



GRENKE®



**Ordentliche Hauptversammlung
Baden-Baden, 11. Mai 2010**

Wolfgang Grenke

GRENKE hält eine führende Position im Bereich Small-Ticket IT-Leasing in Europa

<p>Small-Ticket IT</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anschaffungswert der Einzelgeräte idR bis 25.000 EUR ▪ IT = Bürokommunikation (inkl. digitale Kopiertechnik, Telekommunikation)
<p>Kernkompetenz</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Standardisierte Verwaltung (Kostenführerschaft) ▪ Verwertung von gebrauchten Leasingobjekten (asset-broker) in DE/FR/AT/CH
<p>Entwicklung</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ GRENKE Gruppe inkl. Franchisepartner – Wachstum Neugeschäft 2005: +15% 2006: +9,8% 2007: +10,7% 2008: +18% 2009: -17,3 % ▪ GRENKE Gruppe Leasingsparte – DB2* Marge 2006: 13,9% 2007: 14,2% 2008: 15,8% 2009: 18,8% ▪ Konzern – Gewinn je Aktie 2005: 2,13€ 2006: 2,23€ 2007: 2,35€ 2008: 2,42€ 2009: 1,80€

> ZIEL: Marktführer in Europa für Small-Ticket IT Leasing

*DB2: Deckungsbeitrag 2

Business Modell von GRENKELEASING

Vielfältiger Nutzen für Händler & Endkunden

- Vertriebsunterstützung
- Vertrags- und Zahlungszusage im Mittel binnen 10 Minuten (95 %)
- Stets neueste Technologie
- Geringe Liquiditätsbelastung

Optimiertes Risikomanagement

- Keine Restwert- oder Gewährleistungsrisiken
- Geringe Ausfallquoten
- Breite Vertragsstreuung

