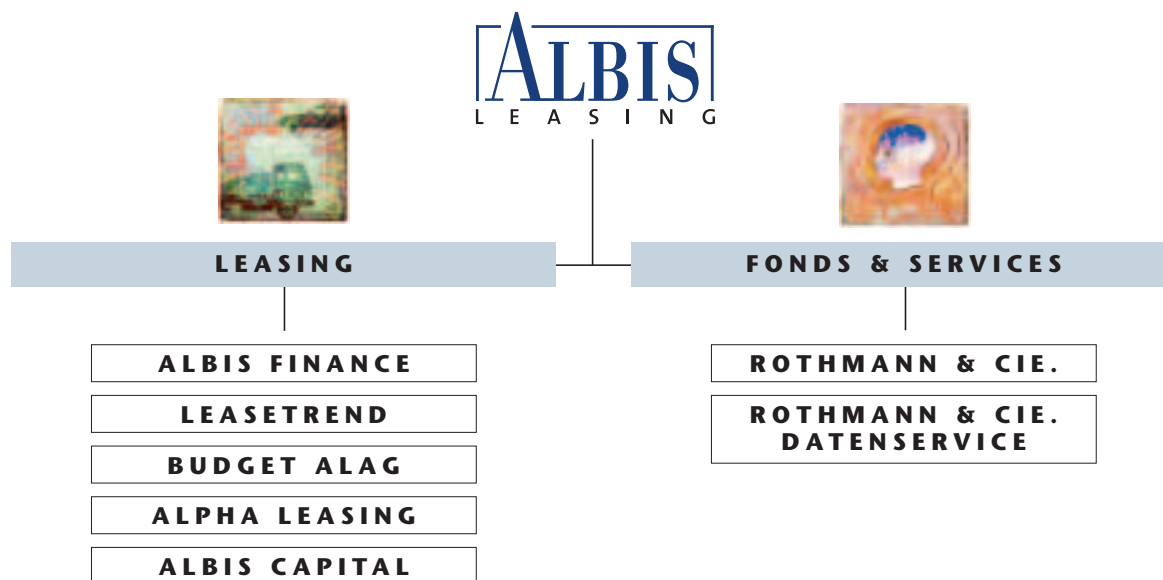


HALBJAHRESBERICHT
30. Juni 2004



Struktur und Kennzahlen



Kennzahlen 1. Halbjahr 2004

ALBIS Leasing AG	30.06.2004	30.06.2003
EBIT	1,3	0,7
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1,3	0,6
Halbjahresergebnis	0,8	0,5
Bilanzsumme	86,0	82,5
Mitarbeiter	16	13,5

ALBIS Konzern	30.06.2004	30.06.2003
Umsatz	322,9	320,6
EBIT	6,2	7,0
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	0,3	-0,3
Halbjahresergebnis	-0,6	-1,4
Bilanzsumme	908,0	868,2
Liquide Mittel	75,6	48,3
Mitarbeiter	367	389

Geschäftsbereich Leasing	30.06.2004	30.06.2003
Außenumsatz	322,4	320,2
Innenumsatz	1,7	2,2
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1,9	2,2
Mitarbeiter (Durchschnitt)	326,0	352,0
Sachanlagevermögen	613,4	608,4
Investitionen Leasingvermögen	185,0	148,5
Neugeschäft	243,1	184,4
Anzahl Verträge kum.	37.573	35.977

Geschäftsbereich Fonds & Services	30.06.2004	30.06.2003
Außenumsatz	0,5	0,4
Innenumsatz	9,3	6,6
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-0,9	-1,6
Mitarbeiter (Durchschnitt)	25,0	18,0
Gezeichnetes Volumen p.a.	45,5	28,0
Gezeichnetes Volumen kum.	655,2	533,9
Fondsanleger kum.	31.578	27.269
Fondsverträge kum.	64.612	56.863



Vorbereitung der Hauptversammlung: Eduard Unzeitig, Stefan Keinert, Kersten Jodexnis (v.l.).

■ Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren!

die Umsatzerlöse im ALBIS Konzern konnten im ersten Halbjahr 2004 – trotz nicht zufriedenstellender wirtschaftlicher Rahmenbedingungen – wie schon im gleichen Vorjahreszeitraum weiter um 2,3 Millionen Euro auf 322,9 Millionen Euro gesteigert werden.

In der ALBIS Leasing AG konnten im ersten Halbjahr 2004 sowohl das EBIT von 0,7 Millionen Euro auf 1,3 Millionen Euro als auch das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 0,6 Millionen Euro auf 1,3 Millionen Euro verbessert werden. Auch das Halbjahresergebnis zeigt sich mit 0,8 Millionen Euro besser als im gleichen Vorjahreszeitraum.

Obwohl im Konzern das EBIT um 0,8 Millionen sank, konnten sowohl das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit als auch das Halbjahresergebnis 2004 um 0,6 Millionen bzw. 0,8 Millionen Euro verbessert werden.

Das Jahresergebnis des Konzerns hängt ebenso wie das Ergebnis der ALBIS Leasing AG zu wesentlichen Teilen von den Ergebnissen des Bereichs Fonds & Services ab, die stark von den Umsätzen des IV. Quartals

beeinflusst werden. Da das Platzierungsvolumen deutlich über dem des Vergleichszeitraumes des Vorjahres liegt, rechnet der Vorstand mit einem deutlich besseren Ergebnis per Jahresende.



Während der Hauptversammlung:
Hans O. Mahn, ...



... Prof. Dr. jur. Hans-Joachim Priester, Kersten Jodexnis, Frank Nörenberg (v.l.), ...



... Rüdiger Wolff.

■ Hauptversammlung

Die Hauptversammlung fand am 18. Juni 2004 in den Räumen der Airbus Deutschland GmbH statt. Von den Aktionären waren rund 60 der Einladung gefolgt.

Dem Vorstand und dem Aufsichtsrat wurde wie im Vorjahr Entlastung erteilt.

Dem Vorschlag der ALBIS Leasing AG zur Ausschüttung einer Dividende von 10 ct/Aktie wurde zugestimmt. Bei der Neuwahl zum Aufsichtsrat wurden die Herren Eduard Unzeitig, Kersten Jodexnis und Frank Nörenberg wiedergewählt. Die vorgeschlagenen Satzungsänderungen wurden ebenso wie eine genehmigte sowie eine bedingte Kapitalerhöhung von der Hauptversammlung beschlossen.

■ Aktuelle Geschäftslage

Im Geschäftsbereich Leasing hat eine Verfeinerung und Erweiterung der Produkte stattgefunden – wie die reine Strukturierung von Projekten mit dem Ziel der Off-Balance-Lösung und das Block-Discounting-Modell zur Kapitalisierung von Forderungen. Das Risikomanagement ist einer unserer wesentlichen Erfolgsfaktoren. Neben dem in 2002 aufgelegten ABCP-Programm, führt auch das im Juni 2004 vereinbarte dritte ABS-Programm zu einer Senkung der Refinanzierungskosten und erhöht die Reputation der Gruppe. Der zu Grunde liegende Bestand an Leasingverträgen wurde von internationalen Ratingagenturen mit A1/P1 eingestuft.

Dem Geschäftsbereich Fonds & Services ist es gelungen, das Emissionsvolumen im 1. Halbjahr um über 50 Prozent zu steigern. Basis dieses Erfolgs ist die hohe Akzeptanz des LeaseFonds V (Budget ALAG Automobil AG & Co. KG mit ihrem Mobilitätskonzept) und des LeaseFonds VI (ALBIS Capital AG & Co. KG, ein Finanzierungspartner für mittelständische Leasingunternehmen). Ferner wurde mit dem TrustFonds UK I ein neues Produkt konzipiert und für den Vertrieb vorbereitet. Dies ist der erste geschlossene Fonds in Deutschland, der in den geregelten Zweitmarkt britischer Kapitallebensversicherungen investiert. Der Emis-

sionsschwerpunkt dieser Geschäfte liegt in der zweiten Jahreshälfte und erlaubt dadurch eine recht optimistische Einschätzung des Gesamtjahres.

