

Neugeschäftswachstum im ersten Quartal 2013 mit 14,9 % im Rahmen der Erwartungen

- **Neugeschäft der GRENKE Gruppe beträgt im ersten Quartal 2013 275,6 Mio. EUR – Anstieg gegenüber Vorjahr von 14,9 %**
- **Deckungsbeitrag (DB) 2 des Neugeschäfts der GRENKE Gruppe Leasing erreicht im ersten Quartal 2013 46,8 Mio. EUR. Die DB2-Marge beträgt 19,6 %**

Baden-Baden, den 3. April 2013: Im ersten Quartal 2013 betrug das Neugeschäftsvolumen der GRENKE Gruppe (inkl. Franchisepartner) – das ist die Summe der Anschaffungskosten neu erworbener Leasinggegenstände, Factoringvolumen und Existenzgründungsfinanzierungen – 275,6 Mio. EUR (Q1-2012: 240 Mio. EUR), das entspricht einem Wachstum von 14,9 %. Im Zuge der Internationalisierung und für eine noch effizientere Vertriebssteuerung haben wir die DB2-Berechnung umgestellt. Der Deckungsbeitrag 2 des Neugeschäfts der GRENKE Gruppe Leasing erreicht im ersten Quartal 2013 46,8 Mio. EUR (Q1-2012: 42,5 Mio. EUR, Vorjahreszahl angepasst). Die DB2-Marge beträgt 19,6 %.

Das internationale Geschäft hat mit einem Anteil von 66,7 % (Vorjahr 64,9 %) zum Neugeschäft der GRENKE Gruppe beigetragen. Die GRENKE Gruppe verzeichnete im ersten Quartal 2013 76.404 Leasinganfragen (davon international 60.770), aus denen 30.002 neue Leasingverträge (davon international 22.832) generiert wurden. Der Mittelwert pro Leasingvertragsabschluss lag bei rund 7.980 EUR und ist gegenüber dem Vorjahr gesunken (Q1-2012: 8.270 EUR).

Im ersten Quartal 2013 liegt unsere Umwandlungsquote (Anfragen in Verträge) in der GRENKE Gruppe (Leasing) bei 39 %. Die Umwandlungsquote in unseren internationalen Märkten liegt bei 38 %, sie ist somit niedriger als im deutschen Markt 46 %. Diese Umwandlungsquoten verdeutlichen, dass wir uns auf unseren wichtigsten Markt Deutschland weiter fokussieren und die Strategie - keine Abstriche in unserer angemessenen Risikoausrichtung in einzelnen internationalen Märkten zu machen – konsequent verfolgen.

In unserem zweitgrößten Markt Frankreich setzte sich auch im ersten Quartal 2013 der Wachstumstrend fort, mit einem Neugeschäftswachstum (Leasing) von 16,4 % auf 58,7 Mio. EUR (Q1-2012: 50,5 Mio. EUR). In der Schweiz betrug das Neugeschäftswachstum 43,3 %, was 7,5 Mio. EUR entspricht (Q1-2012: 5,2 Mio. EUR).

Alle Angaben in Mio. EUR

Neugeschäft	Q1-2013	Q1-2012	Veränderung in %
GRENKE Gruppe Leasing + Factoring + Existenzgründungsfinanzierung inkl. Franchisepartner	275,6	240,0	14,9
- davon Deutschland	91,7	84,2	9,0
- davon International	183,9	155,8	18,1

	Q1-2013	Q1-2012	Veränderung in %
Neugeschäft			
GRENKE Gruppe Leasing	239,4	214,4	11,7
- davon Deutschland	69,5	65,4	6,3
- davon International	160,2	143,7	11,5
- davon Franchise-International	9,8	5,4	82,8

Neugeschäft Gruppe Leasing nach Regionen*

	Q1-2013	Q1-2012	Veränderung in %
Westeuropa (ohne Deutschland)	79,8	66,3	20,3
Südeuropa	50,8	48,6	4,5
Nord-/Osteuropa	34,2	31,9	7,4
Übrige Regionen	5,2	2,3	128,2

*Regionen:

Westeuropa (ohne Deutschland): Belgien, Frankreich, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Schweiz

Südeuropa: Italien, Malta, Portugal, Slowenien, Spanien

Nord-/Osteuropa: Dänemark, Finnland, Großbritannien, Irland, Norwegen, Schweden, Bulgarien, Polen, Rumänien, Slowakei, Tschechien, Ungarn

