

Kurzbericht 2009



**VR LEASING**

Wir finanzieren, was Sie unternehmen.

# VR-LEASING AG, Eschborn

## Vorwort

**Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Partner und Freunde unseres Unternehmens,**

**2009 hat die gesamte Wirtschaft und die VR LEASING vor schwierige Aufgaben gestellt. Tatkräftig und verantwortungsvoll hat sich die VR LEASING erfolgreich gegen die Auswirkungen der Rezession gestemmt. Dabei zahlte sich unsere Maxime einer nachhaltigen Unternehmensstrategie als die richtige aus. Mit entschlossenem und vorausschauendem Handeln konnten wir diese schwierigen Zeiten meistern und uns auch für zukünftige Herausforderungen bestens rüsten.**

Das zweite Jahr der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise hat besonders den Mittelstand hart getroffen. Die Lage in den mittelständischen Unternehmen war 2009 von einer ausgeprägten Investitionszurückhaltung und einer zunehmenden Zahl an Insolvenzen gekennzeichnet. Frühzeitig hat die VR LEASING aufgrund ihrer Nähe zum Mittelstand die Konsequenzen zu spüren bekommen. Zentrale Auswirkungen sind unter anderem die dramatisch gestiegene Zahl der Zahlungsausfälle sowie der Verfall der Restwerte von Investitionsgütern. So hat die VR LEASING erstmalig in ihrer Unternehmensgeschichte ein negatives Ergebnis geschrieben.

### **Achtsamkeit zahlt sich aus**

Die erhöhten Ausfallrisiken in einzelnen Branchen im In- und Ausland und die damit gestiegene Risikoversicherung haben uns frühzeitig zu Achtsamkeit bei Neugeschäftsabschlüssen ermahnt. Dank einer konservativen Risikopolitik konnten wir trotz eines negativen Ergebnisses die Substanz der VR LEASING deutlich stärken. Unsere breite Aufstellung in branchenübergreifenden Objektgruppen, das traditionell kleinvolumige Standardmengengeschäft und ein gestiegenes Maß an Transparenz in unseren Abläufen haben zusätzlich zu einer Geschäftsentwicklung beigetragen, die deutlich über dem Branchendurchschnitt liegt.

### **„FinanzVerbund first“**

Inmitten der krisengeschüttelten Zeit hat sich der genossenschaftliche Sektor als starke Stütze des Mittelstands erwiesen. Das über die Volksbanken und Raiffeisenbanken vermittelte Neugeschäftsvolumen erreichte 2009 nahezu das Vorjahresniveau. Zwei Drittel unseres Neugeschäfts im Inland gingen auf unsere Partnerbanken zurück. Mit intelligenten, ergänzenden Finanzierungsinstrumenten für kleine und mittelständische Unternehmen, mit unserer umfassenden Betreuung sowie der stärkeren Nutzung unserer Partner Online Systeme haben wir in puncto Schnelligkeit und Effizienz zusätzliche Impulse gesetzt. Die Zugehörigkeit zum FinanzVerbund hat aber nicht nur Stabilität geschaffen, sondern auch unsere Refinanzierungsbasis sichergestellt.

### **Nachhaltige Unternehmensentwicklung**

Im Vordergrund unserer Unternehmensentwicklung steht eine in allen Belangen nachhaltige Geschäftsstrategie. So haben wir 2009 Wachstumsfelder in dem Segment „Erneuerbare Energien“ erschlossen. Mit unseren Finanzierungsangeboten zur Förderung von Photovoltaikanlagen, Blockheizkraftwerken oder Biogasanlagen haben wir gemeinsam mit der Landwirtschaftlichen Rentenbank einen neuen Meilenstein gesetzt. Gemäß dem Grundsatz, ein Wirtschaftsgut nachhaltig einzusetzen, haben wir 2009 den konsequenten Ausbau des Onlinevertriebswegs in der Drittvermarktung vorangetrieben.



Vorstand der VR LEASING: Reinhard Gödel (Vorsitzender), Peter Dieckmann (stellv. Vorsitzender), Ludwig W. Schott, Dr. Ferdinand Vogel

So ist die VR LEASING mit einer neuen Onlineplattform für die Vermarktung von gebrauchten Kraft- und Nutzfahrzeugen in die Offensive gegangen.

### Flexible Produkte und Prozesse

Auch bewährte Eckpfeiler unserer Strategie haben sich stabilisierend auf die Geschäftsentwicklung ausgewirkt. So versetzt uns die vor Jahren begonnene Produktdiversifikation heute in die Lage, Komplettlösungen für unsere Partner und Zielkunden anzubieten, die von der Finanzierung mit Leasing, Kredit oder Factoring bis hin zur Einkaufsfinanzierung reichen. Ebenfalls hat die 2008 abgeschlossene organisatorische Neuaufstellung 2009 zu Erfolgen in der Marktbearbeitung geführt. Um die Zufriedenheit von Kunden, Vertriebspartnern und Mitarbeitern weiter zu erhöhen und langfristig sicherzustellen, werden einzelne Nachjustierungen auf der operativen Ebene vollzogen. Dazu zählen zum Beispiel die Optimierung in der Betreuung des verbundbezogenen Geschäfts sowie technische Verbesserungen in der Kommunikation.