Die Liquiditätsslage im Konzern stellt sich mit 75,6 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr mit 48,3 Millionen Euro wiederum als sehr komfortabel dar.

■ Ausblick/Ziele 2004

Die ALBIS Leasing AG hat die VEM Aktienbank AG mit dem Designated Sponsoring beauftragt, um eine Belebung der Liquidität im Handel der Aktie zu erreichen. Die Aktie wird fortlaufend auf XETRA gehandelt. Es wird mit einer deutlichen Verbesserung der Liquidität gerechnet.

Im Konzern wird ein zufriedenstellendes Wachstum im Umsatz und im Konzernergebnis vor Ertragsteuern gegenüber dem Vorjahr erwartet.

Im Leasinggeschäft wird ein moderates, über dem Vorjahr liegendes Neugeschäft erwartet und eine positive Entwicklung der Beteiligungsgesellschaften, damit die geplante Geschäfts- und Liquiditätsentwicklung realisiert werden kann.

Im Bereich Fonds & Services sind die Entwicklung neuer Fondsprodukte sowie ein effizient aufgestellter Vertrieb die Ziele.

Das Konzern-Rechnungswesen wird im laufenden Geschäftsjahr an die am Kapitalmarkt üblichen Anforderungen und im Vorgriff auf die ab 2005 europaweit geltenden Regelungen auf International Financial Reporting Standards umgestellt.

■ ALBIS Finance AG

Im Bereich der strukturierten Finanzierungen werden mehrere aussichtsreiche Projekte momentan verhandelt. Durch die Straffung des Produktangebotes hat die ALBIS Finance AG (vormals NL Nord Lease AG) eine Konzentration der Kräfte auf die besten Marktchancen erreicht. Die Refinanzierung größerer Transaktionen ist jedoch deutlich schwieriger und komplizierter geworden. Dennoch geht die ALBIS Finance AG von einer Erreichung des Gesamtjahreszieles im Bereich strukturierte Finanzierungen aus.

Die NL Mobil-Gruppe hat eine klare Fokussierung auf die so genannte schwere Klasse – also LKW, Busse und sonstige Fahrzeuge – erreicht, die mittlerweile einen Anteil von über 90 Prozent am Neugeschäft hat. Das langjährige Objekt-Know-how ist für die erfolgreiche Durchführung dieses Geschäftes unerlässlich. Der Neugeschäftsverlauf ist erfreulich und liegt zum Halbjahr innerhalb der ehrgeizigen Ziele. Zur Sicherstellung und Optimierung der Refinanzierung wurde ein zweites ABS-Programm mit den Bankpartnern Westdeutsche Landesbank und Dresdner Kleinwort Wasserstein über ein Gesamtvolumen von 175 Millionen Euro umgesetzt und eine erste Tranche ausgezahlt. Die Geschäftsentwicklung im kommunalen Bereich wird durch den Aufbau zusätzlicher Vertriebskapazität forciert.

Das leicht unter dem Plan liegende Neugeschäft der KML wird aber durch eine höhere Marge und bessere Zusatz Erlöse kompensiert. Zur Geschäftsausweitung und optimalen Nutzung der bestehenden Ressourcen wird der Vertrieb gestärkt.

Die CDL liegt bei Neugeschäft und Marge leicht über Plan und wird auch dieses Jahr wieder sehr erfolgreich abschließen.

