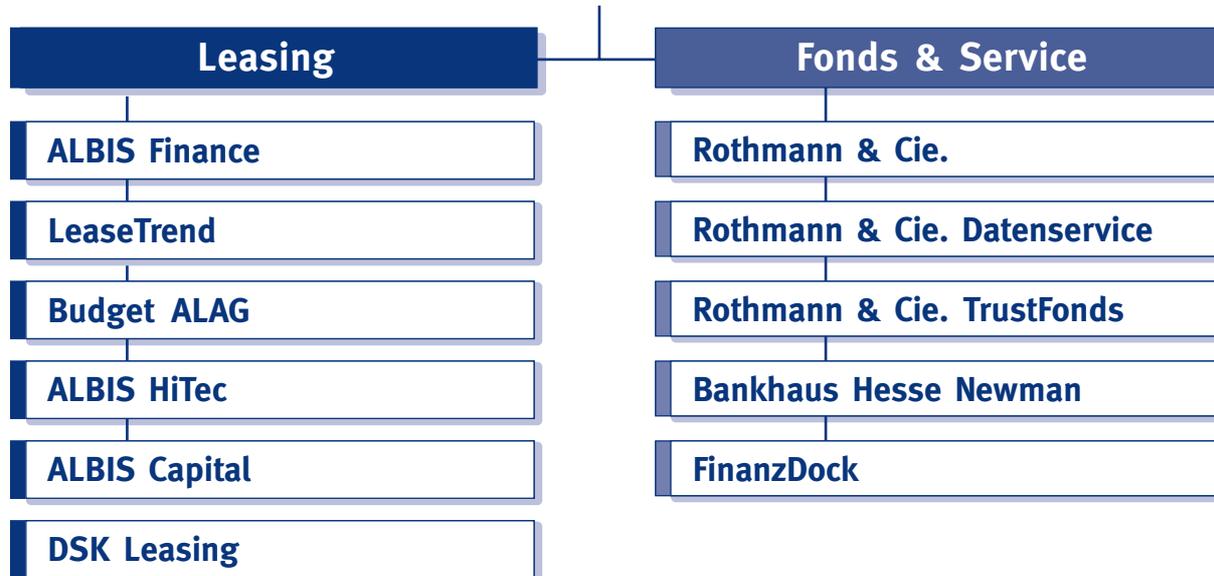




Halbjahresbericht
30. Juni 2005



Kennzahlen

Kennzahlen der ALBIS Leasing AG

Geschäftsdaten in Millionen Euro/Anzahl

Finanzdaten	30.06.2005	30.06.2004
Umsatz	0,0	0,0
Sonstige betriebliche Erträge	1,1	0,8
EBIT	1,2	1,3
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	1,1	1,3
Halbjahresergebnis	1,0	0,8
Bilanzsumme	86,5	86,0
Mitarbeiter (Durchschnitt)	19	16

Kennzahlen des Konzerns

Geschäftsdaten in Millionen Euro/Anzahl

Finanzdaten	30.06.2005	30.06.2004
Umsatz	248,0	322,9
EBIT*	4,7	6,2
Konzernerneigenanteil am Jahresergebnis	0,3	- 0,9
Bilanzsumme	1.003,9	908,0
Mitarbeiter (Durchschnitt)	476	367

Geschäftsbereich Leasing	30.06.2005	30.06.2004
Sachanlagevermögen	696,1	613,4
Investitionen Leasingvermögen	221,4	185,0
Neugeschäft	245,0	243,1
Verträge	44.962	37.573

Geschäftsbereich Fonds & Service	30.06.2005	30.06.2004
gezeichnetes Volumen p. a.	67,0	45,5
gezeichnetes Volumen kumuliert	815,0	655,2
Fonds Anleger	36.140	31.578
Fondsverträge	73.009	64.612

* Incl. Anteile Dritter am Konzernergebnis

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren!

