Leasingobjekte erhebliche Gewinne aus dem Anlagenabgang der Leasingobjekte entstanden.

Lagebericht

LeaseTrend weist den atypisch stillen Gesellschaftern erstmals einen Gewinn von EUR 14,8 Mio. zu. Zahl der Leasingverträge steigt.

Es konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr planmäßig zum ersten Mal ein über Prospektangaben liegender Gewinn von EUR 14,8 Mio. (Vj. EUR 6,1 Mio. Verlust) den atypisch stillen Gesellschaftern zugewiesen werden.

Trotz der wirtschaftlich schwierigen Lage konnte das Mengengeschäft noch geringfügig gesteigert werden. Die Anzahl der neu abgeschlossenen Leasingverträge in 2004 hat sich um ca. 10 % erhöht. Grund hierfür waren die optimierten Vertriebsaktivitäten sowie eine Verstärkung der Vertriebsmannschaft für die Händlerbetreuung. Die Investitionen der letzten Jahre in die Effizienz und Schnelligkeit in der täglichen Abwicklung haben dazu geführt, dass sich die Barwertmargen erfreulich gesteigert haben.

Teilkonzern ALAG

ALAG führt neue Tarifstruktur im Produktbereich Rent a car ein. Produktbereich Leasing im Oktober 2004 gestartet.

Das Geschäftsjahr 2004 war für die ALAG durch die Einführung der neuen Tarifstruktur im „Rent a Car“-Bereich sowie durch den Eintritt in das Leasinggeschäft gekennzeichnet.

Die Gesellschaft hat beide Produktbereiche simultan entwickelt, um somit einen entsprechenden Außenauftritt sicherzustellen. Zunächst wurde hierbei die Produktlinie „Rent a Car“ völlig neu positioniert, was dazu geführt hat, dass das Unternehmen in 2004 in diesem Bereich deutliche Marktanteilsgewinne verzeichnen konnte. Es ist dem Unternehmen über



Lassen bei Budget ALAG die Räder rollen:
Nicole Palma, Sabine Bunse, Alexander E. Kowatsch

das gesamte Jahr gelungen, die Anzahl der Reservierungen und Vermietungen annähernd zu verdoppeln. Gleichzeitig gelang es, sich klar vom Wettbewerb abzugrenzen und den Endverbraucher direkt unter Ausschluss von Reisebüros oder sonstigen Absatzmittlern anzusprechen. Seit Einführung der neuen Tarifstruktur ist es dem Unternehmen gelungen, an ausgewählten Standorten den Marktanteil von knapp 1,9 % auf 4 % zu steigern. Das Unternehmen ist somit in diesem Produktbereich in einem rückläufigen Markt überdurchschnittlich gewachsen.

Besonders erfreulich für die Rentabilität der Produktlinie „Rent a Car“ ist der Umstand, dass es durch umfangreiche interne Reorganisationen gelungen ist, die Kosten pro Mietvertrag um 36 % zu reduzieren. Die deutliche Produktivitätssteigerung wird auch daran erkennbar, dass das Unternehmen mit annähernd gleichem Personalbestand nunmehr die doppelten Vermietvorgänge tätigt.

Die Konzentration auf die Etablierung im nationalen Markt hat dazu geführt, dass in 2004 für den Produktbereich „Rent a Car“ das internationale Geschäft zurückgestellt wurde. In diesem Bereich hat das Unternehmen die Planwerte von Mio. 12,5 EUR nur zu knapp 65 % erreicht, was jedoch durch den überdurchschnittlichen Erfolg im nationalen Bereich überkompensiert wurde.

Für den Produktbereich Leasing erfolgte der Startschuss erst Anfang Oktober 2004. Das Unternehmen hat die Erfahrung aus dem Relaunch des „Rent a Car“-Produktes genutzt und auch hier die Produktpalette deutlich entschlackt. Trotz des verspäteten Markteintritts ist es dem Unternehmen gelungen, in knapp 2 1/2 Monaten ein Leasingvolumen von ca. EUR 5,6 Mio. zu generieren. Das Unternehmen verfügt über eine Internetplattform (www.budget.de), die an Klarheit nicht zu überbieten ist. Darüber hinaus ist es dem Unternehmen gelungen, durch umfassende neue Beschaffungsverträge auch die Basis für attraktive Leistungsangebote zu finden.

Das Unternehmen wird sich in aller Konsequenz für beide Produktbereiche auf seine Kernkompetenzen konzentrieren. Das erfolgreiche 2-Tarif-Modell wird durch das Unternehmen konsequent auch in 2005 weiter umgesetzt werden. Hierbei werden zukünftig Standards für die einzelnen Klassen definiert, so dass auf der Beschaffungsseite eine entsprechende Flexibilität gegeben ist. Ein neues und einmaliges Rückvergütungssystem wird die Attraktivität des Leistungsangebotes für Firmenkunden nochmals deutlich steigern.

Schwerpunkt der „Rent a Car“-Aktivitäten für 2005 wird jedoch der Ausbau des internationalen Geschäftes sein. So ist es dem Unternehmen in 2004 gelungen, das 2-Tarif-Modell für deutsche Kunden in anderen Ländern, wie z. B. für deutsche Kunden in Österreich, Schweiz und Amerika zu implementieren. Es ist dem Unternehmen weiterhin in 2004 gelungen, die strategische Neuausrichtung im internationalen Geschäft zu konzeptionieren und umzusetzen. Neben dem Geschäft mit Tour-Operators werden gemeinsam mit dem Lizenzgeber Cendant Direct-Marketing-Aktionen etabliert, die sich direkt an den Endverbraucher orientieren. Hieraus verspricht sich das Unternehmen eine deutliche Steigerung des internationalen Mietwagenumsatzes.

Die Produktlinie Leasing wird in 2005 durch eine vollständig neu aufgebaute Vertriebsmannschaft in den Markt eingeführt werden. Die notwendigen strategischen Maßnahmen hierfür hat das Unternehmen im 1. Quartal 2005 abgeschlossen, so dass nunmehr die Umsetzungsphase beginnt. Das Unternehmen wird sich ähnlich wie für die Produktlinie „Rent a Car“ auf wenige, aber entsprechend durchschlagkräftige Angebote zur Marktdurchdringung konzentrieren. Der Auftragseingang Ende 2004 und Anfang 2005 zeigt, dass diese Vorgehensweise richtig ist.

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt prüft das Unternehmen, inwieweit in einem Pilotprojekt Möglichkeiten bestehen, ggf. in das Privatkundensegment zu investieren. Bedingt durch das breite Stationsnetz

verfügt das Unternehmen über Möglichkeiten, das Leistungsangebot direkt an den privaten Endkunden zu bringen. Ein entsprechendes Pilotprojekt ist zur Umsetzung im 1. Quartal 2005 vorgesehen.

Die Gesellschaft hat die mit Wirkung zum 31.12.2003 übernommene ALBIS Zahlungsdienste GmbH & Co. KG in 2004 integriert und reorganisiert. Es ist eine Stabilisierung dieser Tochtergesellschaft gelungen, was zu einer entsprechenden Reduzierung der Verlustsituation dieser Tochtergesellschaft geführt hat. Die beabsichtigten Synergien durch Übernahme der ALBIS Zahlungsdienste GmbH & Co. KG konnten in 2004 teilweise realisiert werden, indem Zahlungsverbindlichkeiten der ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG auf die ALBIS Zahlungsdienste GmbH & Co. KG übertragen wurden. Eine weitere Integration dieser Tochtergesellschaft in die ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG zur weiteren Effizienzsteigerungen ist für 2005 geplant.

Die ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG hat in 2004 die Platzierung des atypisch stillen Gesellschaftskapitals abgeschlossen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2004 konnte die Gesellschaft ein gezeichnetes atypisch stilles Gesellschaftskapital von EUR 37,4 Mio.

Budget ALAG beauftragt Dresdner Kleinwort Wasserstein mit Entwicklung einer neuen ABS-Struktur in Höhe von 150 Mio. Euro.



Zufriedene Gesichter bei Budget ALAG:
Michael Gehricke, Fulya Evzak

einwerben, so dass die Gesellschaft zum 31.12.2004 über ein kumuliertes atypisch stilles Gesellschaftskapital in Höhe von EUR 178,1 Mio. verfügte. In 2004

Lagebericht



Feintuning der Geschäftsplanung bei ALBIS Capital: Natalya Minogina, Sergey Malyschew, Dr. Max Kühner, Juliane Schneider, Max Kühner, Elfriede Weidner

sind der Gesellschaft EUR 19,1 Mio. liquiditätsmäßig zugeflossen, so dass kumuliert ein atypisch stilles Gesellschaftskapital in Höhe von EUR 111,6 Mio. eingezahlt wurde.

Im Rahmen der weiteren Refinanzierungsmaßnahmen hat die Gesellschaft Ende 2004 Dresdner Kleinwort Wasserstein mit der Strukturierung einer ABS-Transaktion beauftragt. Das Volumen der ABS-Transaktion ist auf EUR 150 Mio. festgesetzt. Das Closing der Transaktion ist für Ende April 2005 vorgesehen.

Insgesamt ist es dem Unternehmen in 2004 gelungen, die Refinanzierungsbasis auch für die Vermietflotte deutlich zu verbessern. Die bestehenden Refinanzierungslinien wurden für 2005 ohne

weitere Auflagen verlängert. Gleichfalls ist es dem Unternehmen gelungen, weitere Refinanzierungspartner für die Vermietflotte zu gewinnen.

Die Umsatzentwicklung des Produktbereiches „Rent a Car“ war in 2004 überaus erfreulich. Das Unternehmen konnte in 2004 Umsatzerlöse in Höhe von EUR 61,3 Mio. verzeichnen. Im Vergleichszeitraum 2003 realisierte die Gesellschaft einen Umsatz von EUR 37,7 Mio., so dass die Umsatzerlöse in 2004 um 62,6 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden konnten.

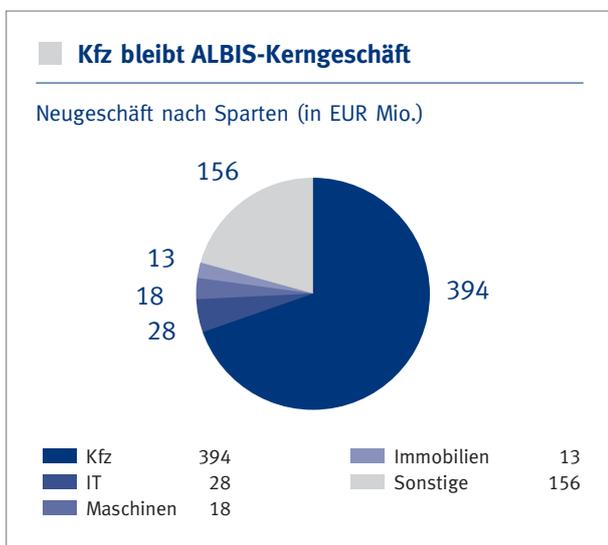
ALBIS Capital

Die ALBIS Capital AG & Co. KG verwirklicht das Projekt einer Refinanzierungsplattform für mittelständische Leasinggesellschaften in Deutschland, wobei sich ALBIS Capital selbst über ein sogenanntes ABS-Programm (Asset-Backed-Securitisation) refinanziert.

Der Markt von ALBIS Capital ist die Gruppe der ca. 120 kleinen und mittelständischen Leasinggesellschaften, die von Banken und Herstellern unabhängig sind. Diese Gesellschaften kämpfen seit Jahren trotz stetig zunehmendem jährlichen Neugeschäft von über EUR 4 Mrd. mit wachsenden Schwierigkeiten, dieses Geschäft auf klassischem Wege über Banken zu refinanzieren. ALBIS Capital füllt diese Marktlücke mit ihrem Konzept einer Refinanzierungsplattform.

Nach Geschäftsaufnahme Ende 2003 war das Jahr 2004 gekennzeichnet durch die detaillierte Ausarbeitung aller Facetten des Geschäftsmodells und durch die Identifizierung der zukünftigen Geschäfts- und Refinanzierungspartner.

Ein besonders wichtiger Teil dieser Vorarbeiten war die Weiterentwicklung der Software, die es ermöglicht, alle relevanten Daten zwischen einer



Leasinggesellschaft, die ihre Verträge an ALBIS Capital verkaufen will, und ALBIS Capital, die den Vertrag übernimmt, auszutauschen. Zudem hilft diese Software den Vertriebsmitarbeitern der Leasinggesellschaft bei der Kalkulation des Leasingantrags in enger Abstimmung mit den Wünschen der jeweiligen Leasingnehmer. Eine wichtige weitere Komponente der Software ist ein eingebautes Credit Scoring-Modul, in dem alle kreditrelevanten Informationen erfasst werden. Dem Kreditentscheider in der Leasinggesellschaft wird damit die Bonität des zu prüfenden Leasingnehmers in wenige Kennziffern (score) „übersetzt“ und damit hohe Transparenz bei der endgültigen Kreditentscheidung durch ALBIS Capital erreicht. Durch selektive Ankäufe von Leasingverträgen wurde die Software stetig getestet und weiterentwickelt. Die Rechte an der Software sind durch Kauf der Lizenz gesichert.

Zur Sicherstellung der eigenen Refinanzierung im Rahmen einer ABS-Struktur hat ALBIS Capital Anfang März 2005 eine Senior Secured Warehouse Facility über EUR 200 Mio. mit Merrill Lynch Global Markets, London, unterzeichnet.

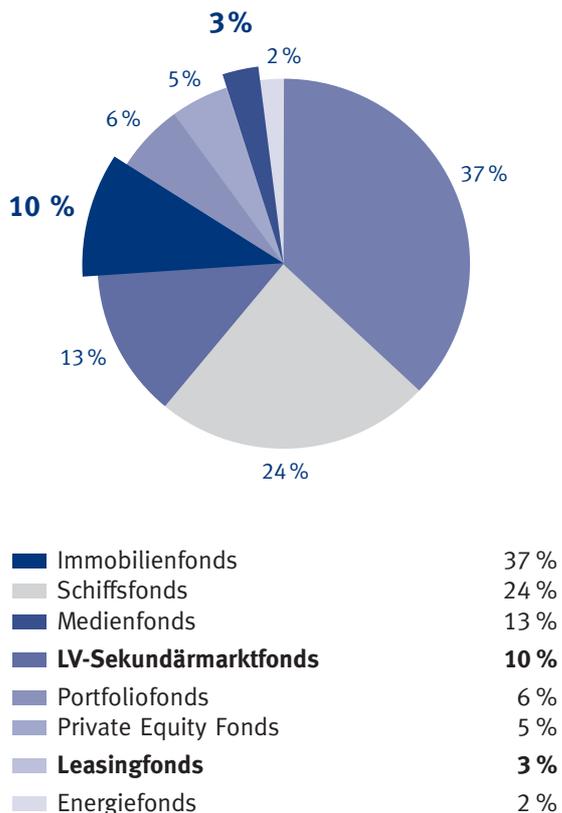
Seitdem werden die Marketingaktivitäten intensiv vorangetrieben, um diese Linie möglichst bald mit Vertragsankäufen von den angeschlossenen Leasinggesellschaften auszunutzen. Bis Jahresende 2005 soll ein Neugeschäftsvolumen von deutlich über EUR 50 Mio. erreicht sein. Die freie Liquidität aus weiterhin zufließenden Kommanditeinlagen wird, wie schon im Vorjahr, wiederum in kurzfristigen, gut verzinslichen Direktleasingverträgen angelegt werden.

■ Segment Fonds & Service

Der Markt der geschlossenen Fonds hat sich in 2004 – wie auch schon im Vorjahr – gut entwickelt. Das platzierte Eigenkapital in 2004 beträgt EUR 10,3 Mrd. – dies ist eine Steigerung von knapp 30% im Vergleich zum Vorjahr (EUR 8,0 Mrd.)

■ Leasing und LV-Sekundärmarkt bei 13 Prozent

Gesamtmarkt geschlossene Fonds 2004: EUR 10,3 Mrd.



Quelle: Scope-Studie.

Geschäftsjahr bei ALBIS Capital gekennzeichnet durch detaillierte Ausarbeitung des Geschäftsmodells.

Wie auch schon im Vorjahr spiegelt sich dieses in der Umsatz- und Neugeschäftsentwicklung der Rothmann & Cie. AG wider.