Innovatives Vertriebskonzept / Dezentraler Vertrieb

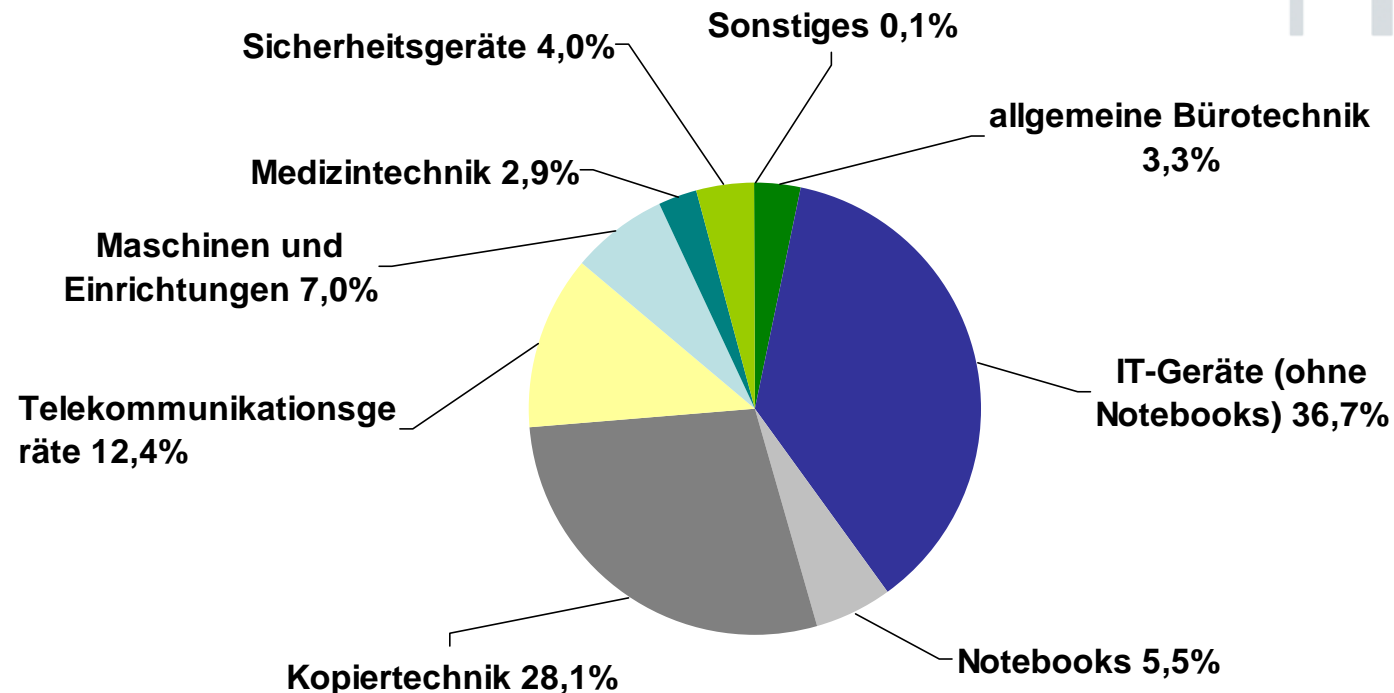
An allen „Point of Sale“

- Internet
- Kooperationen
- Breites Händlernetz
- Verwertung (asset-broker)

Effiziente zentrale Vertragsabwicklung

- Automatisierte und kosteneffektive Logistik
- Online Vertragsabwicklung
- Günstige Kapitalmarkt-Refinanzierung