### Präsent in Mittel- und Osteuropa

Auf den Märkten im Ausland zeigten sich die gleichen Probleme wie hierzulande. Auch in den Ländern Mittel- und Osteuropas nahmen die Risiken deutlich zu. Aus diesem Grund haben wir defensiv agiert und ein geringeres Neugeschäft bewusst in Kauf genommen. Zum Jahresende konnten wir insgesamt ein positives Ergebnis im Auslandsgeschäft erzielen. Auf den Auslandsmärkten deuten die Zeichen wieder in Richtung wirtschaftlicher Erholung und Stabilisierung der Wechselkurse. Hier bestehen auf lange Sicht wieder respektable Wachstumsperspektiven.

### Mit Tatkraft durch die Krise

Gerade in rauen Zeiten sind die genossenschaftlichen Prinzipien der Solidarität und Hilfe zur Selbsthilfe gefordert. So haben wir 2009 die VRL-Stiftung unterstützt, das Engagement in den strukturschwachen Regionen Osteuropas fortzuführen. Ein Schwerpunkt der Hilfe war die Offensive für finanzielle Bildung in Moldawien und Tadschikistan. In Zusammenarbeit mit der Frankfurt School of Finance & Management sowie lokalen Partnerorganisationen schaffen wir dort die Grundlagen dafür, dass Angebote der Mikrofinanzierung wirkungsvoll genutzt werden.

Auch in Deutschland sind wir unserer unternehmerischen Verantwortung treu geblieben. Ein Beispiel dafür ist unsere langjährige Förderung der Villa Luce in Eschborn, die geistig und körperlich behinderten Menschen ein selbstständiges Leben ermöglicht. Dafür haben sich 2009 besonders unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingesetzt. Sie joggen und walkten beim firmeneigenen Charitylauf und sammelten Spenden für die Bewohner der Villa Luce.

Dinge gemeinsam und engagiert zum Wohl der Gesellschaft und des Unternehmens anzupacken, war und ist unser Weg in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Mit einer gesicherten Refinanzierung im Rücken, effektiven Marktbearbeitung und nachhaltigen Strategien werden wir auch die kommenden Herausforderungen erfolgreich meistern.

Unser Dank gilt allen, die uns 2009 voller Tatkraft unterstützt haben: unseren Mitarbeitern, Partnern und Kunden.

Mit besten Grüßen aus Eschborn

Reinhard Gödel


Peter Dieckmann

Ludwig W. Schott

Dr. Ferdinand Vogel

# Märkte.

Und welche Erfolgsstrategien wir dafür entwickeln.



Einen fruchtbaren Boden bereiten. Gerade in Zeiten, in denen das Szenario in den deutschen Märkten und auch im mittel- und osteuropäischen Wirtschaftsraum eher ernüchternd ist. Investitionszurückhaltung im Mittelstand sowie die ungewisse Liquiditätslage vieler Unternehmen stellen uns vor Herausforderungen – aber nicht vor unlösbare Probleme. Bei der VR LEASING setzen wir im Rahmen unserer Erfolgsstrategien auf eine aktive Marktbearbeitung – und sorgen so dafür, dass die Saat unserer Ideen aufgeht. Im Zuge des Ausbaus und der Verbesserung unserer Betreuungskonzepte rücken wir noch näher mit unseren Partnern zusammen und gewährleisten dabei eine intensive Betreuung durch unseren Vertrieb. Mittels intelligenter Verknüpfungen von Risikosteuerung und Neugeschäft sowie einer Erweiterung des Online-Geschäftes wollen wir den Konjunkturmotor Leasing erneut auf Touren bringen. Allerdings immer mit Blick auf den Status quo: Im Zeichen verschärfter Objekt- und Bonitätsanforderungen setzen wir im In- und Ausland auf eine defensivere Ausrichtung. Unsere Kraft verwenden wir darauf, intern Kosten und Abläufe zu optimieren – um auf breiter Front für künftiges Wachstum zu sorgen.

### Krise erreicht den Mittelstand

Die internationale Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise hat 2009 besonders der Mittelstand zu spüren bekommen. Nach Ergebnissen der Mittelstandsstudie der DZ BANK vom Herbst 2009 fühlte sich ein Viertel der Mittelständler von der Krise „stark betroffen“. Nach Schätzungen des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung sind die gesamtwirtschaftlichen Investitionen 2009 um insgesamt 11,5 Prozent in Deutschland gesunken.