Die Truckport Dienstleistungsgesellschaft für Nutzfahrzeuge mbH arbeitet an zusätzlichen Geschäftsmöglichkeiten. Ziel ist es, die Anzahl der zu verwertenden Fahrzeuge deutlich zu erhöhen und das Dienstleistungsangebot stärker bei externen Partnern zu platzieren.

Erste Vertragsabschlüsse gibt es auch bei dem Joint

Venture Econocom ALBIS GmbH im IT-Geschäft. Die Voraussetzungen für eine positive Weiterentwicklung sind sowohl auf der Personal- und der Refinanzierungs- als auch auf der back-office-Seite geschaffen.

■ LeaseTrend AG

Das Hauptgeschäftsfeld der LeaseTrend AG ist die Finanzierung von neuen und gebrauchten Kraftfahrzeugen. Die Verkaufszahlen im deutschen Automarkt haben sich nach einer leichten Erholung Anfang des Jahres nun wieder deutlich verschlechtert. Es sind auch noch keine Anzeichen für eine positive wirtschaftliche Entwicklung und damit ein Anziehen der Neuinvestitionen am Kfz-Markt sichtbar.

Trotzdem konnte sich die LeaseTrend AG dem rückläufigen Trend entziehen. Es wurden im 1. Halbjahr Neuverträge im Wert von 89,9 Millionen Euro (Vorjahr 80,4 Millionen Euro) abgeschlossen. Dies führte zu einem leichten Anstieg der Neuinvestitionen in Höhe von 11 Prozent. Möglich war dies unter anderem durch eine Stärkung der Vertriebsmannschaft. Auch durch die Auswirkungen der Änderungen der GVO (Gruppenfreistellungsverordnung), welche den markengebundenen Kfz-Händlern mehr Freiräume gewährt, konnten weitere Händlerpartnerschaften gewonnen werden.

Aufgrund des weiter verbesserten Kreditratings und der konservativen Annahmepolitik liegen die Risikopositionen aus dem Vertragsbestand deutlich unter den Planansätzen. Es gibt auch keinen erkennbaren Vorsorgebedarf.

Da bisher wenige Indikatoren auf eine wirtschaftliche Erholung hinweisen und die Verkaufszahlen im deutschen Kfz-Markt weiterhin rückläufig sind, rechnet die LeaseTrend AG zum Jahresende mit keinem Anstieg des Neugeschäftsvolumens im Vergleich zum Vorjahr.

■ Budget ALAG Auto-Mobil-AG & Co. KG

Das erste Halbjahr 2004 war von der Einführung der neuen Tarifstruktur im Rent a Car-Bereich geprägt. Anstatt bisher 900 verschiedene Tarife bietet ALAG durch eine klare Positionierung nur noch zwei Tarife an (Economy Class für kleine und Business Class für große Fahrzeuge). Mitte März wurde die neue Tarifstruktur etabliert und hat in einem stagnierenden Markt zu einer Volumensteigerung von 95 Prozent geführt. Mit Einführung der neuen Tarifstruktur verfolgt ALAG eine klare Abgrenzung zum Wettbewerb auf Basis des „Aldi“-Prinzips. Im Marktsegment Touristik wurden die Planwerte aufgrund des wirtschaftlichen Umfeldes nur zu 65 Prozent erreicht. Ein Teil davon konnte durch die Einführung der neuen Tarifstruktur kompensiert werden. Für den Bereich der langfristigen Vermietung (Leasing) wurde eine Adaption des Zwei-Tarif-Systems vorgenommen. Somit konnte die strategische Positionierung von ALAG als Dienstleister mit transparenten und ehrlichen Konditionen auf Basis des „Aldi“-Prinzips in beiden Bereichen ausgebaut werden.