In der ALBIS Leasing AG konnte im ersten Halbjahr 2005 bei einem fast auf Vorjahresniveau liegenden EBIT von EUR 1,2 Mio. (Vj. EUR 1,3 Mio.) der Jahresüberschuss um 25 % von EUR 0,8 Mio. auf EUR 1,0 Mio. verbessert werden.

Im Konzern sank das EBIT inclusive Anteile Konzernfremder auf EUR 4,7 Mio. (Vj. EUR 6,2 Mio.). Hingegen konnte im ersten Halbjahr 2005 das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit inclusive Anteile Konzernfremder auf EUR 1,2 Mio. (Vj. EUR 0 Mio.) gesteigert werden. Auch der Konzernanteil am Halbjahresergebnis verbesserte sich auf EUR 0,3 Mio. (Vj. EUR -0,9 Mio.).

Das Jahresergebnis des Konzerns hängt ebenso wie das Ergebnis der ALBIS Leasing AG zu wesentlichen Teilen von den Ergebnissen des Bereichs Fonds & Service 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.

Hauptversammlung

Die Hauptversammlung fand am 16. Juni 2005 im Dorint Novotel Hamburg Alster statt. Rund 80 Aktionäre waren der Einladung gefolgt. Vorstand und Aufsichtsrat wurde wie im Vorjahr Entlastung erteilt. Dem Vorschlag der ALBIS Leasing AG zur Ausschüttung einer Dividende von 15 ct/Aktie wurde zugestimmt.

Ausblick/Ziele 2005

Die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in Deutschland sind nach wie vor schwierig. Insbesondere die Frage, welche Politik nach der Bundestagswahl am 18. September von der neuen Bundesregierung zu erwarten sein wird, lässt reichlich Spielraum für Spekulationen.

Deshalb wird es nicht einfach, die anspruchsvollen Wachstumsziele bei Umsatz und Neugeschäft im Bereich Leasing zu erreichen. Der Ausbau der Produktangebote im Schwerpunktsektor Räder und Mobilität mit entsprechenden Alleinstellungsmerkmalen sowie der Aufbau einer gruppenweiten Bonitätsfabrik wird die Position der ALBIS als Refinanzier des Mittelstandes stärken. Die konzerneigene Verbriefungsplattform der ALBIS Securitisation spielt hier eine wesentliche Rolle.

Im Geschäftsbereich Fonds & Service ist eine größere Marktdurchdringung der Produktfamilien LogisFonds und TrustFonds von großer Bedeutung. In den ersten Monaten des Jahres wurden dabei

bereits gute Fortschritte gemacht. Ebenso wichtig ist die erfolgreiche Anplatzierung des neuen Lease-Fonds VII, der im III. Quartal an den Start gehen wird. Die Fondsgesellschaft DSK Leasing AG & Co. KG positioniert sich damit als Automobil-Leasinggesellschaft, die erstmals Privatkunden, Selbstständigen und kleinen mittelständischen Unternehmen Konditionen und Servicedienstleistungen einräumt, die in der Regel nur Großkunden gewährt werden.

Darüber hinaus muss die Neupositionierung des Bankhauses Hesse Newman, an dem die Gruppe eine knapp 50-prozentige Beteiligung hält, erfolgreich umgesetzt werden. Das Privathaus verbindet Banking-Traditionen mit moderner Geschäftsauffassung. Hesse Newman ist eine Vermögensbank, die als Servicepartner für freie Finanzdienstleister agiert und Lösungen für Privatkunden bietet. Auch bei „FinanzDock“ sind weitere Maßnahmen erforderlich, um den technischen und strukturellen Vorsprung des Erfolgsportals zu halten und auszubauen. Die steigenden Nutzerzahlen zeigen, dass „FinanzDock“ auf einem guten Weg ist.