### Leasingmarkt verzeichnet historischen Rückgang

Nach Berechnungen des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) erreichte das Neugeschäftsvolumen 2009 insgesamt 42,1 Mrd. EUR. Das entspricht einem Minus von 22,6 Prozent gegenüber 2008. Das Mobilien-Leasing erzielte ein Volumen von 39,3 Mrd. EUR (minus 22,7 Prozent). Das Immobilien-Leasing ging um 21,9 Prozent zurück und erreichte ein Neugeschäftsvolumen von 2,8 Mrd. EUR. Der für die VR LEASING relevante Markt der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften büßte gegenüber dem Vorjahr 24,6 Prozent des Neugeschäftsvolumens ein. Erstmals waren 2009 alle Objektbereiche im Leasing rückläufig.

Als Hauptursache für die negative Geschäftsentwicklung der Branche ist die schwierige Refinanzierungssituation zu nennen, unter der selbst die bankennahen Leasingunternehmen zu leiden hatten. Negativ auf die Branchenentwicklung wirkte sich auch der deutliche Anstieg der Unternehmensinsolvenzen aus. Die Zahl der schadhafte Verträge hat 2009 branchenweit spürbar zugenommen.

### Factoring konsolidiert sich

Nach Jahren stetigen Wachstums war 2009 für die Factoringbranche ein Jahr der Konsolidierung, in

dem sich Gesellschaften mit guten Refinanzierungsmöglichkeiten und starken Vertriebsstrukturen behauptet haben. Das Neugeschäft konnte die krisenbedingten Umsatzverluste im Bestandsgeschäft nicht kompensieren. Zudem haben aufgrund hoher Ausfälle große Kreditversicherer einige Branchen vollständig aus ihrem Leistungsportfolio genommen, sodass mögliche Forderungsausfälle nicht mehr rückversichert werden konnten.

### Neugeschäft geht zurück

Nach Jahren des steigenden Neugeschäfts erreichte das Leasing im Inland 2009 ein Volumen von 2.243,6 Mio. EUR und liegt somit 3,4 Prozent unter Vorjahresniveau. Im Bereich Mobilien-Leasing wurde ein Neugeschäftsvolumen von 1.990,2 Mio. EUR realisiert (minus 4,6 Prozent gegenüber 2008). Das Immobilien-Leasing (inklusive VR BAUREGIE) verzeichnete 2009 ein Neugeschäft von 253,4 Mio. EUR und damit eine Steigerung zum Vorjahr von 14,9 Mio. EUR.

### FinanzVerbund stabilisiert Inlandsgeschäft

In der Krise konnte der genossenschaftliche Sektor einen großen Imagegewinn verbuchen, von dem auch das BankPartner-Geschäft 2009 profitiert hat. Das Geschäft über die Volksbanken Raiffeisenbanken erreichte nahezu das Vorjahresniveau. Insgesamt vermittelten die Volksbanken Raiffeisenbanken im abgelaufenen Geschäftsjahr Verträge mit einem Volumen von rund 1,5 Mrd. EUR – ein leichter Rückgang um 0,6 Prozent. Rund zwei Drittel des Neugeschäfts im Inland gingen 2009 auf das Konto der Vermittlungstätigkeit der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Aufgrund ihrer festen Verwurzelung im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken steht die VR LEASING auch bei der Refinanzierung stabil und sicher. Die Zugehörigkeit zum FinanzVerbund sicherte damit nicht nur die Refinanzierungsbasis der VR LEASING, sondern

hatte darüber hinaus entscheidenden Anteil an der Stabilisierung des Inlandsgeschäfts. Allein im Segment Energie & Umwelt wurden 2009 Verträge mit einem Volumen von rund 76 Mio. EUR realisiert. Die erfolgreiche Kooperation mit der Landwirtschaftlichen Rentenbank ermöglicht Leasing mit Förderung für Kunden aus der Agrar- und Ernährungswirtschaft.

### Erfolgreiche Produktdiversifikation

Der Umsatz der Investitions- und Teilzahlungskredite erhöhte sich 2009 um 50,8 Prozent auf 227,8 Mio. EUR. Das Kreditvolumen in der Einkaufsfinanzierung stieg gegenüber dem Vorjahr insgesamt um 46,6 Prozent auf 94,7 Mio. EUR. Neben den positiven Effekten der Abwrackprämie im Autohandel zahlte sich vor allem eine gezielte und intensive Vermarktung der unterschiedlichen Kreditprodukte aus. Die VR DISKONTBANK erzielte mit einem plus von 4,7 Prozent einen Zentralregulierungsumsatz von 6.878,5 Mio. EUR. Der von der VR FACTOREM erwirtschaftete Factoringumsatz erreichte 1.828,3 Mio. EUR und lag um 2,9 Prozent leicht unter dem Vorjahr.