Die strategische Neuausrichtung im Bereich Autovermietung führte zu einer Verschiebung der Einführung der Full-Service Leasingprodukte unter dem Markennamen „Budget FlexFleet“, die nach der erfolgreichen Einführung des Zwei-Tarif-Modells in der Autovermietung nunmehr im zweiten Halbjahr 2004 zeitversetzt erfolgt. Seit Mai 2004 verfügt das Unternehmen über eine Internetplattform, auf der die verschiedenen standardisierten Full-Service Leasingfahrzeuge angeboten werden. In der zweiten Jahreshälfte wird die Vertriebsmannschaft auf die notwendige Stärke ausgebaut werden, so dass voraussichtlich bereits vor Jahresende ein Leasinginvestitionsvolumen von rund 50 Millionen Euro aktiviert werden kann. Dies setzt jedoch langfristige Refinanzierungszusagen für die Investitionen im Bereich Leasing voraus. Über die dafür erforderliche langfristige Refinanzierung werden z. Z. aussichtsreiche Verhandlungen geführt.

■ Alpha Leasing GmbH

Durch die zum Jahreswechsel eingeleiteten vertrieblichen Maßnahmen konnte das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um über 5 Prozent gesteigert werden. Das Volumen per Leasingvertrag konnte auf 2.371 Euro (Vorjahr 2.164 Euro) im ersten Halbjahr angehoben werden. Da diese Zuwächse insbesondere im zweiten Quartal erzielt wurden, erwartet die Geschäftsleitung für die zweite Jahreshälfte weiterhin einen deutlichen Anstieg des Neugeschäftes. Die Umsatzerlöse werden, insbesondere bedingt durch das nach wie vor hohe Niveau der Zusatzlöse, auch im Jahr 2004 deutlich steigen.

Als neuer Partner konnte OTTO Office, eine Tochtergesellschaft des OTTO Versands, gewonnen werden. Die Zusammenarbeit startete im Juli 2004.

Auf Beschluss der Gesellschafterversammlung wird die Alpha Leasing GmbH in der zweiten Jahreshälfte in ALBIS HiTec Leasing GmbH umbenannt. Die Geschäftsführung verspricht sich durch die gemeinsame Nutzung und Bewerbung des Namens ALBIS mittelfristig eine deutliche Stärkung im Marktauftritt, eine bessere Nutzung des vorhandenen Kundenpotenzials im Konzern und positive Synergieeffekte im Bereich Werbung und Marketing.

■ ALBIS Capital Verwaltung AG

Der Aufbau der ALBIS Capital, der Finanzierungsplattform für mittelständische Leasingunternehmen, geht planmäßig voran. Mit drei Leasinggesellschaften wurden testweise die ersten Leasinggeschäfte abgewickelt.

Der Aufbau des Portfolios erfolgt Zug um Zug mit den Geldeingängen aus den gezeichneten Kommanditeinlagen sowie in Zusammenarbeit mit den eine ABS-Struktur begleitenden Banken.

■ Rothmann & Cie.

Die Rothmann & Cie. AG knüpft auch im ersten Halbjahr 2004 an den Erfolg des letzten Jahres an und führt ihre Wachstumsstrategie konsequent fort.

Der in 2003 eingeleitete Aufbau der neuen regionalen Vertriebsstruktur der Rothmann & Cie. AG zeigt auch im ersten Halbjahr 2004 große Wirkung. Alle sieben Regionaldirektionen sind voll im Einsatz und tragen im erheblichen Maße zum Unternehmenserfolg bei.

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2004 platzierte die Rothmann & Cie. AG ein Emissionsvolumen von 45,5 Millionen Euro. Dies entspricht einer Steigerung von 62,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (28,0 Millionen Euro). Das kumulierte historische Emissionsvolumen erhöhte sich von 533,9 Millionen Euro zum 30. Juni 2003 auf 655,2 Millionen Euro zum 30. Juni 2004.