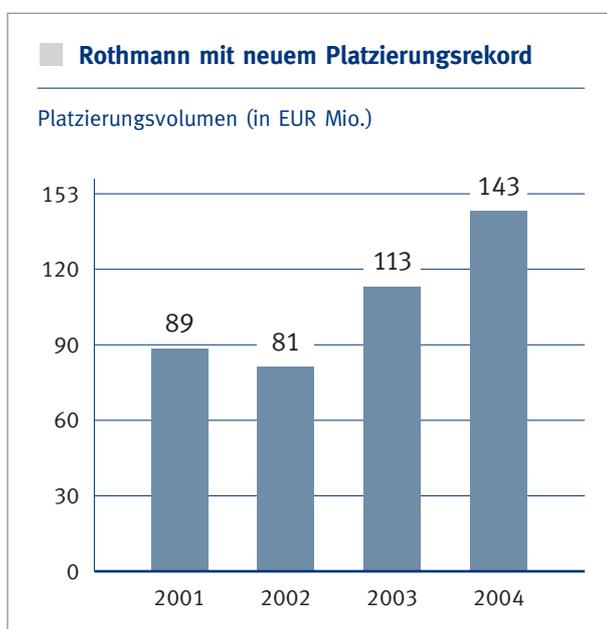
Der Umsatz der Gesellschaft, welcher zum überwiegenden Teil aus Provisionseinkünften besteht, belief sich auf EUR 31,0 Mio. (Vj. EUR 24,8 Mio.). Dies bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von 25%. Das vermittelte Emissionsvolumen (Neugeschäft) betrug EUR 142,8 Mio. (Vj. EUR 112,6 Mio.), was einer Steigerung von 26,8% entspricht. Damit hat die Rothmann & Cie. AG wiederum ein Rekordergebnis erzielt. Hinter dem vermittelten Emissionsvolumen stehen 8.537 neue Verträge (Vj. 7.558). Dies bedeutet eine Steigerung der Vertragszahl um

Lagebericht

Rothmann & Cie. AG startet dritte Produktlinie. TrustFonds UK I erster geschlossener Fonds in Deutschland für britische Zweitmarktpolicen.

12,9 % gegenüber dem Vorjahr und gleichzeitig eine deutliche Erhöhung der durchschnittlich gezeichneten Beträge von EUR 14.900 auf EUR 16.721.

Die Erhöhung des Emissionsvolumens ist vor allem eine Folge der Anfang 2003 eingeleiteten Neustrukturierung des Vertriebs der Rothmann & Cie. AG. Die Rothmann & Cie. AG arbeitet seit Januar 2003



zusätzlich zu den überregional tätigen Vertriebspartnern auch verstärkt mit regional tätigen Finanzdienstleistern zusammen. Zur Betreuung dieser Partner sind deutschlandweit sieben Regionaldirektionen aufgebaut worden. Dieses führte auch dazu, dass keiner der Ende 2004 für die Gesellschaft tätigen 1.293 (Vj. 928) Vertriebspartner mehr als 5 % des Gesamtgeschäftes vermittelt hat.

Zum anderen sind zwei weitere Produkte am Markt eingeführt worden. Der neue LeaseFonds VI – Unternehmensbeteiligung an der ALBIS Capital AG & Co. KG – hat als Nachfolger des am 30.06.2004 geschlossenen LeaseFonds V schnell Akzeptanz bei den Vertriebspartnern gefunden, welche in 2004 rund EUR 90 Mio. platzieren konnten.

Mit Einführung der dritten Produktlinie, TrustFonds, startete im Juli 2004 der TrustFonds UK I. Dieser Fonds ist der erste geschlossene Fonds in Deutschland, der in bestehende britische Lebensversicherungen investiert und das Portfolio aktiv managt. Auch der Vertrieb des LogisFonds hat in 2004 deutlich angezogen.

Mit den zusätzlichen Produktlinien LogisFonds und TrustFonds hat sich die Rothmann & Cie. AG weitere Standbeine geschaffen, sich in den letzten Jahren zu einem Mehrproduktanbieter entwickelt und diese Position gefestigt.

Die Rothmann & Cie. Datenservice GmbH betreut und verwaltet 37.645 Anleger mit 69.854 Verträgen und einem Fondsvolumen von EUR 756,3 Mio. Per Jahresende 2004 werden acht geschlossene Publikumsfonds betreut. Die Verwaltung dieser großen Anleger- und Vertragszahl stützt sich im Wesentlichen auf ein Dokumentenmanagementsystem und ein Customer Relationship Management System.

Mit Vertrag vom 12.8.2004 hat die Rothmann & Cie. Holding GmbH gemeinsam mit dem Bankhaus



Entspanntes Flurgespräch bei Rothmann & Cie.: Wolfgang Schneider, Boris Beltermann

Wölbern & Co. das 1777 gegründete Bankhaus Hesse Newman & Co. AG, Hamburg, erworben. Rothmann & Cie. hält 50 % minus 1 Aktie.

Beide Partner beabsichtigen, die Hesse Newman Bank gemeinsam als Plattform zur Entwicklung von vertriebsgerechten Produkten zu nutzen und die dort vorhandene Stärke in der Finanzierung geschlossener Fondsanteile weiter auszubauen.

Außerdem sollen freien Finanzdienstleistern Möglichkeiten eröffnet werden, verschärfte Anforderungen von EU-Richtlinien für Finanzdienstleister, wie z.B. die für 2005 in Kraft tretende Vermittlerrichtlinie, erfüllen zu können.

■ Investitionen

Die Systeme zur automatischen Antrags- und Vertragsbearbeitung sowie das Außendienst Steuerungssystem bei der ALBIS HiTec Leasing GmbH wurden weiter optimiert. Im Bereich Debitorenverwaltung ist das Debitoren-Workflow seit 2004 im Einsatz.

Hierüber können interne und externe (Inkasso-unternehmen) Mitarbeiter gesichert und automatisch auf OP-Daten zugreifen und Schadensabrechnungen erstellen. Im Bereich des Credit Risk Managements wird an der Umsetzung und Implementierung einer Scorekarte gearbeitet, welche voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2005 die letzte Testphase erreicht. Damit soll eine Verbesserung der Bonitätsentscheidung und damit eine Optimierung der Quote der Vertragsabschlüsse erreicht werden. Zudem wurden automatisierte Controlling- und Reporting-Systeme entwickelt und eingesetzt.

Für bestehende Auswertungsprogramme (Show Case) wurde eine neue Lizenzvereinbarung getroffen. Die damit verbundenen Zugriffsrechte für mehrere Arbeitsplätze führen zu einem automatisierten und damit aktuellen Berichtswesen. Im Bereich des

Controllings und Reportings kommt der Konzern seiner Berichtspflicht gegenüber Refinanzierungspartnern seit dem zweiten Halbjahr 2004 in automatisierter Form nach. Die bestehenden Systeme sollen 2005 weiter optimiert werden.

Schwerpunkt der Investitionen im Jahr 2004 war die Konzeption der beiden neu im Vertrieb befindlichen Fondsprodukte – LeaseFonds VI und TrustFonds UK I. Außerdem wurde bereits die Konzeption für einen neuen Fonds für 2006 begonnen, der ebenfalls wieder ein Leasingfonds sein wird.

Darüber hinaus hat die Rothmann & Cie. AG – wie auch schon im letzten Jahr – in das Customer Relationship Management-System (CRM-System) investiert. Dieses CRM-System unterstützt den Vertrieb der Rothmann & Cie. AG bei der Verwaltung. Das CRM-System enthält alle notwendigen Vertriebspartnerdaten. Alle Mitarbeiter können zentral auf die Daten zugreifen, so dass ein effektives Kundenmanagement durch die Rothmann & Cie. AG gewährleistet ist. Dieses CRM-System wurde weiter ausgebaut und verfeinert.

■ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Im Jahr 2004 waren bei ALBIS Leasing AG durchschnittlich 18 Mitarbeiter gegenüber 15 im Vorjahr beschäftigt. Im Konzern waren durchschnittlich 417 (Vj. 370) Mitarbeiter beschäftigt. Der Konzern konnte im Jahresverlauf zur Stärkung des Managements weitere neue Mitarbeiter gewinnen.

Auf die Ausbildung und das Engagement der Mitarbeiter legt ALBIS als Dienstleister besonderen Wert. Weiterbildung auf Fachseminaren und -kongressen oder Inhouse-Schulungen ist für die Fachkräfte eine Selbstverständlichkeit. Auch die ständige Information aller Mitarbeiter ist bei ALBIS gewährleistet. So kamen Mitarbeiter aus dem ganzen Bundesgebiet zu einem Mitarbeitertreffen kurz vor der Hauptversammlung

Rothmann & Cie. kauft gemeinsam mit Bankhaus Wölbern die Hamburger Privatbank Hesse Newman & Co. AG.

zusammen, auf dem der Vorstand wesentliche Daten der Geschäftsentwicklung und -strategie präsentierte.



Kapitalerhöhung auf 50 Mio. Euro bei der Rothmann & Cie. Holding. Umwandlung in eine AG im März 2005 im Handelsregister eingetragen.

■ **Forschung und Entwicklung**

Das Emissionshaus Rothmann & Cie. hat in 2004 zwei weitere Produkte am Markt eingeführt. Der LeaseFonds V wurde Mitte 2004 geschlossen und durch den LeaseFonds VI – Unternehmensbeteiligung an der ALBIS Capital AG & Co. KG – ersetzt. Dieser LeaseFonds VI hat schnell Akzeptanz bei den Vertriebspartnern gefunden, die bis Jahresende ein Emissionsvolumen von rund EUR 90 Mio. platziert haben.

Im Juli 2004 hat die Rothmann & Cie. AG ihre dritte Produktlinie im Markt gestartet: TrustFonds. Der TrustFonds UK I ist der erste geschlossene Fonds in Deutschland, der in bestehende britische Lebensversicherungen investiert und das Portfolio aktiv managt.

Die Unternehmensbeteiligungen an diesen beiden Fonds sind als Publikums-KGs strukturiert, um eventuell zukünftigen steuerlichen Einschränkungen entgegenzuwirken.

■ **Besondere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag**

Der Übergang der Unternehmensanteile am Bankhaus Hesse Newman & Co. AG an die Rothmann Holding GmbH hat am 3.01.2005 stattgefunden.

Die Eintragung der Kapitalerhöhung bei der Rothmann & Cie. Holding GmbH von EUR 25.000 auf EUR 50 Mio. ist am 11.02.2005 erfolgt. Am 2.03.2005 wurde die Umwandlung in die Rothmann & Cie. Holding AG im Wege des Formwechsels im Handelsregister eingetragen.

Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

■ **Ertragslage**

Die Geschäftsentwicklung für den ALBIS Konzern im Geschäftsjahr 2004 verlief in Hinblick auf die Marktentwicklung relativ gut.

Die Beteiligungserträge aus den Tochtergesellschaften der ALBIS Leasing AG konnten gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden und betragen EUR 11,5 Mio. (Vj. EUR 8,6 Mio.). Die im Vergleich zum Vorjahr gestiegenen Provisionserlöse und ein straffes Kostenmanagement begünstigten diese Entwicklung.

Der Ergebnisbeitrag der Rothmann & Cie. Holding GmbH (EUR 7,3 Mio.) beinhaltet die Gewinne aus der Gewinnabführung der Rothmann & Cie. AG (EUR 6,7 Mio.) und der Rothmann & Cie. Datenservice GmbH (EUR 3,7 Mio.) auf Grund von Ergebnisabführungsverträgen. Belastend wirkten Aufwendungen durch Abschreibungen auf Forderungen gegenüber der O.W.L. AG (Ost West International Leasing O.W.L. AG) in Höhe von EUR 1,1 Mio. (Vj. EUR 1,6 Mio.).

Die positive Umsatzentwicklung im Segment Fonds & Service hat den Konzerneigenanteil am Ergebnis von EUR 1,1 Mio. auf EUR 2,8 Mio. steigen lassen.

Die Gewinnzuweisung an die Gesellschafter der ALBIS Finance betrug für das Jahr 2004 EUR 12,5 Mio. Bei der LeaseTrend AG ist in 2004 die erste im Emissionsprospekt beschriebene Gewinnzuweisung von EUR 14,8 Mio. erfolgt. Den atypisch stillen Gesellschaftern der ALBIS HiTec Leasing GmbH wurden gemäß Plan EUR 1,5 Mio. Gewinne und denen der ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG prospektierte Verluste von EUR 39,4 Mio. zugewiesen.

Der Leasingfonds (Kommanditkapital) der ALBIS Capital AG & Co. KG zur Beschaffung des notwendigen Eigenkapitals ging im Mai 2004 in den Vertrieb und erreichte bis zum Jahresende ein Zeichnungsvolumen von EUR 89,3 Mio. Den Anlegern werden für das Jahr 2004 Verluste von EUR 48,7 Mio. zugewiesen. Aus der Zeichnung des Kommanditkapitals flossen der ALBIS Capital EUR 63,5 Mio. an Liquidität zu. Damit wurden die Eigenkapitalvertriebskosten sowie die in 2004 angefallenen Vorlaufkosten für die Softwareerstellung und die Vertriebsplattform finanziert. Die verbleibende Liquidität wurde zum großen Teil in kurzfristigen (maximal 36 Monate Laufzeit) Direktleasingverträgen investiert.



Kompetenter Vertriebs-Support bei Rothmann & Cie.:
Benjamin Scheel, Corinna Horn

■ Vermögenslage und Kapitalstruktur

Vom Anlagevermögen des Konzerns entfallen EUR 22,6 Mio. auf Geschäfts- und Firmenwerte, EUR 648,1 Mio. auf Sachanlagen und EUR 40,2 Mio. auf Finanzanlagen. Die angefallenen Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen betragen nur noch EUR 192,7 Mio., da insbesondere die steuerliche Anerkennung der Vereinfachungsregel seit dem 1.1.2004 weggefallen ist.

Die Vermögenslage wird geprägt durch das Leasingvermögen als wesentlichem Bestandteil der Konzernbilanzsumme. Der bilanzielle Bestand des Leasingvermögens zu Anschaffungswerten hat sich um rd. 7 % von EUR 1.093 Mio. auf EUR 1.015 Mio. verringert. Das Leasingvermögen hat damit einen Anteil von 70,1% an der Konzernbilanzsumme.

Das Eigenkapital einschließlich der Kapitalkonten atypisch stiller Gesellschafter erhöhte sich im Berichtsjahr von EUR 104,8 Mio. auf EUR 158,3 Mio. und finanzierte das Konzernvermögen mit 17,2 %.

■ Finanz- und Liquiditätslage

Die Zahlungsfähigkeit der Konzernunternehmen ist unter allen Umständen aufrechtzuerhalten. Daher legt die Konzernleitung auf eine ausreichende Liquidität besonderen Wert. Die liquiden Mittel haben sich im Vergleich zum Vorjahr von EUR 58,5 Mio. auf EUR 81,0 Mio. erhöht.

Die Unternehmen im Konzern sind in der Lage, jederzeit alle fälligen Verbindlichkeiten begleichen zu können. Überschüssige Liquidität des TK Rothmann wird im Rahmen des Cash-Managements regelmäßig über ein Verrechnungskonto an die ALBIS Leasing abgeführt.

Positive Entwicklung bei Fonds & Service steigert Ergebnis der ALBIS Leasing AG. Eigenkapital und Liquidität des Konzerns weiter erhöht.

Risiken der zukünftigen Entwicklung

■ Risikomanagementsystem

Das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) verpflichtet den Vorstand der Gesellschaft, geeignete Maßnahmen zu treffen, insbesondere ein Überwachungssystem einzurichten, damit den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Entwicklungen frühzeitig erkannt werden.

Die ALBIS Leasing AG hat zur Durchführung und Absicherung ihrer Geschäfte Systeme, Verfahrensweisen und Gremienzusammensetzungen entwickelt, die es dem Vorstand ermöglichen sollen, bestandsgefährdende Risiken für die Gesellschaft frühzeitig zu erkennen.

Das konzerneinheitliche IT-gestützte Risikomanagementsystem wurde weiter auf- und ausgebaut. Den Organen soll damit eine effiziente Überwachung aller Chancen und Risiken der Gesellschaft entsprechend dem IDW PS 340 zur Verfügung stehen. Das System wird weiterentwickelt und bei Bedarf angepasst.

Konzerneinheitliches IT-gestütztes Risikomanagementsystem weiter ausgebaut.

■ Geschäftliche Risiken

Die geschäftsüblichen Risiken sind entsprechend der Unternehmenssegmentierung unterschiedlich gelagert.

Im Beteiligungsbereich ergeben sich generell Risiken aus der nicht erwartungsgemäßen Entwicklung von Tochtergesellschaften, insbesondere auf Basis der vorherrschenden gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und damit einhergehenden möglichen Abschreibungsbedarf bzw. reduzierten Beteiligungserträgen.