Struktur des Leasing-Portfolios

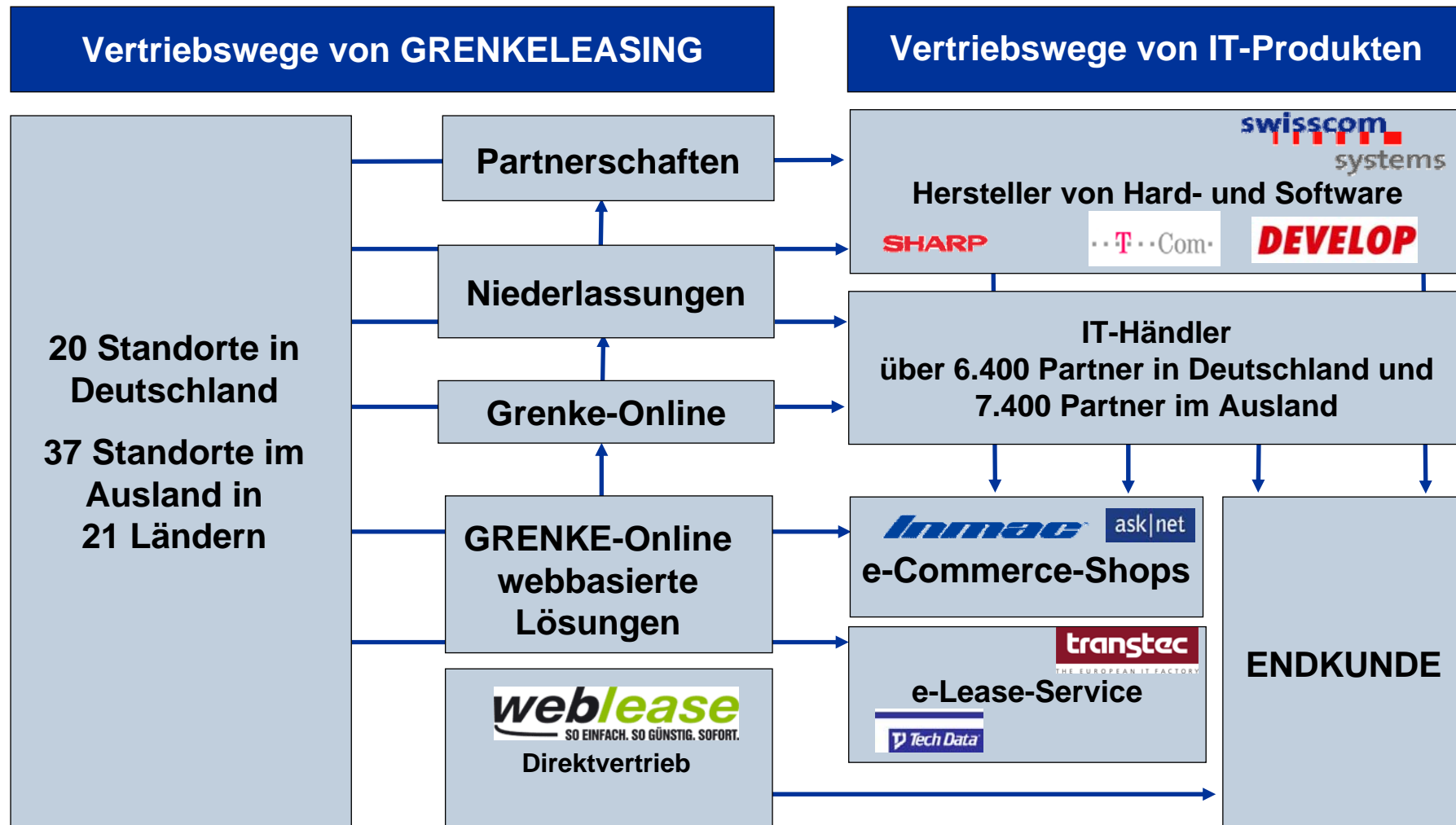


Anteil der „IT“-Produkte am Leasingportfolio 86%*

- per 31.12.2009: Ø Anschaffungswert 7.277 EUR* pro Vertrag
- per 31.12.2009: 226.806 laufende Verträge,
- ca. 96 % aller Leasing-Verträge < 25 TEUR (Small-Ticket-Produkte)*
- 100 % des Leasingvolumens im B2B*