### Angespannte Situation in Mittel- und Osteuropa

Wie in Deutschland haben auch in Mittel- und Osteuropa Unternehmensinsolvenzen und Kreditausfälle stark zugenommen. Das Neugeschäftsvolumen der VR LEASING im Ausland sank daher um 46,1 Prozent auf 1.247,6 Mio. EUR. Die Lombard Lizing erzielte ein Neugeschäft von 338,8 Mio. EUR und somit 51,6 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. Die FB Leasing 000 erzielte ein Neugeschäft von 32,7 Mio. EUR. Das sind 70,6 Prozent weniger als im Vorjahr. Die VBLI weist mit ihren osteuropäischen Beteiligungen ein Neugeschäftsvolumen von 876,1 Mio. EUR auf. Das Niveau des Vorjahres wurde beim Volumen um 41,7 Prozent verfehlt. In den betreffenden Ländern wurden insgesamt 62 117 Leasingverträge reali-

siert, ein Minus gegenüber 2008 um 37 747 Stück. Angesichts der Risikoanforderungen hat die VR LEASING 2009 ihre Aktivitäten in Mittel- und Osteuropa defensiver und auf kleine Objekte ausgerichtet. Die Risikovorsorge wurde aufgestockt und die Personalressourcen auf die Bedarfslagen angepasst. Es wurden Produktentwicklungen angestoßen, um die sich verändernden Marktbedingungen zu kompensieren. Erfolg verspricht zum Beispiel die Verwertungsplattform Motrada. Diese Onlineplattform ermöglicht eine länderübergreifende und effiziente Drittvermarktung von Leasing-Rückläufern und hat rund 4 000 registrierte Händler in Mittel- und Osteuropa.

### Erhöhte Risikovorsorge

Die zunehmende Zahl der Insolvenzen und Zahlungsausfälle, die geringe Investitionsneigung sowie eine schwierige Objektwiederverwertung ließen die Risikovorsorge im In- und Ausland im Berichtsjahr auf 117,1 Mio. EUR ansteigen. Das traditionell auf unterschiedliche Investitionsgüter und auf kleinvolumige Standardmengen gerichtete Geschäft hat die Ausfälle jedoch in Grenzen gehalten.

### Ergebnis

Im Teilkonzern wurde 2009 ein Teilbetriebsergebnis, vor Risikovorsorge und vor Bewertung, von 96,7 Mio. EUR (im Vorjahr 70,0 Mio. EUR) erzielt. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit weist zum ersten Mal in der Geschichte der VR LEASING einen Verlust von minus 18,8 Mio. EUR gegenüber einem positiven Vorjahresergebnis in Höhe von 19,2 Mio. EUR aus. Die Ursache für den Rückgang liegt vor allem in den durch die Folgen der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise gestiegenen Risikokosten. Das Eigenkapital sank um 14,3 Mio. EUR auf 350,4 Mio. EUR. Der Substanzwert (betriebswirtschaftliches Kapital) stieg jedoch von 674,5 Mio. EUR auf 697,4 Mio. EUR (plus 3,4 Prozent).

## Rating

Die VR LEASING-Gruppe ist durch die externe Ratingagentur auf „A+“ bzw. „A“ mit stabilem Ausblick eingestuft.

Positive Aspekte in der Ratingbewertung sind insbesondere die Entwicklung und Vernetzung in der genossenschaftlichen Bankengruppe, die breite Streuung der übernommenen Risiken sowie eine breite Finanzierungsbasis.

## Prognosebericht 2010: Jahr der Herausforderungen

Die VR LEASING hat für die kommenden Jahre strategische Ziele in den Vordergrund gestellt, die allesamt auf ein nachhaltiges Wachstum aus eigenen Kräften gerichtet sind. Dazu zählen das Wachstum im Kreditgeschäft, der konsequente Ausbau des Onlinegeschäfts und damit einhergehend eine kontinuierliche Produktivitätssteigerung.

## Potenziale im FinanzVerbund heben

Der aus der Finanzkrise hervorgegangene Imagegewinn des genossenschaftlichen Sektors mit einer besseren Refinanzierungssituation, aber auch die wachsende Bedeutung alternativer Finanzierungslösungen bieten die Aussicht auf eine erfolgreiche Marktbearbeitung für die VR LEASING. Diese kann durch die weitere Onlineanbindung der Vertriebspartner in ihrer Effektivität noch erhöht werden. Besondere Marktchancen ergeben sich durch Leasingangebote für erneuerbare Energien in der Agrarwirtschaft sowie bei mittelständischen Vertriebspartnermodellen im Rahmen der Einkaufs- und Absatzfinanzierung.

## Aufwärtstrend im Auslandsgeschäft

Die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung erwartet 2010 in Mittel- und Osteuropa

(MOE) wieder leichtes Wachstum und eine fortgesetzte Stabilisierung der Wechselkurse. Angesichts eines anhaltend hohen Investitionsbedarfs und Kapitalknappheit bestehen in Mittel- und Osteuropa weiterhin respektable Wachstumspotenziale und Margen. Die VR LEASING-Gruppe bleibt daher mit ihrer strategischen Ausrichtung in diesen Ländern präsent, wenn auch mit Vorsicht.