■ Geschäftliche Risiken der Leasing- und Vermietungsgesellschaften (Segment Leasing, Vermietung)

Im Geschäftsbereich Leasing sind – insbesondere vor dem Hintergrund der Wachstumsstrategie und dem weiterhin unsicheren wirtschaftlichen Umfeld – die Sicherstellung des Erfolgs des in seiner Art neuen Geschäftsmodells der ALBIS Capital AG, der Ankauf nachhaltig sicherer Leasingbestände, die Minimierung des Zahlungsausfallrisikos und die Sicherstellung der Refinanzierung des Leasinggeschäftes von wesentlicher Bedeutung. Der Geschäftsbereich Leasing hat auch in 2004 wie in den vergangenen Jahren durch den gezielten Aufbau von Leasing-Management-Know-how, die Festlegung von Vertragsbearbeitungsrichtlinien und den Aufbau von automatisierten Bonitätsprüfungsprogrammen auf die Risikostruktur des Leasinggeschäftes reagiert. Unter anderem wird ein System installiert werden, welches die Entwicklung und Überwachung von empirisch-statistischen Modellen zur Kreditrisikomessung (Scorekarten i.e.S.) durch den Abgleich mit den aktuell vorhandenen Daten gewährleistet.

Die Neupositionierung des Bereiches „Rent a Car“ in der ALAG Budget AG wurde in 2004 abgeschlossen. Der Start des Produktbereiches Leasing innerhalb der ALAG Budget AG erfolgte im Oktober 2004.

Zur Sicherstellung der Refinanzierung des Leasinggeschäftes wurden die Kontakte zu und der Informationsaustausch mit den refinanzierenden Banken weiter ausgebaut. Die Refinanzierung ist eine zentrale Managementaufgabe.

Das Zinsänderungsrisiko wird vom Vorstand auf Grund der laufzeitkongruenten Finanzierung zu festen Zinssätzen und der Refinanzierung durch regresslose Forderungsverkäufe ausgeschlossen.

Im Rahmen der Refinanzierung der LeaseTrend AG wurde das in 2002 zusammen mit der State Street Global Markets LLC vereinbarte Asset Backed Commercial Paper Program (EUR 130 Mio.) genutzt. Das gleiche gilt für das ABS-Programm (EUR 175 Mio.) von Dresdner Kleinwort Wasserstein und Westdeutscher Landesbank für ALBIS Finance AG. Die ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG hat Ende 2004 Dresdner Kleinwort Wasserstein mit der Durchführung einer ABS-Transaktion mandatiert. Das Volumen der ABS-Transaktion ist auf EUR 150 Mio. festgesetzt. Das Closing der Transaktion ist für Ende April 2005 vorgesehen.

Diese Art der Refinanzierung führt zu einer deutlichen Senkung der Refinanzierungskosten und erhöht gleichzeitig die Reputation der jeweiligen Konzerngesellschaft und der ganzen Gruppe, weil der zu Grunde liegende Bestand an Leasingverträgen von den internationalen Ratingagenturen Standard & Poor's, Moody's und Fitch IBCA mit A1/P1 eingestuft wurde.

Die ALBIS Leasing AG wird zukünftig im Bereich ihrer Tochtergesellschaft ALBIS Finance AG eigene Aktivitäten im Bereich der Verbriefung/Securitisation entwickeln. Hierbei ist insbesondere daran gedacht, Kapitalmarktinstrumente von bis zu EUR 250 Mio. pro Portfolio für den Mittelstand und Konzernunternehmen zu strukturieren und über Banken am Kapitalmarkt zu platzieren.

Risiken und Chancen des Leasing- und Vermietungsgeschäftes sind auf Grund der Gesellschafterstruktur der im Konzern befindlichen Leasing- und Vermietungsgesellschaften zunächst den atypisch stillen Gesellschaftern/Kommanditisten zuzuordnen. Auswirkungen für den Konzern – insbesondere für den Bereich Fonds & Service – können sich jedoch dann ergeben, wenn sich die prospektierten Ergebnisse der Fonds nicht realisieren lassen. Die Bereinigung

der negativen Delkredere-Entwicklung bei der ALBIS HiTec, die konjunkturbedingte schwache Neugeschäftsentwicklung der ALBIS Finance und die nicht ganz erwartungsgemäß verlaufende Umsetzung des Geschäftsmodells einer nicht zum ALBIS Konzern gehörenden Gesellschaft sind hier zu nennen. Der dadurch möglicherweise entstehende Imageschaden kann sich nachteilig auf die Platzierung anderer, zukünftiger Fonds auswirken.

Für Risiken aus dem Leasinggeschäft ist ausreichend Vorsorge getroffen. Die im Jahresabschluss berücksichtigten Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen wurden unter Anwendung vorsichtiger Maßstäbe in angemessener Höhe gebildet.

Hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung des Konzerns sind besondere, über das normale Maß hinausgehende und mit dem Geschäft verbundene Risiken nicht zu erkennen.

Für alle in Hamburg ansässigen Gesellschaften wurde eine Betriebsprüfung begonnen. Die Prüfungen waren bei Fertigstellung des Lageberichts noch nicht abgeschlossen.

■ Geschäftliche Risiken des Teilkonzerns Rothmann & Cie. Holding GmbH (Segment Fonds & Service)

Grundsätzlich besteht das Risiko, dass die Finanzverwaltung bei einer Betriebsprüfung rückwirkend die steuerlichen Vorteile der in 1998 – 2004 vertriebenen Fonds der ALBIS Finance AG, ALBIS HiTec Leasing GmbH, LeaseTrend AG, ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG und ALBIS Capital AG & Co. KG ganz oder in Teilen aberkennt. Betriebsprüfungen der ALBIS Finance AG für die Jahre 1996 bis 1998 sowie der ALBIS HiTec Leasing GmbH für die Jahre 1994 bis 1998 haben zu keinerlei wesentlichen Beanstan-

ABS-Strukturen senken Refinanzierungskosten und erhöhen Reputation der Konzerngesellschaften.

dungen geführt, so dass für die ganz ähnlich konzipierten Folgeprodukte, den LeaseFonds IV (Unternehmensbeteiligung an der LeaseTrend AG), den LeaseFonds V (Unternehmensbeteiligung an der ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG) und den LeaseFonds VI (Unternehmensbeteiligung an der ALBIS Capital AG & Co. KG) große Sicherheit hinsichtlich der Konzeption besteht. Dennoch ist eine andere Einschätzung des Finanzamtes bei einer Betriebsprüfung der LeaseTrend AG, der ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG und der ALBIS Capital AG & Co. KG nicht gänzlich auszuschließen. Dieses könnte zu Störungen im Vertrieb verbunden mit Einbußen im Neugeschäft mit weiteren Leasingfonds führen.

Die ALBIS Finance AG, die LeaseTrend AG, die ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG, die ALBIS HiTec Leasing GmbH und die ALBIS Capital AG & Co. KG sind operative Vermietungs- und Leasinggesellschaften und somit dem normalen wirtschaftlichen Wettbewerb ausgesetzt. Es ist grundsätzlich für solche Unternehmen nicht auszuschließen, dass eine andere geschäftliche Entwicklung eintritt, als in dem den atypisch stillen Gesellschaftern zur Verfügung gestellten Prospekt dargestellt. Dadurch kann es zu einer zeitlich begrenzten Beeinträchtigung des Fonds-Neugeschäftes durch Imageschaden kommen.

Dies gilt auch für nicht dem Konzernverbund zugehörige operative Gesellschaften, sei es Leasing oder andere Tätigkeiten, wie z. B. Ost-West-Leasing AG, deren Fondsvertrieb in den Jahren 1996 und 1997 übernommen wurde.

Die Höhe des Neugeschäftes hängt vollständig davon ab, inwieweit das Unternehmen in der Lage ist, genügend verkaufsfähige Fondsprodukte zu generieren und im Markt abzusetzen. Von dem zur Zeit im Vertrieb befindlichen Produkt LeaseFonds VI sind noch mehr als EUR 50 Mio. zur Vermittlung vorhanden. Der LogisFonds bewegt sich bei einem noch zu vermittelnden Volumen von mindestens EUR 25 Mio. Der TrustFonds UK I verfügt noch über ein zu ver-

mittelndes Volumen in Höhe von EUR 45 Mio. Darüber hinaus wird in 2005 ein neuer Fonds – der LeaseFonds VII – mit einem zu vermittelnden Volumen von mind. EUR 50 Mio. am Markt platziert.

Es existiert das Risiko, durch wesentliche Veränderungen in den Vertriebsstrukturen Neugeschäft zu verlieren. Es wird aber auch weiterhin angestrebt, das Neugeschäft auf viele Vertriebspartner zu verteilen, um so das Risiko der Abhängigkeit zu minimieren. Dieses ist im Jahr 2004 weiter erfolgreich durchgesetzt worden: der umsatzstärkste Vertriebspartner hatte im Jahr 2004 einen Anteil am Emissionsvolumen in Höhe von unter 5%, während im Vorjahr der Anteil des umsatzstärksten Partners bei 6,4% am Emissionsvolumen lag.

Auf Grund der Langfristigkeit der Verträge (die durchschnittliche Verweilzeit eines Anlegers beträgt ca. 12,5 Jahre) ist das Unternehmensrisiko als gering einzustufen. Verträge für geschlossene Fonds sind nur in Ausnahmefällen und aus wichtigen Gründen kündbar.

Sollte jedoch ein Fonds notleidend werden oder durch steuerrechtliche Veränderungen Unsicherheit bei Anlegern und Vertrieb entstehen, besteht das Risiko, dass sich die Einnahmen der Fondsverwaltung reduzieren.

■ Risiken für die Vermögens- und Finanzlage

Die Stabilität der künftigen Vermögens- und Finanzlage hängt maßgeblich von der fristgerechten Umsetzung der Refinanzierung des angestrebten Wachstums bzw. der Investitionen ab. Überaus positive Erfahrungen mit neuen Finanzierungsinstrumenten, wie z. B. ABCP-Programmen, haben den Vorstand darin bestätigt, ab 2005 eigene Aktivitäten im Bereich Verbriefung / Securitisation zu entwickeln. Konsequenterweise wurde mit der ALBIS Securitisation AG ein eigener Verbriefungsbereich geschaffen, der die Anforderungen der Rating-

Langfristigkeit der Anlegerverträge reduziert Unternehmensrisiko im Geschäftsbereich Fonds & Service.

agenturen und des Kapitalmarktes erfüllt. Dadurch wird die Gruppe in die Lage versetzt, ihren Finanzierungspartnern besicherte Finanzierungen im Kapitalmarktform anzubieten, ohne sich von einzelnen Banken abhängig zu machen.

Ausblick

ALBIS ist eine überwiegend in Deutschland aktive Unternehmensgruppe. Neben der Fähigkeit, das eigene Unternehmen weiterzuentwickeln, sind deshalb sowohl im Geschäftsbereich Leasing als auch im Geschäftsbereich Fonds & Service die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen von großer Bedeutung.

Vor dem Hintergrund einer Wachstumsprognose der Bundesregierung für Deutschland von 1,6 % ist ALBIS nur verhalten optimistisch in das Jahr 2005 gestartet. Die Revision dieser Wachstumsgröße durch die EU-Kommission und den internationalen Währungsfonds (IWF) auf 0,8 %, inklusive Export Anfang April, bestätigt diese Vorsicht. Obwohl bei Ausrüstungen durch aufgeschobene Modernisierungen nach wie vor ein erheblicher Investitionsstau existiert, ist auch in diesem Bereich eine Wachstumsprognose vom ifo-Institut von 4 % mit Zurückhaltung zu betrachten.

Die skeptische Stimmung im Lande zur wirtschaftlichen Gesamtlage wird durch die Diskussion über die Arbeitsmarktpolitik stark geprägt. Das erstmalige Überschreiten der Fünf-Millionen-Marke der Arbeitslosen hat die Verunsicherung der Bevölkerung weiter erhöht. Dies schlägt sich in einer sehr verhaltenen Konsumneigung nieder, der allerdings eine leicht positive Einschätzung des ifo-Instituts gegenüber steht.

Auch unter diesen Rahmenbedingungen ist die in den letzten Jahren geleistete Arbeit für den ALBIS Konzern ein solides Fundament, um die Geschäftsbasis der Gruppe weiter auszubauen. Ein wesentlicher Faktor ist dabei der gezielte Ausbau von Alleinstellungsmerkmalen.

Dazu zählt zum Beispiel die Kostenführerschaft im IT-Massengeschäft der ALBIS HiTec Leasing. Das Unternehmen ist durch hoch standardisierte Prozesse in der Lage, zeitnahe Entscheidungen für seine Kunden zu fällen. Das wird durch einen hohen Automatisierungsgrad unterstützt. Dies bestätigt auch ein Markttest der Zeitschrift „Impulse“, der die ALBIS HiTec als beste deutsche IT-Leasinggesellschaft bewertet. Zudem wird dieser Prozess in Zukunft durch den Einsatz einer Scorecard-Methodik zur Optimierung des Risk/Return-Profiles ergänzt.

Das „räderlastige“ Leasinggeschäft ist gefordert, trotz einer entgegen aller Expertenprognosen im Jahr 2005 deutlich schlechter laufenden Autokonjunktur, seine Position zu behaupten und auszubauen. Hier zahlen sich die in der Vergangenheit aufgebauten schlanken Verwaltungsabläufe sowie die damit einhergehenden schnellen Reaktionszeiten gegenüber dem Kunden besonders aus.

Aber auch neue Produkte wie die „2 Tarife und Schluss“-Strategie von Budget ALAG werden helfen, die starke Position der Gruppe auszubauen. Das hier konsequent angewandte Prinzip „Einfachheit und Transparenz“ wird sich bald auch im Budget-Flottenmanagement niederschlagen.

Besondere Erwartungen verbinden sich mit der ALBIS Securitisation AG. Deren ABS-Plattform befindet sich in der Umsetzung und wird einen wesent-

Trotz schwächerer Autokonjunktur ist der Geschäftsbereich Leasing gefordert, seine Position auch 2005 zu behaupten und auszubauen.



Neue Impulse für NL Mobil Lease:
Bernd Ewald, Katarzyna Rusiecka

Lagebericht



Freude über Platzierungserfolge bei Rothmann & Cie. TrustFonds:
Anke K. Pfaar, Thomas G. Foth, Stephan Brüggemann

Erfolgsportal
FinanzDock stößt
auf großes Interesse.
Nutzerzahl soll
kontinuierlich
ausgebaut werden.

lichen Beitrag zur Neupositionierung der Refinanzierungsaktivitäten der ALBIS Finance AG leisten.

Die Refinanzierungsplattform der ALBIS Capital wird jetzt, nachdem die Finanzierung gesichert ist, ihr Geschäftsmodell sehr schnell umsetzen. Für unabhängige mittelständische Leasinggesellschaften wird ALBIS Capital als zuverlässiger Refinanzierungspartner mit einer schnellen und rationellen Abwicklung rasch an Marktbedeutung gewinnen.

Bei der Weiterentwicklung des Unternehmens hat das Risikomanagement weiterhin oberste Priorität. Ein wesentlicher Baustein ist dabei eine gruppenweite Bonitätsprüfungsfabrik, die ALBIS einrichten wird. Denn bei der aktuellen Marktdurchdringung mit einer großen Produktpalette besteht nicht nur die Möglichkeit, sondern auch die Notwendigkeit, Skaleneffekte bei Abläufen und Ergebnissen zu erzielen.

Die Herausforderung für die Rothmann & Cie. AG liegt vor allem im Ausbau der Aktivitäten im Markt für geschlossene Fonds.

Hier wird der Marktdurchdringung des LogisFonds- und TrustFonds-Konzepts hohe Priorität beigemessen. Der LogisFonds ist der einzige geschlossene Fonds in Deutschland, der in ein Logistik-Immobilien-Portfolio investiert und so die Sicherheitsmerkmale von Immobilien mit den Renditechancen eines Wachstumsmarktes verbindet. Er hat deshalb gute Chancen, seine Marktposition weiter auszubauen.

Nach dem Wegfall der Steuervorteile für kapitalbildende deutsche Lebensversicherungen Ende letzten Jahres, bietet das TrustFonds-Konzept Anlegern eine hervorragende Alternative, speziell im Bereich der Altersversorgung.

Das Erfolgsportal von FinanzDock stieß nach einer Roadshow für Finanzdienstleister auf sehr großes Interesse. Neben dem Online-Zugang zu fast allen deutschen und britischen Versicherungsprodukten bietet FinanzDock Zugriff auf Investment- und geschlossene Fonds, Baufinanzierungen, Bankprodukte und Hilfestellung beim Aufbau der Altersversorgung. Außerdem können Finanzdienstleister mit dem Erfolgsportal ihre kunden- und vertragsrelevanten Daten verwalten sowie eigene Aus- und Weiterbildung und die der Mitarbeiter organisieren. Die Anzahl der zahlenden Nutzer des Portals soll kontinuierlich von jetzt schon über 1.000 gesteigert werden.