Anfang des Jahres wurde die VEM Aktienbank, München, die seit Anfang 2004 auch als Designated Sponsor den Handel der ALBIS Aktie erfolgreich betreut, mit der Begleitung und Durchführung einer Kapitalerhöhung der Rothmann & Cie. Holding AG sowie der anschließenden Notierungsaufnahme an der Frankfurter Wertpapierbörse beauftragt. Die Umsetzung ist für Ende des IV. Quartals geplant. Diese Maßnahme dient der Stärkung der finanziellen Basis zum Ausbau der Aktivitäten des Bereichs Fonds & Service in einem sich immer schneller verändernden Marktumfeld.

Insgesamt werden im Konzern ein zufriedenstellendes Wachstum und eine Steigerung des Ergebnisses erwartet. Die umfangreicheren Aktivitäten der Gruppe werden mit einem erkennbaren Anstieg der Mitarbeiteranzahl einhergehen.

■ Geschäftsbereich Leasing

Im Geschäftsbereich Leasing konnten das Sachanlagevermögen ebenso wie die Leasinginvestitionen deutlich gesteigert werden und zwar um 13,5 % von EUR 613,4 Mio. auf EUR 696,1 Mio. bzw. um 19,7 % von EUR 185,0 Mio. auf EUR 221,4 Mio.

Der Rückgang des Leasingumsatzes um 31,6 % von EUR 322,4 Mio. auf EUR 244,9 Mio. resultiert im Wesentlichen aus einer strategischen Neuausrichtung; weg von kurzfristigem Leasinggeschäft hin zu längerfristigen Verträgen. Dies schlägt sich ebenfalls im Neugeschäftsvolumen nieder, welches im Vorjahresvergleich nur geringfügig um ca. 1 % auf EUR 245,0 Mio. gestiegen ist.

ALBIS Finance AG

Auf dem neuen Kerngeschäftsfeld Verbriefung sind bei der ALBIS Securitisation AG in sehr kurzer Zeit die Voraussetzungen zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit geschaffen worden. Das dafür nötige Personal ist weitestgehend rekrutiert. Auf der IT-Seite wird mit einem externen Partner an der Entwicklung und Implementierung einer innovativen Software gearbeitet. Erste Gespräche mit Kunden und Banken bestätigen, dass ein großer Bedarf an Zusammenarbeit und Strukturierung im Markt vorhanden ist. Es wird davon ausgegangen, dass in diesem Jahr bereits die ersten beiden Transaktionen abgeschlossen werden können.

Die neu entwickelten Forderungsstrukturen für das Eigengeschäft der ALBIS Finance AG stoßen am Markt auf Interesse. Es ist jedoch festzustellen, dass die Entscheidungswege für diesen neuen Produktansatz im Bereich Wohnungsbaugesellschaften sehr lang sind. Bis zum Jahresende dürften sich erste Geschäftserfolge einstellen. Allerdings ist es schwierig, exakte Planziele in diesem Geschäftsfeld zu erreichen.

Die NL Mobil-Gruppe hat im ersten Halbjahr gut abgeschnitten. So ist bei einer leichten Neugeschäftssteigerung eine Margenverbesserung um ca. 10 % erreicht worden. Die Aufstellung im Marketing- und Vertriebsbereich soll optimiert und Kooperationen mit Herstellern erweitert werden. Auf der Refinanzierungsseite sind die Voraussetzungen für weiteres Wachstum geschaffen, so dass von einem guten Geschäftsjahr ausgegangen werden kann.

Die KML liegt beim Neugeschäft leicht über Plan und hat die Margenerwartungen zum Halbjahr erfüllen können. Erfreulich ist vor allem die deutlich spürbare Zunahme der Synergien zwischen der NL Mobil-Gruppe und der KML, die zu einer Neugeschäftsausweitung führt.

Die CDL arbeitet mit hoher Kontinuität und konnte zum Halbjahr auf der Neugeschäfts- und Margenseite die Erwartungen übertreffen.