## Nachjustierung in Struktur und Organisation

Die 2008 abgeschlossene vollständige organisatorische Neuaufstellung hat die Vertriebskraft der VR LEASING deutlich gestärkt und 2009 zu ersten Erfolgen in der Marktbearbeitung geführt. Um die Zufriedenheit von Kunden, Vertriebspartnern und Mitarbeitern weiter zu erhöhen und langfristig sicherzustellen, werden einzelne Nachjustierungen vollzogen. Dazu zählen zum Beispiel Optimierungen in der Betreuung des BankPartner-Geschäfts sowie technische und organisatorische Verbesserungen in der Kommunikation.

Da die VR LEASING davon ausgeht, dass das Umfeld auch in den nächsten Jahren noch problematisch bleibt, wurde ein Wechsel in der Geschäftsstrategie von einer Wachstums- hin zu einer Ertragsstrategie eingeleitet. Bereits im laufenden Jahr plant der Konzern wieder ein positives Ergebnis.

Trotz der Herausforderungen und Unwägbarkeiten ergeben sich für das Jahr 2010 Chancen, um am Ende gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Diese Chancen wird die VR LEASING gemeinsam mit dem FinanzVerbund und ihren Partnern erfolgreich für sich nutzen, um den Geschäftserfolg für die kommenden Jahre nachhaltig zu sichern.

.....  
**Die ausführliche Fassung des  
VR LEASING Geschäftsberichts 2009  
ist unter [www.vr-leasing.de](http://www.vr-leasing.de) zu finden.**  
.....

A young child with blonde hair is leaning over a table, intently playing with marbles. The child's face is close to the table, and their hands are positioned around a small marble. The background is a blurred indoor setting with a brick wall and a window.

# Partnerschaft.

08 Und was wir zukünftig  
gemeinsam anstoßen.

Wie wertvoll eine gute Partnerschaft ist, wissen wir seit frühester Kindheit und Jugend. Heute, in Zeiten wachsender Herausforderungen, wird dies einmal mehr deutlich. Mehr noch: Partnerschaftliches Denken und Handeln avancieren zu einem wesentlichen Faktor für Stabilität und Sicherheit. Werte, die wir seit Bestehen der VR LEASING als Eckpfeiler unserer Unternehmenskultur verstehen und pflegen. Unsere Einbettung in den genossenschaftlichen FinanzVerbund sowie die enge Zusammenarbeit mit den Volksbanken Raiffeisenbanken reflektieren dies auf besondere Weise – sie werden als verlässliche Größe wahrgenommen und bilden eine Basis, auf der wir als sicherer und zuverlässiger Finanzierungspartner vor allem den Mittelstand unterstützen. Durch intelligente Finanzierungslösungen ermöglichen wir den Auf- und Ausbau von Unternehmen. Eine Aufgabe, die wir gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern und Partnern im FinanzVerbund meistern. Unsere engagierten Mitarbeiter schaffen dafür den Rahmen und machen damit einmal mehr deutlich, dass sich durch die Leistungsstärke, den Willen und die Leidenschaft einer gut eingespielten und starken Familie mehr bewegen und anstoßen lässt als alleine.

# VR LEASING-Gruppe

## Objektgruppen

### Wir finanzieren, was Sie unternehmen.

Die VR LEASING-Gruppe verschafft kleinen und mittleren Unternehmen neue Freiräume. Wir bieten unseren Vertriebs- und Kooperationspartnern über Leasing- und Kreditangebote auch Absatz- und Einkaufsfinanzierung sowie Factoring und Zentralregulierung. Diese Finanzierungsexpertise – gepaart mit Branchenwissen, in Jahrzehnten gesammelten Erfahrungen und der Einbettung in den genossenschaftlichen Finanzverbund – ist die Basis für das ausgeprägte Objekt-Know-how der VR LEASING-Gruppe. Unser Handlungswissen unterscheidet uns vom Wettbewerb und schafft Lösungen für jeden Investitionsbedarf – das Fundament für den Erfolg unserer Partner und Kunden.

### Leasing

Leasing bietet finanzielle Flexibilität, die Freiräume schafft. Interessant ist das modulare und herstellerunabhängige Angebot der VR LEASING für Mittelständler und Kleinunternehmer, landwirtschaftliche Betriebe und Freiberufler gleichermaßen. Der Kunde wählt das Leasingobjekt – sowohl bei Neuals auch bei Ersatzinvestition – die Vertragsart, den Service oder die Laufzeit des Vertrages.

### Ihre Vorteile

- Optimale Planungssicherheit mit festen Raten und Zahlungsverläufen
- Klare Wettbewerbsvorteile mit dem neuesten Stand der Technik der Betriebsausstattung
- Eigenkapitalschonende Finanzierung sichert Liquidität.