*auf der Basis des Neugeschäfts

Vertriebsstrategie: Präsenz am „Point of Sales“



Strategische Ziele 2010



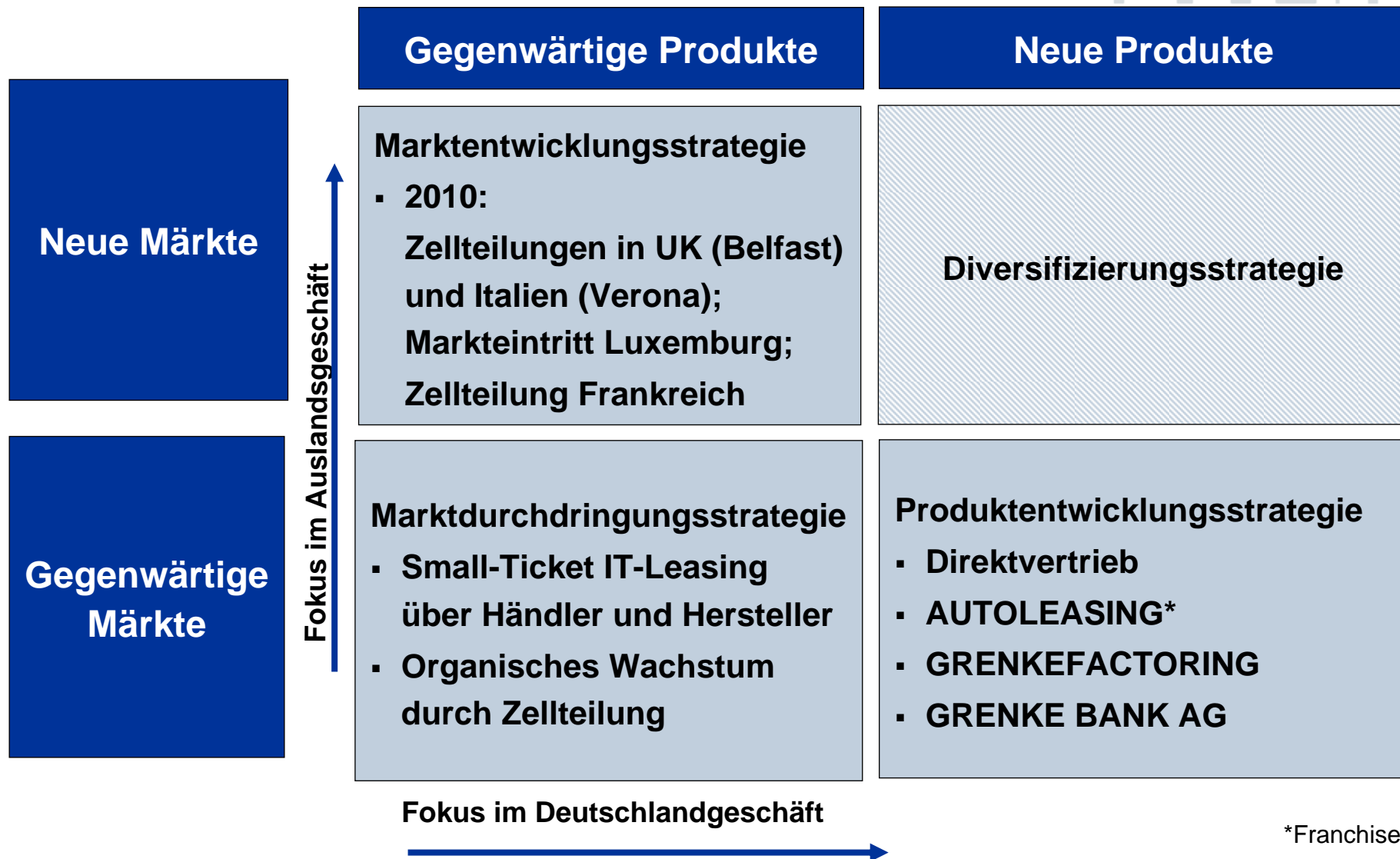
Vertrieb und Märkte

- Wachstum in bestehenden Märkten forcieren
- Weiterer Ausbau des europäischen Vertriebsnetzes
→ Positionierung in den Auslandsmärkten
- **GRENKE BANK AG**

Prozesse

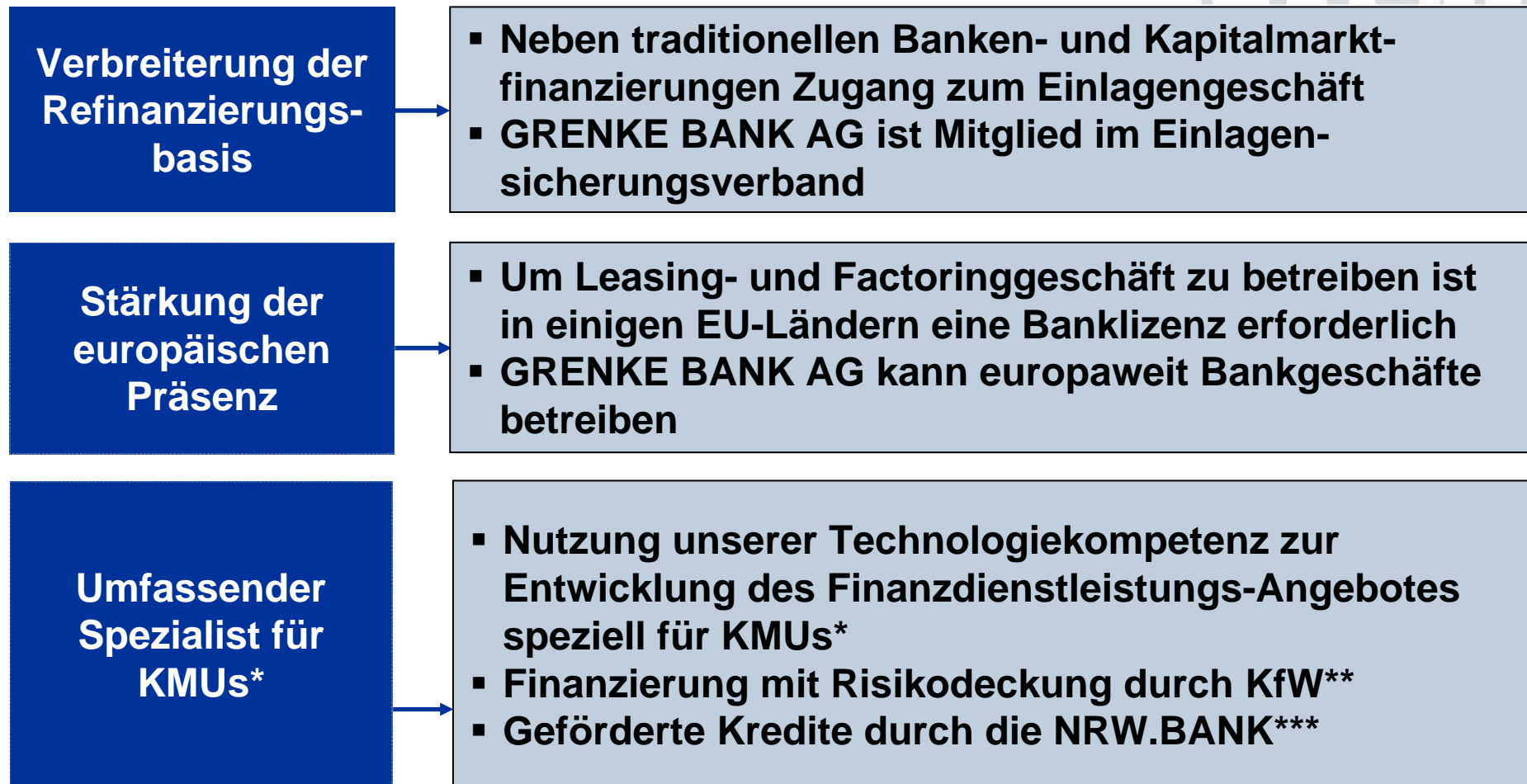
- Wettbewerbsvorteile ausbauen
- Prozessautomatisierung in den Auslandsmärkten
- Konsequente Steuerung mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen

Produkt-Markt-Expansionsraster



*Franchiser

GRENKE BANK AG – Ziele

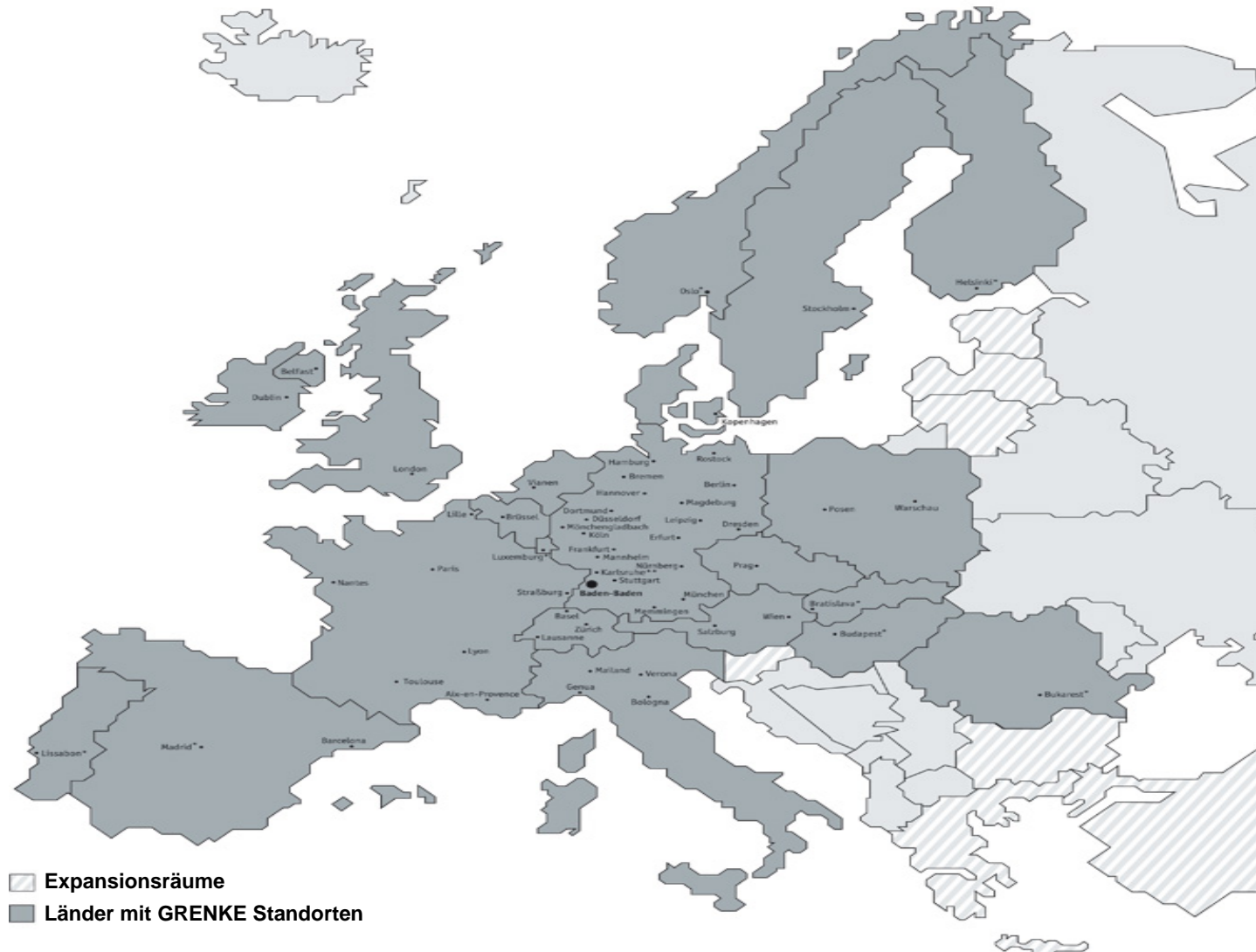


*KMU = Kleine und mittlere Unternehmen

**KfW = Kreditanstalt für Wiederaufbau

***NRW.BANK = Förderbank für das Land Nordrhein-Westfalen

Expansion in Europa