Allein dem LeaseFonds V – Unternehmensbeteiligung an der ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG – wurde in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2004 Eigenkapital in Höhe von 38,4 Millionen Euro zugeführt. Dies hatte zur Folge, dass der LeaseFonds V am 30. Juni 2004 – früher als prospektiert – vorzeitig geschlossen wurde. Das Eigenkapitalvolumen in Höhe von 180 Millionen Euro konnte in nur 23 Monaten schneller als geplant platziert werden.

Bereits seit dem 1. Juni 2004 ist der Nachfolgefonds – LeaseFonds VI – in der Platzierung. LeaseFonds VI ist ein Leasingfonds, der – ein weiteres Mal – auf einem besonderen Geschäftsmodell basiert. Die Fondsgesellschaft, die ALBIS Capital AG & Co. KG, ist der Finanzierungspartner für mittelständische Leasingunternehmen in Deutschland.

Die Produktlinie LogisFonds hat in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2004 ebenfalls große Erfolge verzeichnet. Das Emissionsvolumen konnte mit 5,9 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sogar verdreifacht werden. Dies ist auf die im Jahr 2003 vorgenommene Überarbeitung der Konzeption des LogisFonds zurückzuführen.

Neben der Vertriebsarbeit für die drei oben ge-

nannten Fonds hat die Rothmann & Cie. AG im ersten Halbjahr 2004 ein weiteres Produkt konzipiert und für den Vertrieb vorbereitet: TrustFonds UK I. TrustFonds UK I ist der erste geschlossene Fonds in Deutschland, der in bestehende britische Lebensversicherungen investiert und dieses Portfolio aktiv managt. Der Vertrieb von TrustFonds UK I startete im Juli 2004.

Mit ihren drei Produktlinien – LeaseFonds, LogisFonds und TrustFonds – ist die Rothmann & Cie. AG breit aufgestellt und als Emissionshaus im Markt sehr gut positioniert. Das Platzierungsvolumen dieser drei Produkte wird nach heutiger Einschätzung noch bis Mitte nächsten Jahres reichen.

Zur Optimierung der Zusammenarbeit mit den Vertriebspartnern baut die Rothmann & Cie. AG derzeit eine Serviceplattform auf. Diese Serviceplattform bildet alle vertriebsrelevanten Vorgänge ab und führt zu einer Vereinfachung der Arbeit sowohl auf Seiten der Rothmann & Cie. AG als auch auf Seiten der Vertriebspartner. Darüber hinaus können auf der Serviceplattform weitere Dienstleistungen angeboten werden. Diese Serviceplattform wird im zweiten Halbjahr 2004 mit einigen ausgewählten Vertriebspartnern getestet und voraussichtlich im Jahr 2005 vollständig eingeführt.

Die ALBIS Datenservice GmbH, die mit der Verwaltung und der Betreuung der Anleger der Rothmann-Fondsprodukte betraut ist, verwaltete zum 30. Juni 2004 insgesamt 64.612 Verträge für 31.578 Anleger. Das gesteigerte Emissionsvolumen und der entsprechende Zuwachs von Anlegern und Verträgen führten im ersten Halbjahr 2004 zu positiver Umsatz- und Ertragsentwicklung.

Um die Zugehörigkeit zur Rothmann-Gruppe deutlicher zu machen, wurde die Gesellschaft in Rothmann & Cie. Datenservice GmbH umbenannt. Diese Umbenennung wurde bereits beim Handelsregister angemeldet und wird in Kürze eingetragen sein.

Auf Basis dieser positiven Ergebnisse und Neuigkeiten erwartet die Rothmann & Cie. AG, die Rekordplatzierung des letzten Jahres (113 Millionen Euro) in 2004 deutlich, im hohen zweistelligen Prozentbereich, zu übertreffen.

FINANZDIENSTLEISTER FÜR DEN MITTELSTAND

... Wir übernehmen etwas!



ALBIS Leasing AG
Ifflandstraße 4 · 22087 Hamburg
Telefon + 49 (0)40 - 808 100 100
Telefax + 49 (0)40 - 808 100 109
www.albis-leasing.de