### Fahrzeuge

- Pkw
- Nutzfahrzeuge wie Lkw, Sattelzugmaschinen, Anhänger oder Auflieger
- Fuhrparkmanagement



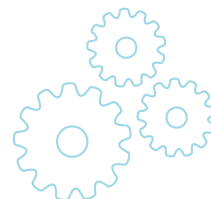
### IT- und Kommunikationstechnologie

- Hard- und Software
- Bürotechnik wie Kopierer, Drucker, Büromöbel
- IT-Projekte



### Maschinenleasing

- Stationäre Produktionsmaschinen
- Fahrbare Geräte
- Landwirtschaftliche Maschinen
- Waschanlagen- und Tankstellentechnik



### Energie- und Umwelttechnik

- Photovoltaikanlagen
- Biogasanlagen
- Blockheizkraftwerke



### Immobilien

- Betriebsimmobilien ab 1 Mio. EUR
- Bestandsimmobilien
- Neubau und Erweiterung
- Baumanagement



### Services

- Flottenmanagement
- Baumanagement
- IT-Assetmanagement
- IT-Bewertung und Brokerage
- Maschinenbewertung
- Immobilienbewertung



# Produkte.

Und wie wir nachhaltig wirtschaften.

Ein breites Angebot frischer Ideen. Dafür steht die VR LEASING. Heute ebenso wie in Zukunft. Als zuverlässiger Partner sehen wir uns in hohem Maße auch in der Produktneu- und -weiterentwicklung gefordert. Wir setzen deshalb auf die Erweiterung unseres Portfolios im Hinblick auf maximale Zukunftssicherheit und Kundenorientierung. Die Bereitstellung umfassender Komplettlösungen für Zielbranchen, durch Finanzierungskonzepte zu Leasing, Kredit und Einkaufsfinanzierung über weitere Serviceangebote bis zur Drittvermarktung, gehört zu unseren nachhaltig ausgerichteten Aktivitäten. Ein Beispiel von vielen: die Einführung einer neuen Online-Gebrauchtwagenplattform, auf der laufend mehrere hundert Leasingrückläufer vorgehalten werden. So sichern wir die Verwertungserlöse der Fahrzeuge – und verschaffen dem Autohandel, gemäß unserem genossenschaftlichen Grundsatz „Hilfe zur Selbsthilfe“, die Möglichkeit, das eigene Angebot tagesaktuell um hochwertige Rückläufer der VR LEASING zu erweitern. Die Förderung nachhaltiger Geschäftsfelder wie Energie & Umwelt oder die Entwicklung und der Einsatz innovativer Partner Online Systeme wie VR FUHRPARK im Bereich des Flottenmanagements bestätigen die verantwortungsvolle und vorausschauende Sichtweise. In Zeiten, in denen nur die Veränderung der Märkte Bestand hat, hält die VR LEASING mit dem Wandel Schritt. Eine Strategie, die Früchte trägt.



### Absatzfinanzierung

Das Serviceportfolio mittelständischer Fahrzeug- und Maschinenhändler kann über Leasing hinaus um unterschiedliche Produkte der Absatzfinanzierung ergänzt werden. Auf diese Weise kann der Händler seinem Kunden neben dem Wunschobjekt auch gleich die passende Finanzierung anbieten. Hochleistungsfähige Partner Online Systeme, mit denen vollautomatisch von der Kalkulation bis zum Vertrag die Finanzierungsanfrage bearbeitet werden kann, unterstützen ihn dabei. So verbinden sich am Markt Aspekte der Seriosität und Sicherheit direkt mit Leistungsfähigkeit und Schnelligkeit.

#### Ihre Vorteile

- Förderung und Erleichterung des Verkaufs
- Erweitertes Produktangebot verbessert die Ertragslage
- Herstellerunabhängiges Angebot erweitert den eigenen Spielraum
- Schnelle Auszahlung erhöht die Liquidität
- Folgegeschäfte werden erleichtert
- Provisionseinnahmen sind möglich

### Einkaufsfinanzierung

Mit dem Konzept „Produkt und Finanzierung aus einer Hand“ sammelt der Händler Pluspunkte: Seine Kunden schätzen das große Warensortiment vor Ort und die schnelle Lieferzeit. Ein gefülltes Lager bindet jedoch Eigenkapital und Liquidität des Händlers. Eine sinnvolle Alternative stellt hier die Einkaufsfinanzierung der VR DISKONTBANK dar. Die Kontokorrentlinie des Vertriebspartners wird damit entlastet und schafft einen Wettbewerbsvorteil.

#### Ihre Vorteile

- Vereinbarter Einkaufsrahmen wird schnell bereitgestellt.
- Bei Verkauf der Ware oder Endfälligkeit der Einkaufsfinanzierung erfolgt komplette Rückzahlung der Verbindlichkeiten
- Lediglich Fälligkeit von Tilgungszahlungen bis zum Abverkaufszeitpunkt
- Schnelle Online-Abwicklung

### Factoring

Factoring steigert Liquidität und schützt gegen Forderungsausfälle. Kunden und Partner verkaufen ihre Forderungen an unsere Tochtergesellschaft VR FACTOREM. Sie verbuchen umgehend einen Zahlungseingang auf ihrem Konto. Liquiditätsgrenzen so der Vergangenheit an.