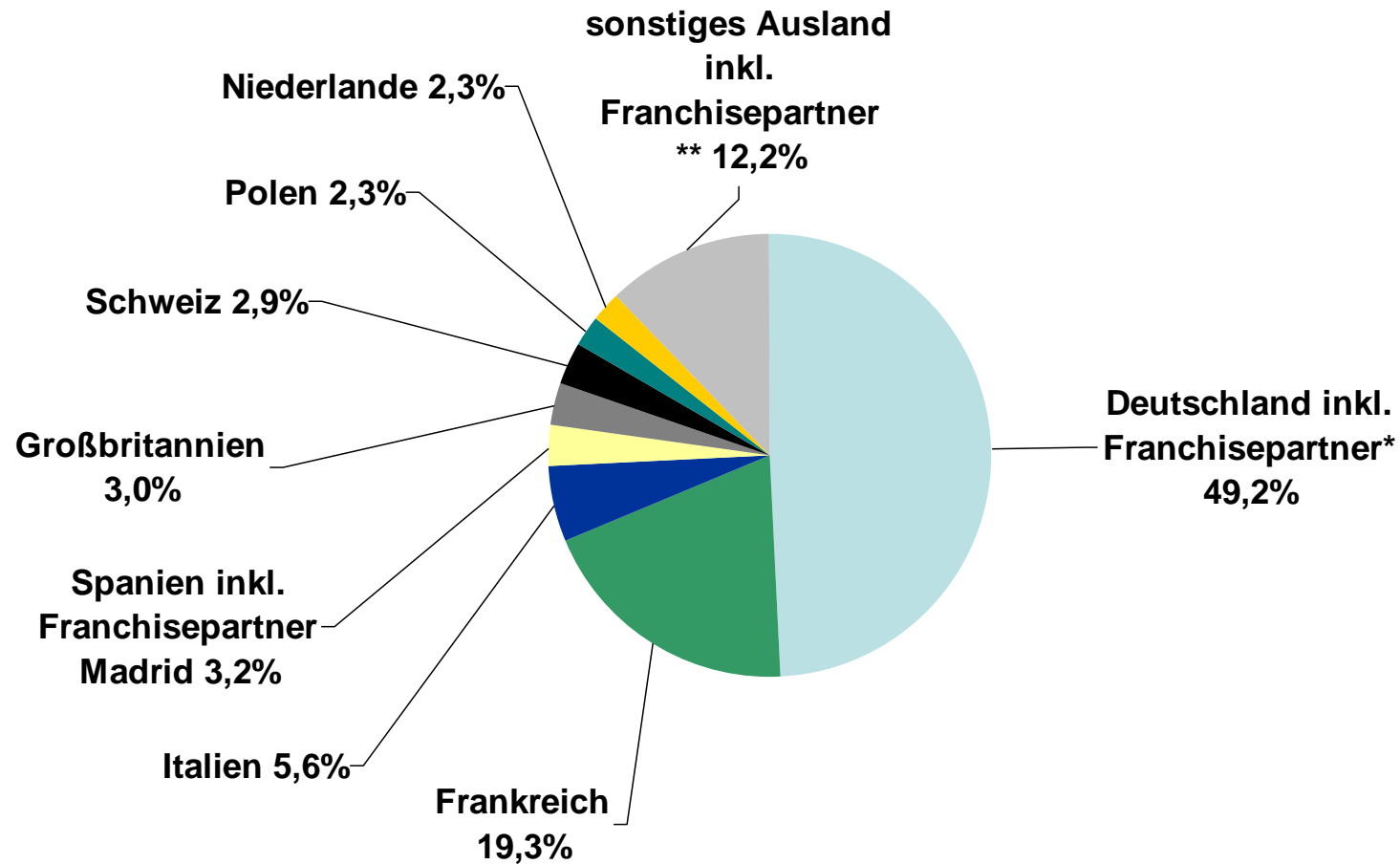
- ▨ Expansionsräume
- Länder mit GRENKE Standorten

Mit Franchisesystem:

* Oslo (NO), Budapest (HU), Bukarest (RO) Luxemburg, Madrid (ES) Bratislava (SK) Lissabon (PT) Helsinki (FI)