Der Erwerb der Beteiligung an der Hesse Newman Bank zusammen mit dem Bankhaus Wölbern versetzt Rothmann in die Lage, ganz neue Kundengruppen anzusprechen. Die Produktpalette kann jetzt wesentlich erweitert werden.

Fazit: Der ALBIS Konzern wird im Jahr 2005 in den beiden Geschäftsbereichen Leasing und Fonds & Service neue Marktchancen entschlossen nutzen. Dabei kann das Unternehmen auf eine solide Eigenkapitalbasis, sein kompetentes Management und seine motivierten Mitarbeiter vertrauen.

An dieser Stelle bedanken wir uns sehr herzlich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die in den vergangenen Jahren erfolgreiche Arbeit. Die Weiterentwicklung der Gruppe und die erfolgreiche Umsetzung unserer Ideen basiert auch in Zukunft auf den Menschen, die für ALBIS tätig sind.

Hamburg, im April 2005
Der Vorstand

Konzernabschluss

Bilanz	44 – 45
Gewinn- und Verlustrechnung	46
Kapitalflussrechnung	47
Anlagenspiegel	48 – 49
Anhang	50 – 61
Bestätigungsvermerk	62

ALBIS Konzernbilanz zum 31. Dezember 2004

Aktiva	€	31.12.2004 €	Vorjahr T€
A. AUSSTEHENDE EINLAGEN ANDERER GESELLSCHAFTER		498.660,00	0
B. ANLAGEVERMÖGEN			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			
a) Leasingvermögen	116.062,00		536
b) Eigenvermögen	753.793,83		467
2. Geschäfts- oder Firmenwert	<u>22.567.835,74</u>		<u>25.139</u>
		23.437.691,57	26.142
II. Sachanlagen			
1. Leasing-/Vermietvermögen	645.286.999,00		666.207
2. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	110.722,40		106
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	<u>2.710.852,56</u>		<u>3.126</u>
		648.108.573,96	669.439
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	373.909,44		690
2. Anteile an assoziierten Unternehmen	10.030.137,57		7.887
3. Beteiligungen	9.756,00		5
4. Wertpapiere	57.500,00		58
5. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	14.999,88		6
6. Ausleihungen an assoziierte Unternehmen	10.769.601,13		0
7. Sonstige Ausleihungen	<u>18.925.117,00</u>		<u>14.175</u>
		40.181.030,02	22.821
		711.727.295,55	718.402
C. UMLAUFVERMÖGEN			
I. Vorräte			
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	102.309,54		92
2. Leasingobjekte	6.343.921,35		24.530
3. Geleistete Anzahlungen	<u>436.584,36</u>		<u>462</u>
		6.882.815,25	25.084
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	89.344.279,70		110.632
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	102.595,53		185
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	457.615,50		456
4. Forderungen gegen stille Gesellschafter	0,00		705
5. Forderungen gegen Gesellschafter	22.717,68		16.490
6. Sonstige Vermögensgegenstände	<u>29.278.956,63</u>		<u>62.586</u>
		119.206.165,04	191.054
III. Wertpapiere			
Sonstige Wertpapiere		15.400,00	123
IV. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten		<u>80.957.305,70</u>	<u>58.522</u>
		207.061.685,99	274.783
D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		824.518,89	678
E. LATENTE STEUERN		<u>1.000.000,00</u>	0
		921.112.160,43	993.863

ALBIS Konzernbilanz zum 31. Dezember 2004

Passiva	€	31.12.2004 €	Vorjahr T€
A. EIGENKAPITAL			
I. Gezeichnetes Kapital		10.218.368,00	10.218
II. Gewinnrücklagen			
1. Gesetzliche Rücklage	1.508.549,61		1.217
2. Andere Gewinnrücklagen	<u>5.656.455,13</u>		<u>5.656</u>
		<u>7.165.004,74</u>	<u>6.873</u>
		17.383.372,74	17.091
III. Konzernbilanzgewinn/-verlust		480.789,39	-499
IV. Anteile anderer Gesellschafter an Kapitalgesellschaften		303.683,00	32
V. Anteile anderer Gesellschafter an Kommanditgesellschaften			
1. Anteile anderer Gesellschafter an Immobilien-Kommanditgesellschaften	-220.663,00		674
2. Anteile anderer Gesellschafter an Fonds-Kommanditgesellschaften	<u>45.247.882,92</u>		<u>0</u>
		<u>45.027.219,92</u>	<u>674</u>
		63.195.065,05	17.298
B. KAPITALKONTEN ATYPISCH STILLER GESELLSCHAFTER		96.053.077,66	87.526
C. UNTERSCHIEDSBETRAG AUS KAPITALKONSOLIDIERUNG		69.871,00	172
D. RÜCKSTELLUNGEN			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	2.116.051,45		2.106
2. Steuerrückstellungen	8.398.785,95		2.983
3. Sonstige Rückstellungen	<u>25.585.301,77</u>		<u>25.837</u>
		36.100.139,17	30.926
E. VERBINDLICHKEITEN			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	207.228.798,37		237.934
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.481.905,69		130.264
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	176.718,41		377
4. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	2.045,16		0
5. Verbindlichkeiten gegenüber atypisch stillen Gesellschaftern	2.135.724,45		1.489
6. Verbindlichkeiten gegenüber sonstigen Gesellschaftern	3.403.347,38		6.333
7. Sonstige Verbindlichkeiten	<u>90.521.208,67</u>		<u>109.262</u>
		334.949.748,13	485.659
F. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		390.744.259,42	372.282
		921.112.160,43	993.863

ALBIS Konzern Gewinn und Verlustrechnung

	€	2004 €	Vorjahr T€
1. Umsatzerlöse	519.966.192,60		569.587
2. Sonstige betriebliche Erträge	<u>27.551.077,89</u>		<u>37.895</u>
		547.517.270,49	607.482
3. Materialaufwand			
Aufwendungen für bezogene Leistungen	-293.345.068,54		-316.850
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	-23.411.243,16		-20.315
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-3.073.404,06		-2.892
– davon für Altersversorgung: € 70.489,25 (Vorjahr: € 136.548,78)			
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegen- stände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-192.650.940,46		-238.205
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	<u>-49.741.264,58</u>		<u>-62.795</u>
		-562.221.920,80	
7. Erträge aus Beteiligungen	0,00		389
8. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	2.020,00		0
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3.530.308,75		3.448
10. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	-2.033.753,25		-806
11. Erträge aus der Verlustübernahme atypisch stiller Gesellschafter	21.838.107,16		61.026
12. Aufwand Gewinnzuweisungen an stille Gesellschafter	-16.262.071,49		-11.168
13. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>-12.610.235,50</u>		<u>-14.435</u>
		-5.535.624,33	
14. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		-20.240.274,64	4.879
15. Außerordentliche Erträge und Aufwendungen	0,00		25
16. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-4.815.893,55		-3.054
17. Sonstige Steuern	<u>451.181,84</u>		<u>-60</u>
		-4.364.711,71	-3.114
18. Konzernjahresfehlbetrag / -überschuss		-24.604.986,35	1.790
19. Anteile Dritter am Konzernergebnis		<u>27.409.328,02</u>	<u>-698</u>
Konzerneigenanteil am Jahresergebnis		2.804.341,67	1.092
20. Konzernverlustvortrag		-2.031.814,18	-1.396
21. Einstellung in Gewinnrücklagen		<u>-291.738,10</u>	<u>-195</u>
22. Konzernbilanzgewinn/-verlust		480.789,39	-499

Kapitalflussrechnung

	2004 T €	2003 T €
Konzern-Periodenergebnis (einschl. Ergebnisanteile von Minderheitsgesellschaftern)	+2.804	+1.790
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens (einschl. Firmenwerte)	+194.685	+239.011
Zunahme der Rückstellungen	+5.175	+13.696
Nicht zahlungswirksame Erträge aus der Verlustzuweisung atypisch stille Gesellschafter	-21.838	-61.026
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen aus der Gewinnzuweisung atypisch stille Gesellschafter	+16.262	+11.168
Verlustübernahme Kommanditisten	-27.768	0
Gewinn aus Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-10.641	-8.494
Abnahme/Zunahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	+89.010	-42.137
Abnahme/Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-101.542	+42.988
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	+146.147	+196.996
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	+256.523	+216.647
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-450.019	-444.423
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-193.496	-227.776
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen:		
Einzahlungen stilles Kapital	+27.474	+69.579
Einzahlungen Kommanditkapital einschließlich Agio	+73.016	0
Einzahlungen/Auszahlungen für die Tilgung von (Finanz-) Krediten	+7.473	-25.636
Mittelzufluss aus der Finanzierungstätigkeit	+107.963	+43.943
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	60.614	13.163
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	-73.674	-86.837
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	-13.060	-73.674

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					
	1.1.2004	Veränderungen im Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	31.12.2004
	€	€	€	€	€	€
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten						
a) Leasingvermögen	988.978	0	32.391	0	687.566	333.803
b) Eigenvermögen	2.025.508	0	331.766	0	242.105	2.115.169
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	38.534.843	0	20.256	0	0	38.555.099
	41.549.329	0	384.413	0	929.671	41.004.071
II. Sachanlagen						
1. Leasing- /Vermietvermögen	1.092.671.770	-5.287.604	407.847.719	0	479.786.908	1.015.444.977
2. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschl. Bauten auf fremden Grundstücken	128.784	0	52.349	0	0	181.133
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	5.751.128	0	853.737	0	1.426.908	5.177.957
	1.098.551.682	-5.287.604	408.753.805	0	481.213.816	1.020.804.067
III. Finanzanlagen						
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	690.502	0	123.909	0	440.502	373.909
2. Anteile an assoziierten Unternehmen	10.486.131	0	2.654.406	-5.115	0	13.135.422
3. Beteiligungen	4.650	0	0	5.115	0	9.765
4. Wertpapiere	57.500	0	0	0	0	57.500
5. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	15.000	0	0	0	0	15.000
6. Ausleihungen an assoziierte Unternehmen	0	0	21.353.823	0	10.584.222	10.769.601
7. Sonstige Ausleihungen	15.819.470	0	16.748.187	0	13.610.822	18.956.835
	27.073.253	0	40.880.325	0	24.635.546	43.318.032
	1.167.174.264	-5.287.604	450.018.543	0	506.779.033	1.105.126.170

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

		Abschreibungen				Buchwerte	
1.1.2004	Veränderungen im Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	31.12.2004	31.12.2004	Vorjahr
€	€	€	€	€	€	€	€
699.101	0	192.471	0	673.831	217.741	116.062	536.352
1.312.064	0	280.805	0	231.494	1.361.375	753.794	466.969
13.396.068	0	2.591.195	0	0	15.987.263	22.567.836	25.138.775
15.407.233	0	3.064.471	0	905.325	17.566.379	23.437.692	26.142.096
426.464.787	-507.508	188.501.884	0	244.301.185	370.157.978	645.286.999	666.206.983
22.928	0	47.483	0	0	70.411	110.722	105.856
2.624.800	0	1.037.102	0	1.194.798	2.467.104	2.710.853	3.126.328
429.112.515	-507.508	189.586.469	0	245.495.983	372.695.493	648.108.574	669.439.167
0	0	0	0	0	0	373.909	690.502
2.599.271	0	2.033.753	0	1.527.740	3.105.284	10.030.138	7.886.860
0	0	0	0	0	0	9.765	4.650
0	0	0	0	0	0	57.500	57.500
8.725	0	0	0	8.725	0	15.000	6.275
0	0	0	0	0	0	10.769.601	0
1.644.575	0	0	0	1.612.857	31.718	18.925.117	14.174.895
4.252.571	0	2.033.753	0	3.149.322	3.137.002	40.181.030	22.820.682
448.772.319	-507.508	194.684.693	0	249.550.630	393.398.874	711.727.296	718.401.945

■ Allgemeine Angaben

Gesetzliche Vorschriften

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2004 wurde nach den Vorschriften der §§ 290 ff. HGB aufgestellt.

Die Gesellschaft ist eine große Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 Abs. 3 HGB.

■ Konsolidierungskreis

In den Konzern sind neben der ALBIS Leasing AG vorbehaltlich der aufgrund § 296 Abs. 2 HGB nicht einbezogenen Unternehmen alle Gesellschaften einbezogen, bei denen uns die Mehrheit der Stimmrechte der Gesellschafter zusteht. Name und Sitz der Unternehmen gemäß § 313 Abs. 2 HGB sind in der nachfolgenden **Aufstellung des Anteilsbesitzes** aufgeführt:

	Anteil am Kapital in % direkt	Anteil am Kapital in % indirekt
1. Einbezogene verbundene Unternehmen *		
(01) Rothmann & Cie. Holding GmbH, Hamburg	100,0	
(02) Rothmann & Cie. AG, Hamburg		100,0
(03) Rothmann & Cie. Datenservice GmbH, Hamburg		100,0
(04) Rothmann & Cie. TrustFonds AG, Hamburg		100,0
(05) Rothmann & Cie. TrustFonds UK I Verwaltung GmbH, Hamburg		100,0
(06) Rothmann & Cie. TrustFonds UK I GmbH & Co. KG, Hamburg		100,0
(07) Rothmann & Cie. TEP UK I Limited Partnership, London		99,0
(08) Rothmann & Cie. TEP UK I Limited, London		100,0
(09) ALBIS HiTec Leasing GmbH, Hamburg	100,0	
(10) Alpha Anlagen Leasing GmbH, Hamburg		100,0
(11) Alster Rent & Sale GmbH, Hamburg		100,0
(12) ALBIS Finance AG, Hamburg	95,0	
(13) NL Mobil Lease GmbH, Neu-Isenburg		95,0
(14) UTA Leasing GmbH, Neu-Isenburg		95,0
(15) UTA Leasing GmbH & Co. Investitions KG, Neu-Isenburg		95,0
(16) PK Vermietungs- und Verwaltungs-Gesellschaft mbH, Neu-Isenburg		95,0
(17) KFS Kommunale Fuhrpark Service GmbH, Berlin		95,0
(18) TRUCKPORT Dienstleistungsgesellschaft für Nutzfahrzeuge mbH, Stockstadt/Main		95,0
(19) KML Kurpfalz Mobilien-Leasing GmbH, Edingen-Neckarhausen		95,0
(20) NL Real Estate Lease GmbH, Hamburg		90,1
(21) SGL Structured Leasing GmbH & 1. KG, Mainaschaff		5,4
(22) SGL Structured Leasing GmbH & 2. KG, Mainaschaff		5,4
(23) SGL Structured Leasing GmbH & 3. KG, Mainaschaff		84,4
(24) SGL Structured Leasing GmbH & 4. KG, Mainaschaff		5,4
(25) NL cross border Leasing Russland GmbH, Hamburg		95,0
(26) NL 4. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(27) NL 12. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(28) NL 12. Verwaltung Objekt Nümbrecht GmbH & Co. KG, Hamburg		5,7
(29) NL 15. Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(30) NL 15. Verwaltung Objekt Ascheberg GmbH & Co. KG, Hamburg		5,7
(31) LeaseTrend AG, Hamburg	100,0	
(32) LeaseTrend Aviation GmbH, Otterbrunn		100,0

* Verzicht auf Angabe von Eigenkapital und Ergebnis gem. § 313 Abs. 2 Nr. 1 HGB

	Anteil am Kapital in % direkt	Anteil am Kapital in % indirekt
(33) DSK-Leasing GmbH, Ottobrunn		100,0
(34) ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG, Hamburg	100,0	
(35) ALAG AG, Hamburg	100,0	
(36) ALAG Auto-Mobil Lease GmbH, Hamburg		100,0
(37) ALBIS Zahlungsdienste GmbH & Co. KG, Hamburg		100,0
(38) ALBIS Zahlungsdienste Verwaltung GmbH, Hamburg		100,0
(39) ALBIS Capital Verwaltung AG, München	80,0	
(40) ALBIS Capital AG & Co. KG, München		3,5
2. Einbezogene assoziierte Unternehmen *		
(01) Chorus GmbH, Ottobrunn		25,1
(02) GARBE Logistic Management GmbH, Hamburg		24,9
(03) Dr. Falk & Cie. AG, Norderstedt		47,5
(04) Triple Value AG, Walsrode		33,3
(05) WPS-Web Payment Service GmbH, Düsseldorf		26,0
(06) Econocom ALBIS GmbH, Hamburg		31,4
(07) Zweite Logimac Logistic Grundbesitz GmbH & Co. KG		45,8
(08) Dritte Logimac Logistic Grundbesitz GmbH & Co. KG		39,2
(09) CDL-Leasing GmbH & Co. KG, Hamburg		47,3
3. Nicht einbezogene verbundene Unternehmen **		
(01) Rothmann & Cie. Service GmbH, Hamburg		74,0
(02) NL 7. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(03) NL 8. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(04) NL 9. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(05) NL 10. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		90,2
(06) NL 11. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(07) NL 14. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(08) NL 16. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(09) NL 17. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(10) NL 18. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(11) NL 20. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(12) NL 21. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(13) NL 22. Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		95,0
(14) NL Grundstücksvermietungs GmbH, Hamburg		95,0
(15) NL Beteiligungsgesellschaft mbH, Ottobrunn		95,0
(16) ALBIS Asset Finance AG, Hamburg		95,0
(17) ALBIS Export Leasing AG, Hamburg	100,0	
4. Nicht einbezogene assoziierte Unternehmen **		
(01) GARBE Logimac AG, Hamburg		24,9
(02) CDL-Leasing Verwaltung GmbH, Hamburg		47,3
(03) Hanseatische Grundstücksvermietung Objekt Ifflandstr. 4 GmbH & Co. KG, Hamburg		93,0
(04) Erste Logimac Logistic Grundbesitz GmbH & Co. KG		38,8
(05) ALBIS Immobilien AG, Düsseldorf		34,2
(06) SGL Structured Leasing GmbH, Hamburg		45,4

* Verzicht auf Angabe von Eigenkapital und Ergebnis gem. § 313 Abs. 2 Nr. 1 HGB

** Verzicht auf Angabe von Eigenkapital und Ergebnis gem. § 311 Abs. 2 HGB

Konzernanhang

Für die einbezogenen * verbundenen oder assoziierten Unternehmen wurde die Befreiungsmöglichkeit nach § 313 Abs. 2 Nr. 2 HGB in Anspruch genommen und auf die Angabe von Eigenkapital und Ergebnis verzichtet.