#### Ihre Vorteile

- Ausbau der Liquidität durch sofortigen Zahlungseingang
- 100-prozentiger Ausfallschutz (Delkredere) für alle durch uns angekauften Forderungen
- Entlastung des Debitorenmanagements, inklusive Mahnwesen

### Zentralregulierung

Die VR DISKONTBANK bietet insbesondere für Verbundgruppen, aber auch für verbandsfreie mittelständische Unternehmen, den Service der Zentralregulierung an. Und zwar in den Varianten der Full-Service-Abwicklung oder der Zahlungsabwicklung mit Delkredere oder der Zentralfakturierung. Das Produktportfolio richtet sich dabei nach den Geschäftsmodellen und Konzepten ihrer Kunden. Module wie die Lager-, Ausstellungs- und Saisonfinanzierung runden die Auswahl ab.

#### Ihre Vorteile

- Ausfallrisiko (Delkredere) wird hundertprozentig und unlimitiert übernommen.
- Einsatz modernster Technik ermöglicht unkomplizierte und zügige Zahlungsabwicklung.
- Vertragsgestaltung orientiert sich an organisatorischen und technischen Anforderungen.
- Vielfältiger Zusatzservice wie Bonitätsprüfung von Mitgliedern, statistische Auswertungen und Dokumentenmanagement

### Ausland

Für die VR LEASING sind in zehn mittel- und osteuropäischen Ländern eigene Tochter- und Beteiligungsgesellschaften aktiv.

## VR LEASING-Gruppe

### Eckdaten der VR LEASING-Gruppe\* zum 31. Dezember 2009

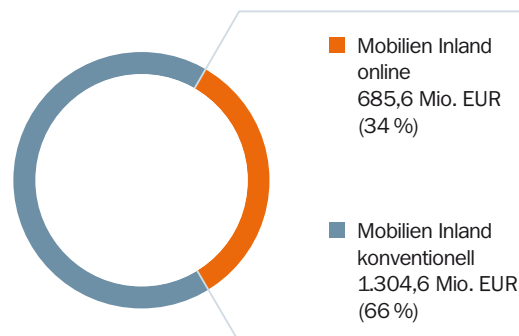
Leasing inklusive Services, Mietkauf, Investitionskredite in Mio. EUR	2009	2008
Neugeschäft	3.491	4.638
Leasing Inland	2.244	2.324
Leasing Ausland	1.248	2.314
Neugeschäft in Stück	126.601	155.817
Vertragsbestand in Stück (inklusive Mietkauf)	495.951	507.584
<b>Zentralregulierungsumsatz in Mio. EUR</b>	6.879	6.568
<b>Factoring-Umsatz in Mio. EUR</b>	1.828	1.882
<b>Mitarbeiterzahl europaweit (Jahresdurchschnitt)</b>	3.010	2.990
<b>VR-LEASING AG in Mio. EUR</b>		
Bilanzsumme	7.237	7.123
Eigenkapital**	393	407
Teilbetriebsergebnis vor Risikovorsorge	96,7	70,0
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-18,8	19,2
Jahresüberschuss	-9,5	8,4

\* Zu den Unternehmen der VR LEASING-Gruppe gehören unter anderem die BFL Leasing, Lombard Pénzügyi és Lízing, Ungarn, VB Leasing International Holding, Wien, FB-LEASING, Moskau, VR BAUREGIE, VR DISKONTBANK, VR FACTOREM, VR medico LEASING.

\*\* inklusive Kapital von Personengesellschaften

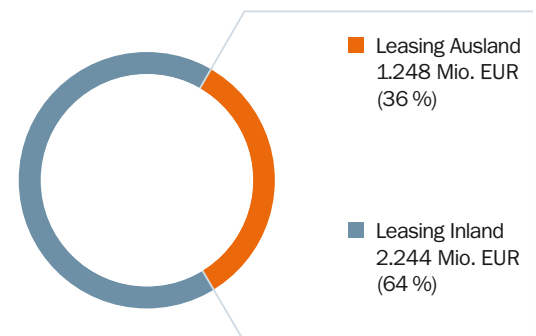
#### Online-Geschäft

Der Anteil am Online-Geschäft betrug 2009 bereits mehr als ein Drittel.

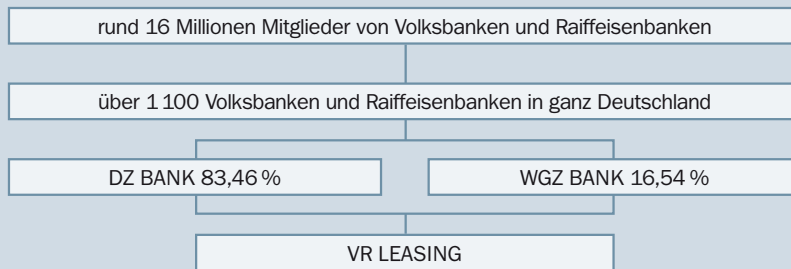


#### Auslandsgeschäft

Der Anteil am Leasing-Geschäft im Ausland betrug 2009 mehr als ein Drittel.