Augenblicklich wird an Joint-Venture-Möglichkeiten für unsere Truckport Verwertungsgesellschaft gearbeitet. Es sollen Partner gewonnen werden, mit denen Truckport weiterentwickelt und dem Unternehmen zusätzliche kritische Masse und neue Geschäftsmöglichkeiten zugeführt werden können.

Bei der Actio Inkasso ist die strategische Positionierung abgeschlossen. Es muss allerdings zusätzliches Personal zur Umsetzung der Pläne rekrutiert werden. Zum ersten Halbjahr 2005 konnte in dieser neu gestarteten Gesellschaft bereits ein leicht positives Ergebnis erwirtschaftet werden.

Die Econocom ALBIS GmbH hat sich personell verstärkt, um sich vertrieblich noch besser aufzustellen. So soll eine noch erfreulichere Neugeschäftsentwicklung erreicht werden.

Insgesamt ist erkennbar, dass sich die vom Vorstand in Zusammenarbeit mit den Tochtergesellschaften eingeleiteten Maßnahmen als richtig erweisen und zur Geschäfts- und Ergebnissteigerung führen werden. Dennoch kann es aufgrund der Veränderungen des Marktes zu einer zeitlichen Verzögerung bei der Erreichung der prospektierten Ergebnisse kommen.

LeaseTrend AG

Das Hauptgeschäftsfeld der LeaseTrend AG, die Finanzierung von neuen und gebrauchten Kraftfahrzeugen über den Kfz-Handel, ist stark abhängig von der Entwicklung der Zulassungs- und Verkaufszahlen für Neufahrzeuge in Deutschland. Nachdem der Markt in den letzten Jahren stagnierte, konnte man im Mai und Juni dieses Jahres erstmals wieder einen Anstieg der Zulassungszahlen beobachten.

Das 1. Halbjahr 2005 ist, teilweise entgegen der vorsichtigen Planung, sehr erfolgreich verlaufen. Es konnten für EUR 102,7 Mio. (Vorjahr EUR 89,9 Mio.) neue Fahrzeuge an die Kunden verleast werden. Die Zahl der neu generierten Leasingverträge wuchs um ca. 15 %.

Um die Chance einer möglicherweise leicht anziehenden Autokonjunktur im Geschäftsjahr 2005 voll zu nutzen, wurden die Werbemaßnahmen intensiviert. Im 1. Halbjahr wurde die Präsenz in den Fachmedien für den Automobilhandel verstärkt. In Kooperation mit dem Lehrstuhl für Finanz- und Bankwirtschaft der Universität Augsburg wurde Anfang dieses Jahres eine Studie über „Leasing im Automobilhandel“ initiiert. Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass das in der Vergangenheit verfolgte ALBIS-Geschäftsmodell stimmig und auch in der Zukunft tragfähig ist. Die positive Resonanz auf die Hörfunkwerbung der letzten Jahre war Anlass, ab Juli wieder verstärkt Funkspots in den bekanntesten bayerischen Radiosendern zu platzieren.

Sollte sich die erfreuliche Entwicklung im Neugeschäft weiter stabilisieren, wird für das Gesamtjahr 2005 von einer leichten Steigerung unseres Neugeschäftsvolumens im Vergleich zum Vorjahr ausgegangen.

Budget ALAG Auto-Mobil AG & Co. KG

Das erste Halbjahr 2005 war im Produktbereich „Rent a Car“ durch die Fortsetzung der 2-Tarif-Strategie gekennzeichnet. Das Unternehmen konnte bis zum 15.03.2005 signifikante Marktanteilsgewinne verzeichnen und hat diese Position genutzt, eine Preiserhöhung von 25 %, bezogen auf den Tagespreis