Für die nicht einbezogenen ** verbundenen oder assoziierten Unternehmen wurde auf Grund ihrer untergeordneten Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage die Befreiungsmöglichkeit nach § 296 Abs. 2 HGB bzw. § 311 Abs. 2 HGB in Anspruch genommen.

Durch die Einbeziehung der ALBIS Finance AG und der NL Mobil Lease GmbH in den Konzernabschluss der ALBIS Leasing AG wurde für die ALBIS Finance AG sowie für die NL Mobil Lease GmbH hinsichtlich eines Konzernabschlusses befreiend Rechnung gelegt.

In den Konzernabschluss der ALBIS Leasing AG wurden die Rothmann & Cie. TrustFonds AG, die Rothmann & Cie. TrustFonds UK I Verwaltung

GmbH, die Rothmann & Cie. TrustFonds UK I GmbH & Co. KG, die Rothmann & Cie. TEP UK I Limited, die Rothmann & Cie. TEP UK I Limited Partnership, die NL 15. Verwaltung GmbH sowie die NL 15. Verwaltung Objekt Ascheberg GmbH & Co. KG erstmalig einbezogen. Die Gesellschaften „Kinowelt 2. Lizenzgesellschaft mbH“ und „ALAG Auto-Mobil-Rent GmbH wurden in 2004 auf die Muttergesellschaft ALBIS Finance AG verschmolzen. Die SGL Structured Leasing GmbH & Co. Fünfte KG wurde in 2004 entkonsolidiert. Die NL Beteiligungsgesellschaft mbH wurde aufgrund untergeordneter Bedeutung, § 296 Abs. 2 HGB nicht mehr konsolidiert. Weitere Veränderungen des Konsolidierungskreises haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht ergeben.

Diese Veränderungen des Konsolidierungskreises haben folgende **wesentliche** Auswirkungen auf den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2004:

Ausstehende Einlagen T €

Rothmann & Cie. TrustFonds UK I GmbH & Co. KG	494
---	-----

Anlagevermögen T €

SGL Structured Leasing GmbH & Co. Fünfte KG	-4.611
NL 15. Verwaltung Objekt Ascheberg GmbH & Co. KG	3.012

Vorräte T €

Rothmann & Cie. TEP UK I Limited Partnership	864
--	-----

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände T €

SGL Structured Leasing GmbH & Co. Fünfte KG	16.340
Rothmann & Cie. TEP UK I Limited Partnership	13

Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten T €

Rothmann & Cie. TEP UK I Limited Partnership	1.339
Rothmann & Cie. TrustFonds UK I GmbH & Co. KG	904
SGL Structured Leasing GmbH & Co. Fünfte KG	18

Eigenkapital T €

SGL Structured Leasing GmbH & Co. Fünfte KG	-602
---	------

Anteile Kommanditisten T €

Rothmann & Cie. TEP UK I Limited Partnership	2.104
Rothmann & Cie. TrustFonds UK I GmbH & Co. KG	1.074

Rückstellungen T €

SGL Structured Leasing GmbH & Co. Fünfte KG	31
Rothmann & Cie. TEP UK I Limited Partnership	8
Rothmann & Cie. TrustFonds UK I GmbH & Co. KG	18

Verbindlichkeiten (ohne Verbindlichkeiten gegenüber atypisch stille Gesellschafter) T €

SGL Structured Leasing GmbH & Co. Fünfte KG	4.458
Rothmann & Cie. TEP UK I Limited Partnership	104
Rothmann & Cie. TrustFonds UK I GmbH & Co. KG	306
NL 15. Verwaltung Objekt Ascheberg GmbH & Co. KG	13

Passive Rechnungsabgrenzungsposten T €

SGL Structured Leasing GmbH & Co. Fünfte KG	15.878
NL 15. Verwaltung Objekt Ascheberg GmbH & Co. KG	2.999

■ Konsolidierungsgrundsätze

Die **Kapitalkonsolidierung** der vollkonsolidierten Gesellschaften erfolgte grundsätzlich nach der Buchwertmethode auf den jeweiligen Erwerbszeitpunkt (Erstkonsolidierung).

Dabei wurden die Anschaffungskosten mit dem auf sie entfallenden anteiligen Eigenkapital der Tochtergesellschaft zu diesem Zeitpunkt (inkl. anteiliges Jahresergebnis, das auf die Zeit vor Konzernzugehörigkeit entfällt) verrechnet. Die danach verbleibenden aktivischen Unterschiedsbeträge wurden gemäß § 301 Abs. 3 Satz 3 HGB in den Bilanzposten „Geschäfts- oder Firmenwert“ eingestellt. Ein passivischer Unterschiedsbetrag wird auf der Passivseite als solcher ausgewiesen.

Von den aktivischen Unterschiedsbeträgen wurde im Rahmen der Erstkonsolidierung 1999 ein Betrag von TEUR 5.113 gem. § 309 Abs. 1 Satz 3 HGB offen mit den anderen Gewinnrücklagen verrechnet. Abweichend vom Einzelabschluss der ALBIS Leasing AG betragen die Gewinnrücklagen im Konzern TEUR 7.165 (Vj. TEUR 6.873).

Eine Beteiligung an einem assoziierten Unternehmen braucht gemäß § 311 Abs. 2 HGB nicht nach der Equity-Methode bilanziert werden, wenn die Beteiligung für die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung ist. In Ausübung dieses Wahlrechts hat der Konzern die CDL Leasing Verwaltung GmbH – die Komplementär-Gesellschaft der CDL Leasing GmbH & Co. KG – nicht nach Equity-Methode bilanziert. Die assoziierten Unternehmen CDL-Leasing GmbH & Co. KG, Chorus/Apollo-Gruppe, WPS-Web Payment Service GmbH, Dr. Falk & Cie. AG, Triple Value AG, Zweite Logimac Logistik Grundbesitz GmbH & Co. KG, Dritte Logimac Logistik Grundbesitz GmbH & Co. KG, Econocom ALBIS GmbH und Garbe Logistic Management GmbH wurden im Rahmen der Equity-Bewertung nach § 312 HGB einbezogen. Dabei wurde der aktivische Unterschiedsbetrag bei CDL-Leasing GmbH & Co. KG gem. § 312 Abs. 3 HGB erstmals zum Zeitpunkt des Erwerbs der Anteile Ende Mai 1999 nach der Buchwertmethode mit DM 0,00 ermittelt. Da im Jahre 2004 die Verlustsonderkonten der Kommanditisten getilgt werden konnten und die Substanzwerte zukünftig positive Beteiligungsergebnisse erwarten lassen, wurde der Beteiligungsansatz wieder auf den ursprünglichen Buchwert von TEUR 1.528 zugeschrieben.

Die Forderungen/Verbindlichkeiten, Innenumsätze sowie Erträge/Aufwendungen zwischen den einbezogenen Gesellschaften wurden im Rahmen der **Schulden bzw. Aufwands-/Ertragskonsolidierung** verrechnet.

Zwischenergebnisse aus dem konzerninternen Lieferungs- und Leistungsverkehr wurden erfolgswirksam eliminiert.

Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge wurden Steuerabgrenzungen gemäß § 306 HGB insoweit vorgenommen, als sich der abweichende Steueraufwand in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleicht.

■ Währungsumrechnung

Die Umrechnung ausländischer Jahresabschlüsse in fremder Währung wird nach dem Konzept der funktionalen Währung vorgenommen. Die Vermögenswerte und Schulden der einbezogenen ausländischen Gesellschaften werden zum Mittelkurs am Bilanzstichtag, die Aufwendungen und Erträge zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Differenzen aus der Währungsumrechnung zwischen Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung werden erfolgswirksam, Unterschiede im Eigenkapital erfolgsneutral behandelt. Dem Konzernabschluss liegt das Anschaffungskostenprinzip zu Grunde.

■ Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die **Gliederung der Bilanz** ist in Anlehnung an die Vorschriften des § 298 i. V. m. § 266 Abs. 2 und 3 HGB vorgenommen worden. Zum Zwecke eines verbesserten Einblicks in die Kapitalstruktur haben wir das gesetzliche Gliederungsschema um „Kapitalkonten atypisch stiller Gesellschafter“ erweitert, die wegen ihres besonderen Charakters zwischen dem Eigenkapital und dem Fremdkapital ausgewiesen werden.

Der Ausweis der **Kapitalkonten atypisch stiller Gesellschafter** beinhaltet lediglich deren Kapitalkonten mit Eigenkapitalcharakter entsprechend HFA 1/1994. In die Kapitalkonten wurde der Ergebnisanteil der stillen Gesellschafter bei den Fondsgesellschaften der ALBIS Finance AG, ALBIS HiTec Leasing GmbH, ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG und Lease Trend AG einbezogen. Es werden zum 31.12.2004 TEUR 96.053 (Vj. TEUR 87.526) in der Sonderposition ausgewiesen. In den Verbindlichkeiten werden absehbar kündbare, stille Beteiligungskonten von TEUR 2.136 (Vj. TEUR 1.489) ausgewiesen.

Die **Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung** ist in Anlehnung an den § 298 i. V. m. § 275 Abs. 2 HGB vorgenommen worden.

Die **Bewertung** folgt den Vorschriften des § 308 HGB. Abgestellt wird auf die Bewertungsgrundsätze, die im Einzelabschluss der Muttergesellschaft angewandt wurden. Die Abschreibungen auf Leasingvermögen wurden abweichend zu den Einzelabschlüssen der ALBIS Finance AG, der DSK Leasing GmbH, der LeaseTrend AG sowie dem NL Mobil Lease Teilkonzern für die Aufstellung des Konzernabschlusses nach der linearen Methode (im Einzelabschluss degressiv) neu berechnet. Die lineare Abschreibung entspricht der Bewertungsmethode bei den übrigen Konzerngesellschaften. Der Konzernjahresüberschuss wurde auf Grund der Zurechnung der Ergebniseffekte auf die stillen Gesellschafter durch die Umstellung auf lineare Abschreibung nicht verändert.

Die Bewertung der **immateriellen Vermögensgegenstände** und der **Sachanlagen** erfolgte gem. §§ 253 Abs. 1 und 2 HGB i. V. m. § 298 Abs. 1 HGB zu den Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer. Bewertungsänderungen ergaben sich in Folge der ab 2004 nicht mehr möglichen Inanspruchnahme der sogenannten Vereinfachungsregelung (Halbjahresabschreibung) bei der planmäßigen Abschreibung auf Neuzugänge im Vermietvermögen (Leasingobjekt).

Im Zuge der wesentlichen Bedeutung von in 2004 abgeschlossenen Leasingverträgen mit geringwertigen Wirtschaftsgütern wurde die steuerliche Sonderabschreibung eliminiert und stattdessen eine in Anlehnung an die Vertragslaufzeiten im Konzern vorgenommene planmäßige Abschreibung angesetzt.

Die **Finanzanlagen** sind bis auf die nach § 312 HGB bewertete Beteiligung an der Chorus GmbH grundsätzlich zu Anschaffungskosten bilanziert. Soweit erforderlich, wurde auf den niedrigeren beizulegenden Wert abgeschrieben.

Die Bewertung des unter den **Vorräten** ausgewiesenen Leasingvermögens erfolgt zu Anschaffungs- und Herstellungskosten. Das strenge Niederwertprinzip wurde beachtet. Es handelt sich um zur Weiterveräußerung bestimmte Gegenstände.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert bilanziert. Einzel- und Pauschalwertberichtigungen wurden vorgenommen.

Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks werden mit dem Nominalwert angesetzt.

Die **Pensionsrückstellungen** wurden nach versicherungsmathematischen Grundsätzen nach dem Teilwertverfahren mit einem Zinsfuß von 6 % auf Basis der Richttafeln von 1998 (§ 6a EStG) ermittelt und sind mit dem vollen Teilwert ausgewiesen.

Die **Steuerrückstellungen** und die **sonstigen Rückstellungen** sind in der Höhe des Betrags angesetzt, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig ist.

Die **Währungsumrechnung** erfolgte zum Stichtagkurs.

Die **Verbindlichkeiten** werden zu Rückzahlungsbeträgen angesetzt.

Der **passive Rechnungsabgrenzungsposten** enthält vornehmlich aus dem Verkauf von Leasing-Forderungen abgegrenzte Kaufpreise und wird linear aufgelöst.

Die einbezogenen Abschlüsse für ausländische Gesellschaften werden – unter Berücksichtigung

nationaler Besonderheiten und des Materiality-Grundsatzes – die für den Konzernabschluss geltenden einheitlichen Bewertungsmethoden angewandt.

■ Segmentberichterstattung

Die berichtspflichtigen Segmente „Leasing“, „Fonds & Service“ sowie „Holding“ stellen – mit Ausnahme der Holding, die als Konzernspitze fungiert – strategische Konzerngeschäftsfelder dar, die sich in ihren Diensten und Produkten, den relevanten Teilmärkten und Kundenprofilen unterscheiden.

Das Konzerngeschäftsfeld Leasing bietet überwiegend die Bereitstellung von mobilen Leasinggütern für die Industrie und den Dienstleistungssektor. Ferner beinhaltet dieses Segment alle Konzernaktivitäten zur Unterstützung des Vertriebs von Leasingleistungen durch alle Formen des elektronischen Zahlungsverkehrs.

Das Konzerngeschäftsfeld Fonds & Service beinhaltet den Vertrieb von Mehrprodukt-Leasing-Fonds sowie den Servicebereich für die Abwicklung und Verwaltung von Fondsverträgen.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für die Segmentberichterstattung wurden unverändert aus dem Konzernabschluss übernommen. Durch die erforderliche Einbeziehung der an Fonds beteiligten Kommanditisten wurde die Darstellung der Segmentberichterstattung im Vergleich zum Vorjahr geändert. Um eine Vergleichbarkeit zum Vorjahr zu gewährleisten, wurden die Vorjahresangaben angepasst. Die Leistung der Segmente wird jetzt nach dem Konzerneigenanteil am Jahresergebnis beurteilt. Umsätze und Vorleistungen zwischen den Segmenten werden konsolidiert. Die Auswirkungen der vorgenannten Konsolidierungen werden nachfolgend in der „Konsolidierungszeile“ zusammengefasst dargestellt.