**Die VR LEASING-Gruppe ist ein Spezialfinanzierer im FinanzVerbund:**



**Vorstand**

- Reinhard Gödel, Vorsitzender des Vorstands
- Peter Dieckmann, stellvertretender Vorstandsvorsitzender
- Ludwig W. Schott
- Dr. Ferdinand Vogel

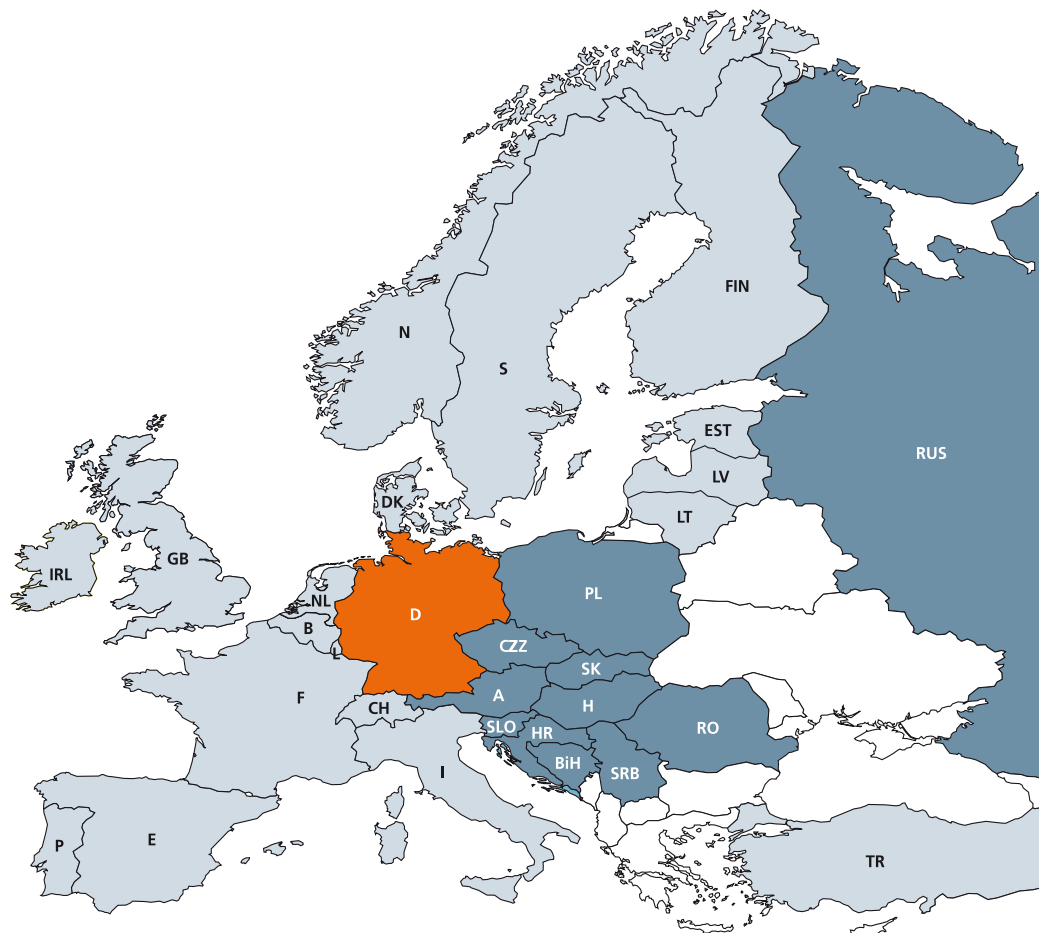
**Marktpräsenz – Mittelstandspartner in Deutschland, Mittel- und Osteuropa**

■ **VR LEASING Deutschland**

**Tochter- und Beteiligungsgesellschaften**

- Russland
- Ungarn
- VBLI Holding (Wien)
  - Bosnien und Herzegowina
  - Kroatien
  - Polen
  - Rumänien
  - Serbien
  - Slowakei
  - Slowenien
  - Tschechien

■ **Kooperationspartner**



**VR-LEASING AG** | Unternehmenskommunikation | Hauptstraße 131–137 | 65760 Eschborn  
Telefon 06196 99 30 | Fax 06196 99 33 90 | [presseinformation@vr-leasing.de](mailto:presseinformation@vr-leasing.de) | [www.vr-leasing.de](http://www.vr-leasing.de)

Unser Papier – aus Prinzip umweltgerecht aus kontrollierten Herkünften (FSC-zertifiziert)