im Markt, durchzusetzen. Parallel wurde durch die konsequente Ausrichtung auf das 2-Tarif-System unrentables Geschäft abgegeben, wobei sich das Unternehmen aus der Lkw-Vermietung und dem Unfallersatzwagengeschäft weiter zurückgezogen hat. Die aus der Aufgabe dieser Geschäftsfelder resultierenden Umsatzverluste wurden kompensiert, so dass zum 30.06.2005 eine Umsatzsteigerung von 11 % gegenüber dem Vorjahr realisiert werden konnte. Diese an ein hohes Vorjahresniveau anknüpfende Steigerung basierte insbesondere auf einer neuen strategischen Ausrichtung des Auslandsgeschäftes. Allerdings bleibt für das 2. Halbjahr 2005 abzuwarten, wie sich die Terroranschläge in London auf das sensible Buchungsverhalten der amerikanischen Kunden auswirken werden.

Im Bereich Leasing hat das Unternehmen im 1. Quartal 2005 begonnen, eine starke Vertriebsmannschaft aufzubauen. Darüber hinaus konnte das Unternehmen im Mai 2005 eine ABS-Transaktion mit Dresdner Kleinwort Wasserstein zeichnen, die dem Unternehmen EUR 150 Mio. für die Refinanzierung von Leasingfahrzeugen zur Verfügung stellt. Die Sicherstellung der Refinanzierung sowie der Aufbau der Vertriebsmannschaft waren Grundvoraussetzungen, um Leasingaktivitäten auf dem deutschen Markt zu starten.

Bis zum 30.06.2005 konnte das Unternehmen ca. 700 Leasingverträge mit einem Anschaffungsvolumen von EUR 11,4 Mio. realisieren. Auf Grund des verspäteten Einstiegs in das Leasinggeschäft liegt das Unternehmen hinter den Planzahlen für 2005. Die Akzeptanz der Leasingstandardprodukte ist allerdings ausgesprochen positiv, so dass sich das Unternehmen stärker auf diese Kundenzielgruppe ausrichten wird.

ALBIS HiTec Leasing GmbH

Der Gesamtumsatz im ersten Halbjahr konnte im Vergleich zum Berichtszeitraum des Vorjahres von EUR 13,2 Mio. auf EUR 13,5 Mio. gesteigert werden. Es wurden rund 3.800 Verträge mit einem Gesamtanschaffungswert von ca. EUR 9,1 Mio. neu abgerechnet. Das Volumen pro Leasingvertrag stieg auf über EUR 2.400 (Vorjahr EUR 2.370). Da diese Zuwächse insbesondere im II. Quartal erzielt wurden, erwartet die Geschäftsleitung für die 2. Jahreshälfte einen weiteren deutlichen Anstieg des Neugeschäftes. Die Umsatzerlöse werden, vor allem durch das anhaltend hohe Niveau der Zusatzerlöse, auch im Jahr 2005 deutlich steigen.

Im Bereich Debitorenverwaltung wurde die Inkasso-Plattform weiter entwickelt, über die eigene Mitarbeiter und Mitarbeiter externer Inkassounternehmen gesichert und automatisch auf OP-Daten zugreifen sowie Schadensabrechnungen erstellen können. Im Bereich des Credit Risk Managements wird an der Umsetzung und Implementierung einer Scorekarte gearbeitet. Beide Systeme werden voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2005 die letzte Testphase erreichen.

Seit Anfang 2005 verhandelt die Geschäftsleitung der ALBIS HiTec mit der Postbank Leasing GmbH in Bonn über eine Kooperationsvereinbarung, die im III. Quartal dieses Jahres unterzeichnet werden soll. Ab dem 01.10.2005 sollen alle Firmen- und Geschäftskunden der Postbank über einen Link zu ALBIS HiTec auf der Website der Postbank AG die Möglichkeit erhalten, Leasinganträge mit einem Anschaffungswert bis EUR 50.000 für Investitionsobjekte – außer Kfz – abzuwickeln.