Konzernanhang

Die berichtspflichtigen Angaben zu den einzelnen Segmenten stellen sich wie folgt dar:

	Leasing		Fonds & Service		Holding	
	2004 T€	2003 T€	2004 T€	2003 T€	2004 T€	2003 T€
Außenumsatz	517.027	567.898	2.939	1.689	0	0
Intersegmentumsatz	3.351	1.356	32.312	26.713	0	0
Abschreibungen – ohne Firmenwerte	-189.807	-235.255	-132	-230	-120	-121
Abschreibungen Firmenwerte und Finanzanlagen	-963	-839	-6.491	-4.951	0	0
Betriebl. Aufwendungen	-339.414	-316.941	-27.626	-23.637	-2.994	-2.206
Erträge aus Beteiligungen	0	0	0	198	11.476	8.558
Zinsergebnis	-8.342	-10.506	-534	-60	-204	-420
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-18.148	5.713	468	-278	8.158	5.811
Steuern	-3.660	-1.121	618	-81	-2.323	-1.912
Aufwendungen aus Gewinnabführung	0	0	-7.320	-4.664	0	0
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	-21.808	4.592	-6.234	-5.023	5.835	3.899
Anteil Konzernfremde	26.149	-698	1.260	0	0	0
Konsolidierung	35	773	11.255	8.314	-13.688	-10.766
Konzerneigenanteil am Jahresergebnis	4.376	4.667	6.281	3.291	-7.853	-6.867
Sachanlagevermögen	647.508	668.852	153	121	446	466
Investitionen Sachanlagen	408.593	435.944	91	53	70	63
Mitarbeiter	372	333	27	22	18	15

■ Erläuterungen zur Konzernbilanz

Geschäfts- und Firmenwert aus Kapitalkonsolidierung

Der Geschäfts- und Firmenwert aus Kapitalkonsolidierung hat sich wie folgt entwickelt:

	01.01.2004 T€	Zugänge 2004 T€	Abgänge 2004 T€	Abschreibungen 2004 T€	31.12.2004 T€
Rothmann & Cie. AG	8.397	0	0	835	7.562
Rothmann & Cie. Datenservice GmbH	5.983	0	0	561	5.422
NL Mobil Lease	4.081	0	0	343	3.738
LeaseTrend AG	1.181	0	0	103	1.078
ALBIS Zahlungsdienste	253	0	0	247	6
ALBIS Finance AG	600	0	0	67	533
NL Real Estate	1.457	0	0	116	1.341
Übrige	3.187	20	0	319	2.888
	25.139	20	0	2.591	22.568

Die Abschreibung erfolgt über eine Nutzungsdauer von 15 Jahren.

Entwicklung des Anlagevermögens

Die Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2004 ist im Konzernanlagenspiegel (S. 48-49) dargestellt.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

	2004 T €	2003 T €
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	89.344	110.632
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(46.764)	(51.292)
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	103	185
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(0)	(0)
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	458	456
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(0)	(0)
4. Forderungen gegen stille Gesellschafter	0	705
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(0)	(0)
5. Forderungen gegen sonstige konzernfremde Gesellschafter	23	16.490
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(0)	(0)
6. Sonstige Vermögensgegenstände	29.258	62.586
– davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(21)	(1.917)
	119.206	191.054

In den ausgewiesenen **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** von TEUR 89.344 sind Einzelwertberichtigungen in Höhe von TEUR 7.982 (Vj. TEUR 11.160) und Pauschalwertberichtigungen von TEUR 538 (Vj. TEUR 665) berücksichtigt.

Latente Steuern

Gemäß § 306 HGB wurde auf der Aktivseite ein Abgrenzungsposten für aktive latente Steuern in Höhe von TEUR 1.000 (Vj. TEUR 0) gebildet, da im Teilkonzern ALBIS Finance der Steueraufwand im Verhältnis zum Jahresergebnis zu hoch ist, sich aber in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich auf Konzernebene ausgleicht. Diese Maßnahme hat keine Auswirkungen auf den Konzerneigenanteil am Jahresergebnis, da der daraus resultierende positive Ergebniseffekt den atypisch stillen Gesellschaftern im ALBIS Finance Teilkonzern zugewiesen wurde.

Gezeichnetes Kapital

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der ALBIS Leasing AG haben mit Beschluss der Hauptver-

sammlung vom 26.06.2003 beschlossen, das Grundkapital von EUR 10.218.368 um EUR 5.109.184 auf EUR 15.327.552 zu erhöhen. Die Kapitalerhöhung erfolgte durch Ausgabe von 5.109.184 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien. Die neuen Aktien stehen den Aktionären im Verhältnis von zwei alten zu einer neuen Aktie zu. Die neuen Stückaktien nahmen erstmals am Gewinn des Geschäftsjahres 2003 teil.

Konzernseitig betrachtet unterliegt die vorgenannte Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (Bilanzgewinn 2002) der Zwischengewinneliminierung in der Konsolidierung. Die zur Kapitalerhöhung verwendeten Gesellschaftsmittel entstammen der in 2002 erfolgten Aufdeckung stiller Reserven im Rahmen der Einbringung der Beteiligungen an der Rothmann & Cie. AG, der Rothmann & Cie. Datenservice GmbH, der Chorus GmbH und GARBE Logistic Management GmbH von insgesamt TEUR 42.514 in die Rothmann & Cie. Holding GmbH. Von einem Negativausweis innerhalb der Eigenkapitalpositionen als Korrekturposten – wie es einige Kommentarmeinungen befürworteten – wurde abgesehen.

Der Vorstand hat gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Juni 2004 ein neues genehmigtes Kapital geschaffen und ist ermächtigt worden, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 31. Dezember 2008 durch die Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um insgesamt bis zu EUR 7.650.000 zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch in folgenden Fällen ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates über den Ausschluss des Bezugsrechtes der Aktionäre zu entscheiden:

- bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, insbesondere wenn Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen oder Unternehmensteile gegen Gewährung von Aktien in die Gesellschaft eingebracht werden sollen;
- bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrages nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss gilt jedoch nur, soweit der auf die neuen Aktien entfallende Anteil am Grundkapital weder insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Eintragung dieses genehmigten Kapitals bestehenden Grundkapitals noch insgesamt 10 % des im Zeitpunkt der Ausgabe der Aktien bestehenden Grundkapitals übersteigt. Bei der Ausnutzung der 10 %-Grenze sind auf Grund anderweitiger Ermächtigungen etwa erfolgte Ausschlüsse des § 186 AktG (z. B. bei der Veräußerung eigener Aktien oder bei der Ausgabe von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen) mit einzubeziehen;
- um Belegschaftsaktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit ihr verbundener Unternehmen zu begeben;
- um Inhabern von durch die Gesellschaft auszugebenden Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung ihres Wandlungs- bzw. Optionsschuldrechts zustehen würde; sowie

- zum Ausgleich von Spitzenbeträgen.

Das genehmigte Kapital beträgt EUR 7.650.000.

Gesetzliche Rücklage

Die in der Konzernbilanz ausgewiesene gesetzliche Rücklage betrifft ausschließlich die Muttergesellschaft.

Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung

Der ausgewiesene Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung wurde erstmals im Jahr 1999 gebildet. Er wurde in 2004 auf Grund der Entkonsolidierung der SGL Structured Leasing GmbH Fünfte KG um den für diese gebildeten Posten verringert.

Pensionsrückstellung

Die Pensionsrückstellung betrifft im Wesentlichen unverfallbare Anwartschaften für vor dem 30. Juni 1997 ausgeschiedene Mitarbeiter der MagnaMedia Verlag AG.

Steuerrückstellungen

Die Steuerrückstellungen in Höhe von TEUR 8.399 betreffen im Wesentlichen Körperschaftsteuer, Gewerbeertragsteuer und Solidaritätszuschlag.

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	2004	2003
	T €	T €
Drohverluste	5.186	4.009
Ausstehende Rechnungen	4.596	6.410
Tantiemen, Löhne und Gehälter	2.658	2.049
Kfz-Aufbereitung	2.320	1.978
Kfz-Vermietung	1.750	1.209
Prozesskosten	1.610	1.096
Prüfung und Beratung	740	1.152
Urlaubsansprüche	434	373
Provisionen	418	0
Instandhaltung, Reparaturen	320	600
IT-Projekte	300	1.200
Emissionskosten	0	600
Jahresabschlusskosten	299	260
Aufsichtsratsvergütung	190	165
Übrige	4.764	4.736
Gesamt	25.585	25.837

Den zum 31. Dezember 2004 passivierten sonstigen Rückstellungen stehen in Höhe von EUR 0,9 Mio. Freistellungsansprüche gegen die WEKA Firmengruppe GmbH & Co. KG gegenüber, die unter den Sonstigen Vermögensgegenständen ausgewiesen sind.

Verbindlichkeiten

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten stellen sich wie folgt dar:

	bis 1 Jahr T €	über 1 bis zu 5 Jahren T €	über 5 Jahre T €	Gesamt T €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	94.018	112.215	996	207.229
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	31.482	0	0	31.482
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen, Unternehmen mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, sonstige Gesellschafter	3582	0	0	3.582
Verbindlichkeiten stille Gesellschafter	2.136	0	0	2.136
Sonstige Verbindlichkeiten	75.678	14.812	31	90.521
	206.896	127.027	1.027	334.950

Rechnungsabgrenzungsposten

Die passiven Rechnungsabgrenzungen enthalten im Wesentlichen Erlösabgrenzungen aus Leasingraten TEUR 249.365 (Vj. TEUR 306.196), aus der Forfaitierung von Leasing- und Verwertungserlösen TEUR 105.904 (TEUR 41.994), Mietsonderzahlungen TEUR 11.795 (Vj. TEUR 12.010) sowie Übrige TEUR 23.680 (Vj. TEUR 12.083).

■ Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Abschreibungen

Die Abschreibungen beinhalten mit TEUR 2.591 Abschreibungen der aktivischen Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung.

Steuern vom Einkommen und Ertrag

Die Steuern vom Einkommen und Ertrag sind in nicht unerheblichem Maße durch die Konzernbetriebsprüfung für die Veranlagungsjahre 1999–2002 beeinflusst. Die Aktivierung der latenten Steuern betreffen zurückgestellte Gewerbesteuern der ALBIS Finance AG aus der sogenannten Mindestbesteuerung, die als temporäre Differenz sich auf Konzernebene zukünftig ausgleichen wird. Der Ertragsteueraufwand

des Teilkonzerns ALBIS Finance wurde insoweit um TEUR 1.000 entlastet. Der daraus resultierende positive Ergebniseffekt wurde den atypisch stillen Gesellschaftern des Teilkonzerns ALBIS Finance zugewiesen.

Aufteilung Anteile anderer Gesellschafter am Konzernergebnis

	2004 T €	2003 T €
1. Anteile anderer Gesellschafter an Kapitalgesellschaften	-165	-12
2. Anteile anderer Gesellschafter an Kommanditgesellschaften		
a) an Immobilien-KGs	-196	-686
b) an Fonds-KGs	27.768	0
	27.409	-698

Konzernanhang

Konzernbilanzgewinn

Der Konzernbilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:

	T €
Konzernbilanzverlust 1.01.2004	-499
Dividendenzahlung in 2004 für 2003	-1.532
Konzerneigenanteil am Jahresergebnis 2004	2.804
Einstellung in die gesetzliche Rücklage	-292
Konzernbilanzgewinn 2004	481

■ Sonstige Angaben

Haftungsverhältnisse

Haftungsverhältnisse aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten wurden im Zusammenhang mit der Forfaitierung von Leasingforderungen eingegangen. Im Zuge einer derartigen leasingtypischen Refinanzierung der Objektbeschaffung durch regresslose Forderungsverkäufe ist eine Besicherung der Forfaitierung durch Sicherheitsübereignung der Leasingobjekte üblich. Einschlägige Kommentare zum HGB vertreten die Meinung, dass solche branchenüblichen Sicherheitsbestellungen nicht zum Ausweis von Haftungsverhältnissen führen.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen gem. § 314 HGB stellen sich wie folgt dar:

	2004	2003
	T €	T €
Miet- und Leasingverträge	3.247	1.667
– davon gegenüber verbundenen Unternehmen	(1.864)	(58)
Andere Verpflichtungen gem. § 285 Abs. 3 HGB	2.000	935
– davon gegenüber verbundenen Unternehmen	(2.000)	(935)

Im Einzelnen betreffen diese Verpflichtungen Miet- und Leasingverträge, die zwischen 2005 und 2007 enden.

Anzahl der Mitarbeiter

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter stellt sich wie folgt dar:

	2004	2003
ALBIS Leasing AG	18	15
ALBIS Finance AG	14	13
ALBIS HiTec Leasing GmbH	35	35
KML Kurpfalz Mobilien-Leasing GmbH	8	6
Rothmann & Cie. AG	16	9
Rothmann & Cie. Datenservice GmbH	11	13
Rothmann & Cie. Service GmbH	1	0
DSK-Leasing GmbH	2	2
NL Mobil Lease GmbH	52	52
LeaseTrend AG	25	19
LeaseTrend Aviation GmbH	0	1
ALBIS Zahlungsdienste GmbH & Co. KG	3	3
NL Real Estate GmbH	1	1
Truckport Dienstleistungsgesellschaft für Nutzfahrzeuge mbH	9	9
ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG	215	192
ALBIS Capital AG & Co. KG	7	0
	417	370



Dem Vorstand gehören an:

Hans Otto Mahn,
Kaufmann

Aufsichtsratsmandate:

ALBIS Finance AG (Vorsitz)
LeaseTrend AG (Vorsitz)
ALAG AG (Vorsitz)
ALBIS Capital Verwaltung AG (Vorsitz)
Ost West International Leasing O.W.L. AG
Garbe Logimac AG
Altacon AG

Rüdiger Wolff,
Kaufmann

Aufsichtsratsmandate

Rothmann & Cie. TrustFonds AG (Vorsitz)
Dr. Falk & Cie. AG (seit 2.11.2004) (Vorsitz)
ALBIS Capital Verwaltung AG

Stefan Keinert,
Kaufmann

Aufsichtsratsmandate:

ALBIS Capital Verwaltung AG (stellv. Vorsitz)
Rothmann & Cie. TrustFonds AG (stellv. Vorsitz)

Dem Aufsichtsrat gehören an:

Eduard Unzeitig, (Vorsitz)
Kaufmann, München

Weitere Aufsichtsratsmandate:

AXUS AG (Vorsitz)
Rothmann & Cie. AG (stellv. Vorsitz)
LeaseTrend AG
ALBIS Finance AG
ALAG AG
Giardino Holding
Telcast Media Group GmbH (Beirat)

Kersten Jodexnis, (stellv. AR-Vorsitz)
Kaufmann, Hannover

Weitere Aufsichtsratsmandate:

AdVertum Versicherungsmakler AG (Vorsitz)
KiNiKi AG (Vorsitz)
Wertgarantie Technische
Versicherung AG (stellv. Vorsitz)
AGILA Tierversicherung AG (stellv. Vorsitz)

Frank Nörenberg,
Rechtsanwalt, Hamburg

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Graphit Kropfmühl AG
Sinner Schrader AG
ODS Optical Disk Service GmbH (Beirat)

Gesamtbezüge des Vorstands und des Aufsichtsrates

Für die Wahrnehmung der Aufgaben im Mutterunternehmen und in den Tochtergesellschaften wurden dem Vorstand und dem Aufsichtsrat im Konzerngeschäftsjahr folgende Gesamtbezüge gezahlt:

	2004	2003
	T €	T €
Vorstand	2.357	2.100
Aufsichtsrat	104	95

Für ehemalige Vorstandsmitglieder ist eine Pensionsrückstellung von TEUR 319 (Vj. TEUR 306) gebildet.