Übrige Regionen: Türkei, Brasilien

	Q1-2013	Q1-2012	Veränderung in %
Neugeschäft			
GRENKE Gruppe Factoring	35,3	24,5	43,8
- davon Deutschland	21,3	17,8	19,8
- davon Franchise-International	14,0	6,8	106,8

	Q1-2013	Q1-2012	Veränderung in %
GRENKE Bank			
Einlagevolumen	241,0	150,7	60,0
Volumen Existenzgründungsfinanzierung	1,0	1,0	-7,5

Die DB1-Marge des Leasinggeschäftes der GRENKE Gruppe (Deckungsbeitrag 1 zu Anschaffungswerten) hat sich im ersten Quartal 2013 mit 14,2 % aufgrund des weiterhin günstigen Refinanzierungsumfelds erhöht und einen Wert von 33,9 Mio. EUR erreicht (Q1-2012: 29,6 Mio. EUR).

Im Rahmen der Umstellung der Vertriebssteuerung wurden die Verrechnung von variablen Verwaltungsaufwendungen bzw. Stückkosten, die in unserm Deckungsbeitrag 2 prognostiziert sind, verfeinert. Dies hat eine detaillierte Aufspaltung der Kosten zur Folge: In Kosten, die dem jeweiligem Leasingvertrag während der Vertragslaufzeit (Kosten laufende Verträge) zuzurechnen sind, und in Kosten, welche nicht eindeutig und verursachungsgerecht dem Einzelvertrag zuzurechnen sind. Die neue Kalkulation stellt ausschließlich auf Einzelvertragskosten während der Laufzeit ab, was einer genaueren Vertriebssteuerung und dem Wesen des Deckungsbeitrags als Kennziffer Rechnung trägt. In der bisherigen Berechnung wurden insbesondere die Managementkosten in den jeweiligen Landesgesellschaften und Niederlassungen im DB2 berücksichtigt. Diese Daten veröffentlichen wir regelmäßig in unseren Kennzahlen im Rahmen des Quartalberichts.

Der Deckungsbeitrag 2 des Neugeschäfts der GRENKE Gruppe Leasing erreicht im ersten Quartal 2013 46,8 Mio. EUR (Q1-2012: 42,5 Mio. EUR, Vorjahreszahl)

angepasst). Die DB2-Marge des Leasinggeschäfts liegt im ersten Quartal 2013 bei 19,6 % gegenüber 19,8 % in Q1-2012.

Die Ertrags-Marge beim Factoringvolumen von 35,3 Mio. EUR betrug 2,28 % (Q1-2012: 2,27 %). Diese Marge bezieht sich auf den durchschnittlichen Zeitraum eines Factoring-Geschäftes von ca. 29 Tagen (Q1-2012: ca. 26 Tage).

Entwicklung des Deckungsbeitrags 2 in Mio. EUR (Zahlen 2012 angepasst)

	Q1-2013	Q1-2012	Veränderung in %
GRENKE Gruppe Leasing	46,8	42,5	10,1
- davon Deutschland	8,8	10,0	-12,2
- davon International	34,8	31,4	10,6
- davon Franchise-International	3,3	1,1	194,6

Deckungsbeitrag 2 Gruppe Leasing nach Regionen*

	Q1-2013	Q1-2012	Veränderung in %
Westeuropa (ohne Deutschland)	17,3	14,1	23,1
Südeuropa	11,6	11,5	0,6
Nord-/Osteuropa	7,0	6,6	5,9
Übrige Regionen	2,2	0,4	465,0

*Regionen:

Westeuropa (ohne Deutschland): Belgien, Frankreich, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Schweiz

Südeuropa: Italien, Malta, Portugal, Slowenien, Spanien

Nord-/Osteuropa: Dänemark, Finnland, Großbritannien, Irland, Norwegen, Schweden, Bulgarien, Polen, Rumänien, Slowakei, Tschechien, Ungarn