ALBIS Capital Verwaltung AG

Mit der Unterzeichnung der „Secured Revolving Warehouse Facility“ von Merrill Lynch über EUR 200 Mio. am 9. März 2005 konnte ALBIS Capital einige Monate verspätet mit seiner Refinanzierungsplattform für mittelständische Leasinggesellschaften in den Markt eintreten. Zum Halbjahresschluss waren bereits vier Rahmenvereinbarungen mit Leasinggesellschaften unterzeichnet und die notwendigen Umstellungsmaßnahmen durchgeführt. Alle vier Leasinggesellschaften haben bereits Verträge an ALBIS Capital verkauft. Bis zum Jahresende sollen weitere sechs Leasinggesellschaften folgen. Das Ziel der Anbindung von zehn Gesellschaften in 2005 soll damit erreicht werden.

Im Juni konnte auch die erste Tranche von Forderungen in die Warehouse-Facility verkauft werden. Es wurde eine zu valutierende Größe von jeweils EUR 2 Mio. als Minimum für die weiteren Tranchen vereinbart. Die im Verkaufsprozess befindlichen Verträge lassen darauf schließen, dass diese Mindestgröße eingehalten bzw. ab Herbst übertroffen wird.

Per 30.06.2005 wurden insgesamt EUR 5,3 Mio. an Leasinggeschäft hereingenommen. Es handelt sich um insgesamt 101 Verträge, davon 82 Verträge über Kfz-Leasingobjekte.

Der LeaseFonds VI wies zum 30.06.2005 einen Zeichnungsstand von EUR 135,7 Mio. aus. Davon wurden rund EUR 97 Mio. eingezahlt. Die vorgehaltene Liquidität beträgt EUR 39 Mio. Außerdem wurden Gelder in einer Größenordnung von rd. EUR 27 Mio. für eigenfinanzierte Leasinggeschäfte verwendet.

In der zweiten Jahreshälfte sind Investitionen in kurzfristigen Leasingverträgen zur Anlage von freier Liquidität, die noch nicht im Geschäftsmodell gebunden sein wird, in Höhe von rund EUR 30 Mio. geplant. Die hieraus erwachsenden Abschreibungen und die noch anfallenden Betriebskosten, teilweise einmalige Aufwendungen für die Eigenkapitalvermittlung, führen voraussichtlich auch in diesem Jahr nochmals zu einem Verlust von rund EUR 40 Mio.

■ Geschäftsbereich Fonds & Service

Teilkonzern Rothmann

Die Rothmann & Cie. AG konnte die sehr gute Leistung des ersten Halbjahres 2004 in den ersten sechs Monaten 2005 erneut übertreffen und ein weiteres Rekordergebnis erzielen. Das gezeichnete Emissionsvolumen im ersten Halbjahr 2005 betrug EUR 67,0 Mio., eine Steigerung um fast 50 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum (EUR 45,5 Mio.). Das kumulierte gezeichnete Emissionsvolumen erhöhte sich von EUR 655,2 Mio. zum 30. Juni 2004 auf EUR 815,0 Mio. Euro zum 30. Juni 2005.

Erheblichen Anteil an diesem guten Ergebnis hatte der weitere Ausbau der regionalen Vertriebsstrukturen. Im ersten Halbjahr 2005 wurde eine Region in zwei kleinere Regionen aufgeteilt, so dass nunmehr acht Regionaldirektionen für das Emissionshaus im Einsatz sind. Darüber hinaus wurde unterhalb der Ebene der Regionaldirektoren die neue Ebene der regionalen Vertriebsleiter eingerichtet. Beide Maßnahmen wurden durchgeführt, um das Umsatzpotenzial der Regionen optimal auszuschöpfen.