Hamburg, im April 2005
Der Vorstand

Bestätigungsvermerk Konzern

■ Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der ALBIS Leasing AG aufgestellten Konzernabschluss und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwie-

gend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, den 11. April 2005

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Rohardt von Thermann
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

Jahresabschluss der ALBIS Leasing AG

Bilanz	64 – 65
Gewinn- und Verlustrechnung	66
Kapitalflussrechnung	67
Anlagenspiegel	68 – 69
Anhang	70 – 75
Bestätigungsvermerk	76

Bilanz der ALBIS Leasing AG zum 31. Dezember 2004

Aktiva	€	31.12.2004 €	Vorjahr T€
A. ANLAGEVERMÖGEN			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		105.524,46	121
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten			
II. Sachanlagen		446.629,15	466
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung			
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	75.283.331,38		74.328
2. Beteiligungen	<u>4.650,00</u>		<u>5</u>
		<u>75.287.981,38</u>	<u>74.333</u>
		75.840.134,99	74.920
B. UMLAUFVERMÖGEN			
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	5.699.586,50		5.220
2. Sonstige Vermögensgegenstände	<u>987.737,18</u>		<u>2.138</u>
		6.687.323,68	7.358
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		<u>6.938.904,85</u>	<u>1.130</u>
		13.626.228,53	8.488
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		<u>138.421,40</u>	<u>141</u>
		89.604.784,92	83.550

Bilanz der ALBIS Leasing AG zum 31. Dezember 2004

Passiva	€	31.12.2004 €	Vorjahr T€
A. EIGENKAPITAL			
I. Gezeichnetes Kapital		15.327.552,00	15.328
II. Gewinnrücklagen			
Gesetzliche Rücklage	1.508.550,02		1.217
Andere Gewinnrücklagen	<u>15.327.552,00</u>		<u>15.327</u>
		16.836.102,02	16.544
III. Bilanzgewinn		<u>43.436.708,86</u>	39.426
		75.600.362,88	71.298
B. RÜCKSTELLUNGEN			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	1.697.366,00		1.716
2. Steuerrückstellungen	4.394.294,00		2.108
3. Sonstige Rückstellungen	<u>2.533.796,15</u>		<u>2.676</u>
		8.625.456,15	6.500
C. VERBINDLICHKEITEN			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	716,01		3.000
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	317.593,92		1.574
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	4.645.674,47		601
4. Sonstige Verbindlichkeiten	<u>414.981,49</u>		<u>577</u>
		5.378.965,89	5.752
		89.604.784,92	83.550

Gewinn- und Verlustrechnung der ALBIS Leasing AG

	€	2004 €	Vorjahr T€
1. Sonstige betriebliche Erträge		2.751.125,50	3.659
2. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	-2.463.703,33		-1.816
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung – davon für Altersversorgung € 4.917,04 (Vorjahr: € 85.762,73)	-173.292,34	-2.636.995,67	-220
3. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-119.836,17	-121
4. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-3.108.378,31	-3.829
5. Erträge aus Beteiligungen – davon aus verbundenen Unternehmen € 4.156.461,98 (Vorjahr: € 3.894.657,21)	4.156.461,98		3.895
6. Erträge aus Gewinnabführung	7.319.853,99		4.664
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge – davon aus verbundenen Unternehmen € 117.821,56 (Vorjahr: € 63.643,66)	270.885,28		90
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen – davon an verbundene Unternehmen € 155.102,31 (Vorjahr: € 189.380,71)	-475.257,69		-511
		11.271.943,56	
9. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		8.157.858,91	5.811
10. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-2.322.296,65		-1.864
11. Sonstige Steuern	-800,26	-2.323.096,91	-48
12. Jahresüberschuss		5.834.762,00	3.899
13. Gewinnvortrag		37.893.684,96	35.722
14. Einstellung in die gesetzliche Rücklage		-291.738,10	-195
15. Bilanzgewinn		43.436.708,86	39.426

Kapitalflussrechnung der ALBIS Leasing AG

	2004 T€	2003 T€
Jahresüberschuss	5.835	3.900
Abschreibungen (+) / Zuschreibungen (-) auf Gegenstände des Anlagevermögens	+120	+121
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Rückstellungen	+2.125	+2.901
Cashflow	8.080	6.922
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva	+674	+11.097
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	+2.626	-4.973
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	11.380	13.046
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens (+)	81	616
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen (-)	-1.120	-1.516
Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit	-1.039	-900
Auszahlungen an Gesellschafter (-)	-1.533	-775
Auszahlungen für die Tilgung der Finanzkredite (-)	-2.999	-10.273
Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-4.532	-11.048
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestandes	5.809	1.098
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	1.130	32
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	6.939	1.130

Entwicklung des Anlagevermögens der ALBIS Leasing AG

	Anschaffungs- und Herstellungskosten			
	1.1.2004 €	Zugänge €	Abgänge €	31.12.2004 €
I. Immaterielle Vermögensgegenstände Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	175.713,21	14.636,66	2,00	190.347,87
II. Sachanlagen Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	684.489,83	69.918,13	55,35	754.352,61
III. Finanzanlagen				
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	74.328.281,38	1.047.000,00	91.950,00	75.283.331,38
2. Beteiligungen	4.650,00	0,00	0,00	4.650,00
	74.332.931,38	1.047.000,00	91.950,00	75.287.981,38
	75.193.134,42	1.131.554,79	92.007,35	76.232.681,86

Entwicklung des Anlagevermögens der ALBIS Leasing AG

Abschreibungen				Buchwerte	
1.1.2004 €	Zugänge €	Abgänge €	31.12.2004 €	31.12.2004 €	Vorjahr €
54.616,24	30.207,17	0,00	84.823,41	105.524,46	121.096,97
218.094,46	89.629,00	0,00	307.723,46	446.629,15	466.395,37
0,00	0,00	0,00	0,00	75.283.331,38	74.328.281,38
0,00	0,00	0,00	0,00	4.650,00	4.650,00
0,00	0,00	0,00	0,00	75.287.981,38	74.332.931,38
272.710,70	119.836,17	0,00	392.546,87	75.840.134,99	74.920.423,72

Allgemeine Hinweise

Der vorliegende Jahresabschluss wurde gemäß §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des AktG aufgestellt. Es gelten die Vorschriften für große Kapitalgesellschaften (§ 267 Abs. 3 HGB).

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren im Wesentlichen unverändert die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

Das **Sachanlagevermögen** ist zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und wird, soweit abnutzbar, um planmäßige Abschreibungen vermindert.

Die Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens werden nach Maßgabe der voraussichtlichen Nutzungsdauer um planmäßige Abschreibungen auf der Grundlage steuerlich anerkannter Höchstsätze vermindert. Sie werden linear abgeschrieben. Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Wert von EUR 410,00 werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben; ihr sofortiger Abgang wird unterstellt. Die Abschreibungen auf Zugänge des Sachanlagevermögens erfolgen grundsätzlich zeitanteilig.

Bei den **Finanzanlagen** werden die Anteilsrechte zu Anschaffungskosten angesetzt.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert angesetzt. Einzel- und Pauschalwertberichtigungen wurden nicht vorgenommen.

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle ungewissen Verbindlichkeiten.

Die Rückstellungen für Pensionen werden in steuerlich zulässiger Höhe ausgewiesen. Den nach versicherungsmathematischen Grundsätzen ermittelten Teilwerten gemäß § 6a EStG liegt unter Verwendung der Sterbetafel 1998 ein Rechnungszinsfuß von 6 % zugrunde.

Verbindlichkeiten sind zum Rückzahlungsbetrag angesetzt.

■ Erläuterung zur Bilanz

Anlagevermögen

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im Anlagenspiegel dargestellt.

Finanzanlagen

Die Zusammensetzung des Anteilsbesitzes zeigt die folgende Übersicht:

Angaben zum Anteilsbesitz

	2004	2003
	T€	T€
Leasing		
ALBIS Finance AG (vormals NL Nord Lease AG)	2.072	2.072
LeaseTrend AG	2.636	1.977
ALBIS HiTec Leasing GmbH (vormals Alpha Leasing GmbH)	1.054	1.054
ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG	505	505
ALAG AG	56	56
ALBIS Capital Verwaltung AG (vormals C.L.F. Capital Lease Funding AG)	404	56
ALBIS Capital AG & Co. KG (vormals C.L.F. Capital Lease Funding AG & Co. KG)	0	80
ALBIS Export Leasing GmbH	28	0
Hanseat. Grundstücks- vermietung Objekt Ifflandstr. 4 GmbH & Co. KG	5	5
	6.760	5.805
Fonds & Service		
Rothmann & Cie. Holding GmbH	68.528	68.528
	75.288	74.333

Zur Erzielung von Synergieeffekten sowie eines gemeinsamen Marktauftritts wurde auf Beschluss der Gesellschafterversammlungen eine Umbenennung der Tochtergesellschaften der ALBIS Leasing AG durchgeführt. Die neue Firmierung soll den Bezug zur Muttergesellschaft ausdrücken und die Kernkompetenz bzw. die Philosophie des Unternehmens ausdrücken. Die NL Nord Lease AG wurde in die

ALBIS Finance AG, die Alpha Leasing GmbH in die ALBIS HiTec Leasing GmbH, die C.L.F. Capital Lease Funding AG in ALBIS Capital Verwaltung AG und die C.L.F. Capital Lease Funding AG & Co. KG in ALBIS Capital AG & Co. KG umfirmiert.

Durch Beschluss der Hauptversammlung der LeaseTrend AG wurden TEUR 659 beteiligungserhöhend in die Rücklagen eingestellt.

Aufstellung des Anteilbesitzes

Die Gesellschaft ist an folgenden Gesellschaften im Sinne von § 285 Nr. 11 HGB beteiligt:

Gesellschaft	Anteil	Eigenkapital	Jahresergebnis
	2004 %	2004 T€	2004 T€
Rothmann & Cie. Holding GmbH	100,0	68.525	0
ALBIS Finance AG	95,0	51.574	1.277
LeaseTrend AG	100,0	13.574	1.309
ALBIS HiTec Leasing GmbH	100,0	6.260	-758
ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG	100,0	154	1.306
ALAG AG	100,0	46	-1
ALBIS Capital Verwaltung AG	80,0	959	459
ALBIS Export Leasing GmbH	100,0	25	-4
Hanseat. Grundstücksvermietung Obj. Ifflandstr. 4 GmbH & Co. KG	93,0	5	-47

Die ALBIS Leasing AG erstellt zum 31. Dezember 2004 einen Konzernabschluss.

Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen setzen sich wie folgt zusammen:

	2004 T€	2003 T€
Rothmann & Cie. Holding GmbH	0	2.089
ALBIS Finance AG	1.249	1.236
ALBIS Zahlungsdienste GmbH & Co. KG	1.184	950
LeaseTrend AG	1.330	744
ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG	1.178	0
ALAG AG	0	3
ALBIS Capital AG & Co. KG	6	0
ALBIS Capital Verwaltung AG	327	0
ALBIS HiTec Leasing GmbH	426	198
	5.700	5.220

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände setzen sich wie folgt zusammen:

	2004	2003
	T €	T €
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	5.700	5.220
– davon Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(0)	(0)
Sonstige Vermögensgegenstände	988	2.138
– davon Restlaufzeit von mehr als einem Jahr	(0)	(0)
	6.688	7.358

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital ist eingeteilt in 15.327.522 auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem Nennwert von EUR 1,00.

Der Vorstand hat gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Juni 2004 ein neues genehmigtes Kapital geschaffen und ist ermächtigt worden, das Grundkapital mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 31. Dezember 2008 durch die Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautende Stückaktien gegen Bar- oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um insgesamt bis zu EUR 7.650.000 zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einzuräumen. Der Vorstand ist jedoch in folgenden Fällen ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates über den Ausschluss des Bezugsrechtes der Aktionäre zu entscheiden:

- bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, insbesondere wenn Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen oder Unternehmensteile gegen Gewährung von Aktien in die Gesellschaft eingebracht werden sollen;
- bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien zum Zeitpunkt der endgültigen Festlegung des Ausgabebetrages nicht wesentlich unterschreitet. Diese Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss gilt jedoch nur, soweit der auf die neuen Aktien entfallende Anteil am Grundkapital weder insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Eintragung dieses genehmigten Kapitals bestehenden Grundkapitals

noch insgesamt 10% des im Zeitpunkt der Ausgabe der Aktien bestehenden Grundkapitals übersteigt. Bei der Ausnutzung der 10%-Grenze sind aufgrund anderweitiger Ermächtigungen etwa erfolgte Ausschlüsse des § 186 AktG (z. B. bei der Veräußerung eigener Aktien oder bei der Ausgabe von Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen) mit einzubeziehen;

- um Belegschaftsaktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und mit ihr verbundener Unternehmen zu begeben;
- um Inhabern von durch die Gesellschaft auszugebenden Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen ein Bezugsrecht auf neue Aktien in dem Umfang zu gewähren, wie es ihnen nach Ausübung ihres Wandlungs- bzw. Optionsschuldrechts zustehen würde; sowie
- zum Ausgleich von Spitzenbeträgen.

Das genehmigte Kapital beträgt EUR 7.650.000.

Bilanzgewinn

Der Bilanzgewinn hat sich wie folgt entwickelt:

	T €
Jahresüberschuss 2004	5.835
Gewinnvortrag	37.894
Einstellung in gesetzliche Rücklagen	-292
Bilanzgewinn 2004	43.437

Rückstellungen

Die Pensionsrückstellung betrifft unverfallbare Anwartschaften für vor dem 30. Juni 1997 ausgeschiedene Mitarbeiter der MagnaMedia Verlag AG.

Auf Grund der laufenden Betriebsprüfung für die Jahre 1999–2002 wurden TEUR 1.362 den Rückstellungen zugeführt. Des Weiteren sind Rück-

stellungen für Körperschaft- und Gewerbesteuer für die Jahre 2003 und 2004 enthalten.

Sonstige Rückstellungen

Die sonstigen Rückstellungen setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2004	31.12.2003
	T €	T €
Risiken aus Beteiligungsverkäufen	814	814
Prozesskosten	5	5
Umsatzsteuerrisiko	72	72
	891	891
Tantiemen	400	400
Veröffentlichung Geschäftsbericht/Hauptversammlung	187	145
Übrige	1.056	1.240
	2.534	2.676

Den zum 31. Dezember 2004 passivierten Rückstellungen in Höhe von TEUR 891 stehen Freistellungsansprüche gegen die WEKA Firmengruppe GmbH & Co. KG in Höhe von TEUR 891 gegenüber, die unter den Sonstigen Vermögensgegenständen aktiviert sind.

Die übrigen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Rückstellungen für die Einrichtung eines Credit Risk Management (TEUR 500) sowie für Abschluss und IAS (TEUR 311).

Verbindlichkeitspiegel in T €

Art der Verbindlichkeit	Restlaufzeit				Gesamt	
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	gesichert mit	31.12.2004	31.12.2003
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Vorjahr)	1 (3.000)	0 (0)	0 (0)	-	1	3.000
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen u. Leistungen (Vorjahr)	318 (1.574)	0 (0)	0 (0)	-	318	1.574
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen (Vorjahr)	4.646 (601)	0 (0)	0 (0)	-	4.646	601
4. Sonstige Verbindlichkeiten (Vorjahr)	415 (577)	0 (0)	0 (0)	-	415	577
– davon aus Steuern (Vorjahr)	247 (161)	0 (0)	0 (0)	-	247	161
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit (Vorjahr)	25 (17)	0 (0)	0 (0)	-	25	17

Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2004	31.12.2004
	T€	T€
ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG	0	555
Rothmann & Cie. AG	9	18
Rothmann & Cie. Holding GmbH	4.432	0
ALBIS Export Leasing GmbH	25	0
Rothmann & Cie. Datenservice GmbH	180	28
	4.646	601

Die Verbindlichkeiten zu der Rothmann & Cie. Holding GmbH sind im Wesentlichen aus dem Cash-Pool entstanden.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von TEUR 2.751 beinhalten im Wesentlichen Einnahmen aus Weiterbelastungen an die Tochtergesellschaften aufgrund von Dienstleistungsverträgen sowie aus Auflösung von Rückstellungen (TEUR 169).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Höhe von TEUR 3.108 beinhalten im Wesentlichen Zuführungen zu Rückstellungen (TEUR 500), Aufwendungen für allgemeine Beratung (TEUR 437), Kosten der Hauptversammlung (Zwischenbericht und Veröffentlichungen TEUR 207), Abschluss- und Prüfungskosten (TEUR 281), Internetleitung (TEUR 229) sowie Miete (TEUR 175).

Sonstige Angaben

Haftungsverhältnisse

Am Bilanzstichtag bestanden keine Haftungsverhältnisse.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Im Einzelnen betreffen diese Verpflichtungen folgende Sachverhalte:

	31.12.2004	31.12.2004
	T€	T€
Zahlungsverpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen	206	166
– davon gegenüber verbundenen Unternehmen	(30)	(11)

Die Miet- und Leasingverträge enden zwischen 2005 und 2007.

Gesamtbezüge des Vorstands

Die Gesamtbezüge betragen in 2004 TEUR 904. Für ehemalige Vorstandsmitglieder ist eine Pensionsrückstellung in Höhe von TEUR 52 berücksichtigt.

Gesamtbezüge des Aufsichtsrats

Für die Vergütung des Aufsichtsrats wurden TEUR 65 ausgezahlt.

Mitarbeiter

Während des Geschäftsjahres wurden durchschnittlich 18 Angestellte beschäftigt.

Konzernverhältnisse

Die ALBIS Leasing AG in ihrer Eigenschaft als deutsche Konzernleitung erstellt zum 31. Dezember 2004 einen Konzernabschluss und Konzernlagebericht mit befreiender Wirkung für die AG. Dieser ist am Sitz der ALBIS Leasing AG in Hamburg beim Amtsgericht unter der Nummer HRB 73071 offen zu legen.