Übrige Regionen: Türkei, Brasilien

GRENKE hat seit 2003 ein Franchisemodell etabliert für das Erschließen neuer regionaler Märkte sowie für die Expansion mit neuen Finanzierungsprodukten. Im Jahr 2006 hat GRENKE die Kazenmaier FleetService GmbH – einem in Südwestdeutschland führenden Fahrzeugleasingunternehmen – als Franchisepartner gewonnen. Zielsetzung war es unser Direktgeschäft im süddeutschen Raum im Rahmen der Produktentwicklungsstrategie zu ergänzen. Da die erhofften Synergieeffekte nicht im erwarteten Maß erzielt werden konnten, erschien beiden Partnern eine einvernehmliche Auflösung aller vertraglichen Bindungen, ab Mitte des Jahres, zielführend und in sich schlüssig. Diese Vorgehensweise bleibt ohne Auswirkungen auf die Geschäftsergebnisse beider Geschäftspartner. Aus strategischer Sicht wird sich GRENKE weiterhin auf seine Kernkompetenz, dem Small-Ticket-IT-Leasing konzentrieren.

„Die GRENKE Bank eröffnet uns die Möglichkeit mit Förderinstituten der Bundesländer zusammenzuarbeiten. Mit der NRW.BANK in Düsseldorf haben wir im Jahre 2010 die erste dieser Kooperationen geschlossen. Ziel ist es kleinen und mittleren Unternehmen sowie Freiberuflern Zugang zu Fördergeldern zu verschaffen, wenn sie betriebliche Neuanschaffungen über Leasing finanzieren. Nach dem erfolgreichen Start und der Fortführung in 2011 wurde im März 2013 die dritte derartige Kooperation vereinbart. Die NRW.BANK stellt im Rahmen des Globaldarlehens erneut 15 Mio. EUR Fördergelder bereit. Seit Beginn der Zusammenarbeit wurden insgesamt 5.198 geförderte Leasingverträge geschlossen.“,

kommentiert Wolfgang Grenke, Vorstandsvorsitzender der GRENKELEASING AG, die Kooperation.

„Die im Rahmen unseres Franchisemodells getroffene Entscheidung hinsichtlich Kazenmaier Fleetservice, auf Grund von zu geringen Synergieeffekten, unterstreicht die Ausrichtung hin auf unsere Kernkompetenz. Das Ziel des Franchisemodells, ein beschleunigter Eintritt in neue Länder mit einem unternehmerisch geprägten Franchisenehmer, der den Zielmarkt gut kennt ist uns bisher unter anderem mit Märkten wie UK, Spanien und Portugal, die wir inzwischen in den Konzern integriert haben, gut gelungen. Mit dem Abschluss eines Franchisevertrags für Brasilien sind wir seit dem Geschäftsjahr 2012 auch außerhalb Europas tätig. Weiterhin haben wir im ersten Quartal 2013 einen Franchisevertrag über Factoring in UK unterzeichnet.“, erläuterte Jörg Eicker, Finanzvorstand (CFO) der GRENKELEASING AG.

Den ausführlichen Quartalsfinanzbericht zum 31. März 2013 wird das Unternehmen am 25. April 2013 veröffentlichen.

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Renate Hauss

Telefon: +49 7221 5007-204

Telefax: +49 7221 5007-4218

E-Mail: investor@grenke.de

Internet: <http://www.grenke.de>, <http://grenkeleasing.de>, <http://www.grenkebank.de>,
<http://www.grenkefactoring.de>

GRENKE Gruppe

Die GRENKE Gruppe ist ein breit diversifizierter Anbieter von Finanzdienstleistungen für kleinere und mittlere Unternehmen sowie für Privatkunden.

Die Service-Palette der GRENKE Gruppe deckt das Small-Ticket-IT-Leasing und Factoring ab sowie – über die GRENKE Bank – klassische Online-Bankdienstleistungen.

Im Bereich des Small-Ticket-IT-Leasing, für Produkte wie PCs, Notebooks, Kopierer, Drucker oder Software mit relativ kleinen Objektwerten, nimmt die banken- und herstellerunabhängige GRENKE Gruppe eine führende Marktposition in Europa ein. Die GRENKE Gruppe ist in 25 Ländern aktiv und beschäftigt über 700 Mitarbeiter.

Die GRENKELEASING AG ist im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert und gehört dem SDAX an. Die Aktien der GRENKELEASING AG sind im SDAX der Frankfurter Wertpapierbörse unter dem Kürzel GLJ, ISIN DE0005865901, notiert.

Informationen zur GRENKE Gruppe und zu den Produkten sind im Internet abrufbar unter: <http://www.grenke.de>, <http://grenkeleasing.de>, <http://www.grenkebank.de>,
<http://www.grenkefactoring.de>