Auch im Markt vorhandene Unsicherheit trug zur Neugeschäftssteigerung bei. Die Unsicherheit entstand zum einen durch den Gesetzentwurf der Bundesregierung zur Neuregelung der Verrechnung von Verlusten mit anderen Einkünften (§ 15b EStG). Der Entwurf sah ursprünglich vor, dass alle Anleger, die nach dem 4. Mai 2005 einem sogenannten „Steuerstundungsmodell“ beitreten, anfänglich entstehende Verluste aus dieser Beteiligung nur noch mit später entstehenden positiven Einkünften aus derselben Einkunftsquelle verrechnen können. Diese Maßnahme war u.a. zur Finanzierung der Steuerreform vorgesehen. Da die Steuerreform jedoch nicht wie geplant durchgesetzt wird, wurde Ende Juni vom Bundesministerium für Finanzen erklärt, dass der § 15b EStG keine Mehrheit im Bundestag und Bundesrat findet und vorerst nicht zum Gesetz wird.

Der Gesetzentwurf hat sicherlich dazu beigetragen, dass der LeaseFonds VI – Unternehmensbeteiligung an der ALBIS Capital AG & Co. KG – in den ersten sechs Monaten des Jahres 2005 ein gezeichnetes Emissionsvolumen in Höhe von über EUR 55 Mio. Euro verzeichnete (Vorjahr Lease-Fonds V und LeaseFonds VI: EUR 39,6 Mio.).

Zum anderen entstanden durch das am 1. Juli 2005 in Kraft getretene Anlegerschutzverbesserungsgesetz und die darauf basierende Verordnung über Vermögensanlagen-Verkaufsprospekte zusätzliche Verunsicherungen. Gesetz und Verordnung sagen u.a. aus, dass Verkaufsprospekte erst veröffentlicht werden dürfen, wenn die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Veröffentlichung gestattet. Da nicht sicher war, wie schnell die Gestattungen durch die BaFin erfolgen würden, konnte nicht ausgeschlossen werden, dass einige Produkte im Juli und August diesen Jahres nicht verkauft werden durften.

Die Rothmann & Cie. AG hat die Gestattung der BaFin jedoch für alle drei im Vertrieb befindlichen Produkte – LeaseFonds VI, LogisFonds und TrustFonds UK I – bereits zum frühest möglichen Termin, dem 1. Juli 2005, erhalten. Damit wurde die Fortführung des Vertriebs auch nach dem 30. Juni 2005 für die Rothmann-Fondsprodukte ohne wesentliche Verzögerung sichergestellt. Dies wurde durch die hervorragende Arbeit der Fachabteilungen Konzeption, Recht und Produktmanagement der Rothmann & Cie. AG erreicht.

Damit wurde der Grundstein für anhaltende Geschäftserfolge im zweiten Halbjahr 2005 gelegt.

Weitere Platzierungszahlen: Der LogisFonds konnte ein Emissionsvolumen in Höhe von EUR 7,1 Mio. für die ersten sechs Monate 2005 verzeichnen (Vorjahreszeitraum: EUR 5,9 Mio.). Dem im Juli 2004 gestarteten TrustFonds UK I wurde im ersten Halbjahr 2005 Eigenkapital in Höhe von EUR 4,6 Mio. zugeführt.

Darüber hinaus hat die Rothmann & Cie. AG in den ersten sechs Monaten des Jahres 2005 ein weiteres Produkt konzipiert: den LeaseFonds VII. Die Fondsgesellschaft DSK Leasing AG & Co. KG positioniert sich damit als erste Automobil-Leasinggesellschaft in Deutschland, die Privatkunden, Selbständigen und kleinen mittelständischen Unternehmen Konditionen und Servicedienstleistungen einräumt, die in der Regel nur Großkunden genießen.

Dieser Fonds ist bereits startbereit und wird den LeaseFonds VI im Vertrieb ablösen, der schneller als geplant im dritten Quartal 2005 geschlossen wird. Der nahtlose Übergang gewährleistet, dass kein Engpass im Vertrieb auftreten wird.

Auf Basis dieser positiven Ergebnisse und Entwicklungen geht die Rothmann & Cie. AG davon aus, das Rekordplatzierungsergebnis von 2004 (EUR 142,8 Mio.) auch im Geschäftsjahr 2005 zu erreichen und eventuell sogar zu übertreffen.



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