Dem Vorstand gehören an:

Hans Otto Mahn,
Kaufmann

Aufsichtsratsmandate:

ALBIS Finance AG (Vorsitz)
LeaseTrend AG (Vorsitz)
ALAG AG (Vorsitz)
ALBIS Capital Verwaltung AG (Vorsitz)
Ost West International Leasing O.W.L. AG
Garbe Logimac AG
Altacon AG

Rüdiger Wolff,
Kaufmann

Aufsichtsratsmandate

Rothmann & Cie. TrustFonds AG (Vorsitz)
Dr. Falk & Cie. AG (seit 2.11.2004) (Vorsitz)
ALBIS Capital Verwaltung AG

Stefan Keinert,
Kaufmann

Aufsichtsratsmandate:

ALBIS Capital Verwaltung AG (stellv. Vorsitz)
Rothmann & Cie. TrustFonds AG (stellv. Vorsitz)

Dem Aufsichtsrat gehören an:

Eduard Unzeitig, (Vorsitz)
Kaufmann, München

Weitere Aufsichtsratsmandate:

AXUS AG (Vorsitz)
Rothmann & Cie. AG (stellv. Vorsitz)
LeaseTrend AG
ALBIS Finance AG
ALAG AG
Giardino Holding
Telcast Media Group GmbH (Beirat)

Kersten Jodexnis, (stellv. AR-Vorsitz)
Kaufmann, Hannover

Weitere Aufsichtsratsmandate:

AdVertum Versicherungsmakler AG (Vorsitz)
KiNiKi AG (Vorsitz)
Wertgarantie Technische
Versicherung AG (stellv. Vorsitz)
AGILA Tierversicherung AG (stellv. Vorsitz)

Frank Nörenberg,
Rechtsanwalt, Hamburg

Weitere Aufsichtsratsmandate:

Graphit Kropfmühl AG
Sinner Schrader AG
ODS Optical Disk Service GmbH (Beirat)

■ Vorschlag für die Gewinn- verwendung

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2004 in Höhe von EUR 43.436.708,86 wie folgt zu verwenden:

	€
Verteilung an die Aktionäre durch Ausschüttung einer Dividende von EUR 0,15 je Stückaktie	2.299.132,80
Gewinnvortrag auf neue Rechnung	41.137.576,06

Hamburg, 10. März 2005
Der Vorstand

■ Bestätigungsvermerk

Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der ALBIS Leasing AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Jahresabschluss

und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Lagebericht unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gesellschaft und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Hamburg, den 22. März 2005

BDO Deutsche Warentreuhand
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

gez. Rohardt von Thermann
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

■ Stellungnahme zum Corporate Governance Kodex

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält national und international anerkannte Standards guter und verantwortlicher Unternehmensführung und soll dazu beitragen, die Transparenz am Finanzplatz Deutschland zu erhöhen.

Vorstand und Aufsichtsrat der ALBIS Leasing AG haben zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ Stellung bezogen und auf den Internetseiten eine Entsprechenserklärung veröffentlicht. Den Empfehlungen der Regierungskommission folgte die ALBIS Leasing AG überwiegend schon vor Verkündung des Kodex.

Erklärung gemäß § 161 AktG:

Die ALBIS Leasing AG entspricht den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ mit folgenden Ausnahmen:

1. Ein Vertreter für die weisungsgebundene Ausübung des Stimmrechts der Aktionäre mit Erreichbarkeit auch während der Hauptversammlung wird nicht bestellt.
2. Die Gesellschaft hat für Aufsichtsrat und Vorstand eine D&O-Versicherung abgeschlossen. Es wurde ein Selbstbehalt in Höhe von EUR 5.000 vereinbart.
3. Der Vorstand besteht aus drei Personen, hat aber keinen Vorsitzenden oder Sprecher.
4. Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten eine feste Vergütung zu den in der Satzung festgelegten Sätzen.
5. Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Erstellung und öffentliche Zugänglichmachung des Konzernabschlusses binnen 90 Tagen nach Geschäftsjahresende mit wirtschaftlich zumutbaren Mitteln bisher nicht umgesetzt werden kann.
6. Es erfolgt kein nach Bestandteilen individualisierter Ausweis der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütungen.
7. Die Grundzüge des Vergütungssystems werden weder auf der Internetseite noch im Geschäftsbericht erläutert. Eine Information auf der Hauptversammlung über diese Grundzüge erfolgt nicht.
8. Die Einrichtung von Ausschüssen innerhalb eines dreiköpfigen Aufsichtsrates ist nicht sinnvoll.
9. Es wird noch kein Abschluss nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften erstellt. Die Umstellung auf IAS/IFRS ist für das Geschäftsjahr 2005 geplant.

Der Aufsichtsrat berichtet

■ Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren!

Die Tätigkeit des Aufsichtsrates war erneut geprägt von einem kontinuierlichen Dialog mit dem Vorstand – insbesondere vor dem Hintergrund eines schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes. Der Aufsichtsrat beschäftigte sich intensiv mit der wirtschaftlichen Entwicklung sowie der Strategie und Planung des ALBIS Konzerns. Im nachfolgenden Bericht werden die Tätigkeitsschwerpunkte des Aufsichtsrats erläutert.

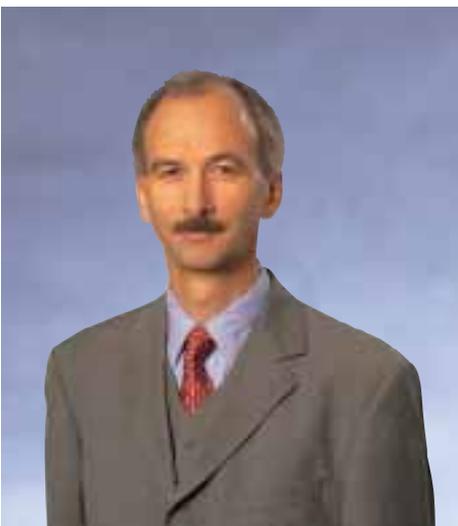
Der Aufsichtsrat nahm im Geschäftsjahr 2004 die ihm nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahr. Er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und die Geschäftsführung der Gesellschaft überwacht. Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle relevanten Fragen der Unternehmensplanung und der strategischen Weiterentwicklung, über die Geschäftsentwicklung, die Lage des Konzerns einschließlich der Risikolage sowie über das Risikomanagement. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen wurden im Einzelnen erläutert. Die strategische Ausrichtung des Unternehmens wurde mit dem Aufsichtsrat abgestimmt. In allen Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen war der Aufsichtsrat unmittelbar eingebunden.

Über Projekte und Vorgänge von besonderer Bedeutung informierte der Vorstand den Aufsichtsrat unmittelbar und unabhängig vom Turnus der Sitzungen. Insbesondere der Aufsichtsratsvorsitzende stand auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand und ließ sich über die aktuelle Entwicklung der Geschäftslage und die wesentlichen Geschäftsvorfälle informieren. Insgesamt fanden acht Sitzungen des Aufsichtsrates statt. Mit Ausnahme einer Sitzung waren immer alle Aufsichtsratsmitglieder vertreten. An einer Sitzung nahmen auch die AR-Mitglieder der Tochterunternehmen als Gäste teil.

Die Aufsichtsratssitzung am 19. April 2004 hatte die Feststellung des Jahresabschlusses 2003 sowie die Gewinnverwendung als Hauptpunkte auf der Tagesordnung. In den weiteren Sitzungen am 19. Februar, 17. Juni, 26. Juli, 29. August, 21. September, 12. November und 15. Dezember wurden unter anderem die folgenden Themen abgehandelt:

- Vorbereitung der Hauptversammlung
- Erwerb von 50 % minus eine Aktie am Bankhaus Hesse Newman & Co. AG
- Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS
- Halbjahresabschluss
- Auswirkungen der Anlegerschutzverbesserungsgesetze
- Risikomanagement
- Konzernplanung 2005 bis 2007

Für die Bilanz-Aufsichtsratssitzung am 15. April 2005 lagen dem Aufsichtsrat der Jahresabschluss, der Konzernabschluss, der Lagebericht und der Konzernlagebericht der ALBIS Leasing AG sowie die Prüfungsberichte der BDO Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, vor. Der Abschlussprüfer war bei der Beratung hierüber in der Aufsichtsratssitzung anwesend, berichtete ausführlich über den Verlauf sowie über die



Eduard Unzeitig,
Vorsitzender des Aufsichtsrates



Kersten Jodexnis, stellvertretender
Vorsitzender des Aufsichtsrates

wesentlichen Ergebnisse der Prüfung und stand für ergänzende Auskünfte zur Verfügung. Die Abschlussunterlagen und Prüfungsberichte wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig gestellt. Die Unterlagen wurden eingehend diskutiert. Zum bestehenden Risikofrüherkennungssystem stellte der Abschlussprüfer fest, dass der Vorstand die nach § 91 Absatz 2 AktG geforderten Maßnahmen, insbesondere zur Einrichtung eines Überwachungssystems, in geeigneter Weise getroffen hat und dass das Überwachungssystem geeignet ist, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig zu erkennen.

Der vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellte Jahresabschluss für das Geschäftsjahr vom 01. Januar bis 31. Dezember 2004 und der Lagebericht der ALBIS Leasing AG wurden gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 18.06.2004 und der anschließenden Auftragserteilung durch den Aufsichtsrat von der BDO Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Hamburg, geprüft. Der Abschlussprüfer erteilte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

Der Konzernabschluss der ALBIS Leasing AG wurde nach HGB erstellt. Der Abschlussprüfer versah den nach HGB aufgestellten Konzernabschluss und den Konzernlagebericht mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk. Die im Rahmen der Jahresabschlussprüfung gebildeten Prüfungsschwerpunkte waren im Wesentlichen:

- Risikomanagement
- Beteiligungsansätze nach HFA RS 10
- Forderungen, Verbindlichkeiten und Rückstellungen

Auf Basis seiner eigenen Prüfung des Jahresabschlusses, des Lageberichts und des Konzernlageberichts stimmte der Aufsichtsrat dem Ergebnis der Prüfung durch die Abschlussprüfer zu. In der Sitzung am 15. April 2005 stellte er den Jahresabschluss fest und nahm den Konzernabschluss zur Kenntnis. Dem Vorschlag des Vorstandes für die Verwendung des Bilanzgewinns schloss sich der Aufsichtsrat an.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstandes, den Geschäftsführern der Tochtergesellschaften und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der ALBIS Gruppe für ihr Engagement und den vorbildlichen Einsatz im abgelaufenen Jahr.

Der Aufsichtsrat
Eduard Unzeitig (Vorsitzender)
Hamburg, im April 2005



Frank Nörenberg,
Mitglied des Aufsichtsrates

Anschriften

ALBIS Leasing AG

Ifflandstraße 4
22087 Hamburg

T: (040) 808 100 - 100

F: (040) 808 100 - 109

info@albis-leasing.de
www.albis-leasing.de

ALBIS Capital Verwaltung AG

Türkenstraße 11
80333 München

T: (089) 230 32 - 55

F: (089) 230 32 - 60

info@albiscapital.de
www.albiscapital.de

ALBIS Finance AG

Ifflandstraße 4
22087 Hamburg

T: (040) 808 100 - 300

F: (040) 808 100 - 309

info@albis-finance.de
www.albis-finance.de

ALBIS HiTec Leasing GmbH

Ifflandstraße 4
22087 Hamburg

T: (040) 808 100 - 400

F: (040) 808 100 - 409

info@albis-hitec.de
www.albis-hitec.de

ALBIS Immobilien AG

Neuer Zollhof 2
40221 Düsseldorf

T: (0211) 550 44 730

F: (0211) 550 44 744

ALBIS Securitisation AG

Ifflandstraße 4
22087 Hamburg

T: (040) 808 100 - 300

F: (040) 808 100 - 309

ALBIS Zahlungsdienste GmbH & Co. KG

Kieler Straße 143 – 147
22769 Hamburg

T: (040) 808 100 - 500

F: (040) 808 100 - 509

info@albis-zahlungsdienste.de
www.albis-zahlungsdienste.de

Bankhaus Hesse Newman & Co. AG

Ballindamm 17
20095 Hamburg

T: (040) 33 96 2 - 0

F: (040) 33 96 22 - 00

hessebank@t-online.de

Budget Car and Van Rental

ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG

Kieler Straße 143 – 147
22769 Hamburg

T: (040) 808 100 - 800

F: (040) 808 100 - 809

info@alag.de
www.budget.de

Niederlassung

Budget Car and Van Rental

ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG

Max-Planck-Straße 20
63303 Dreieich

T: (06103) 4000 - 0

F: (06103) 4000 - 0

CDL-Leasing GmbH & Co. KG

Mellenbergweg 11
22359 Hamburg

T: (040) 60 91 50 - 0

F: (040) 60 91 50 - 55

info@cdl-leasing.de
www.cdl-leasing.de

Chorus GmbH

Alte Landstraße 25
85521 Ottobrunn

T: (089) 66 02 94 - 60

F: (089) 66 02 94 - 66

info@chorus.de
www.chorus-gruppe.de

DAP

Deutsche Assekuranz Pool GmbH

Berliner Allee 34-36
40212 Düsseldorf

T: (0211) 130 65 - 0

F: (0211) 130 65 - 230

dap@dap-pool.com
www.dap-pool.com"

Dr. Falk & Cie. AG

An`n Slagboom 30
22848 Norderstedt

T: (040) 308 542 - 30

F: (040) 308 542 - 48

info@drfalk-ag.com
www.drfalk-ag.de

DSK-Leasing GmbH

Alte Landstraße 25
85521 Ottobrunn

T: (089) 61 54 92 - 0
F: (089) 61 54 92 - 22

info@dsk-leasing.de
www.dsk-leasing.de

Econocom ALBIS GmbH

Ifflandstraße 4
22087 Hamburg

T: (040) 808 100 - 300
F: (040) 808 100 - 309

www.econocom.com

Garbe Logistic Management GmbH

Valentinskamp 18
20354 Hamburg

T: (040) 35 61 3 - 0
F: (040) 35 39 93

info@garbe.de
www.garbe.de

KFS Kommunale Fuhrpark Service GmbH

Hauptverwaltung:
Carl-Ulrich-Straße 4
63263 Neu-Isenburg

T: (06102) 88 26 - 122
F: (06102) 88 26 - 522

KML Kurpfalz Mobilien-Leasing GmbH

Mannheimer Straße 105
68535 Edingen-Neckarhausen

T: (0621) 4 83 63 - 0
F: (0621) 4 83 63 - 24

info@kml-leasing.de
www.kml-leasing.de

LeaseTrend AG

Ifflandstraße 4
22087 Hamburg

T: (040) 28 05 96 - 24
F: (040) 28 05 96 - 28

info@leasetrend.de
www.leasetrend.de

**Niederlassung
LeaseTrend AG**

Alte Landstraße 25
85521 Ottobrunn

T: (089) 61 54 92 - 0
F: (089) 61 54 92 - 22

NL Mobil Lease GmbH

Carl-Ulrich-Straße 4
63263 Neu-Isenburg

T: (06102) 88 26 - 100
F: (06102) 88 26 - 199

info@nl-mobil-lease.de
www.nl-mobil-lease.de

Rothmann & Cie. AG

Ifflandstraße 4
22087 Hamburg

T: (040) 808 100 - 200
F: (040) 808 100 - 209

info@rothmann.de
www.rothmann.de

Rothmann & Cie. Datenservice GmbH

Ifflandstraße 4
22087 Hamburg

T: (040) 808 100 - 200
F: (040) 808 100 - 209

info@rothmann.de
www.rothmann.de

Rothmann & Cie. Holding AG

Ifflandstraße 4
22087 Hamburg

T: (040) 808 100 - 200
F: (040) 808 100 - 209

info@rothmann.de
www.rothmann.de

Rothmann & Cie. TrustFonds AG

Ifflandstraße 4
22087 Hamburg

T: (040) 808 100 - 200
F: (040) 808 100 - 209

info@rothmann.de
www.rothmann.de

Triple Value AG

Schmersahlstraße 26
29664 Walsrode

T:(05161) 80 20 80
F:(05161) 80 20 88

kontakt@triplevalue-ag.com
www.triplevalue-ag.com

Truckport Dienstleistungsgesellschaft für Nutzfahrzeuge GmbH

Ostendstraße 4
63811 Stockstadt / Main

T: (06027) 40 77 - 0
F: (06027) 40 77 - 777

info@truckport.de
www.truckport.de

UTA Leasing GmbH

Carl-Ulrich-Straße 4
63263 Neu-Isenburg

T: (06102) 88 26 -300
F: (06102) 88 26 - 199

info@uta-leasing.de
www.uta-leasing.de

WPS Web-Payment-Service GmbH

Berliner Allee 34-36
40212 Düsseldorf

T: (0211) 13 0 65 - 111
F: (0211) 13 0 65 - 233