** AUTOLEASING Karlsruhe (DE)

Anteile am Neugeschäft der GRENKE Gruppe inkl. Franchisepartner per 31.12.2009



* Autoleasing

** Belgien, Dänemark, Finnland, Irland, Österreich, Schweden, Tschechien, Norwegen, Rumänien, Ungarn, Portugal, Slowakei,

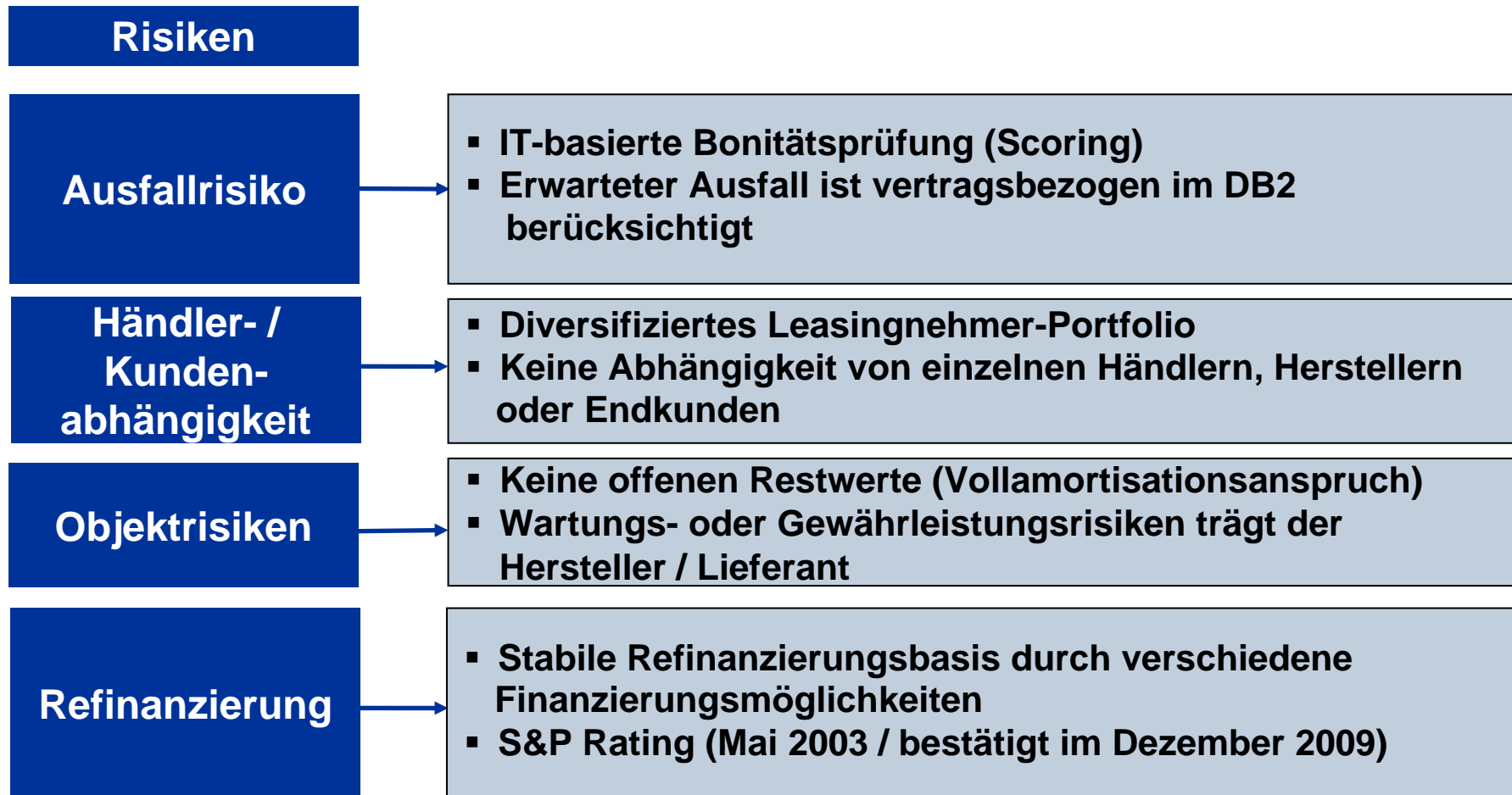
GRENKE®



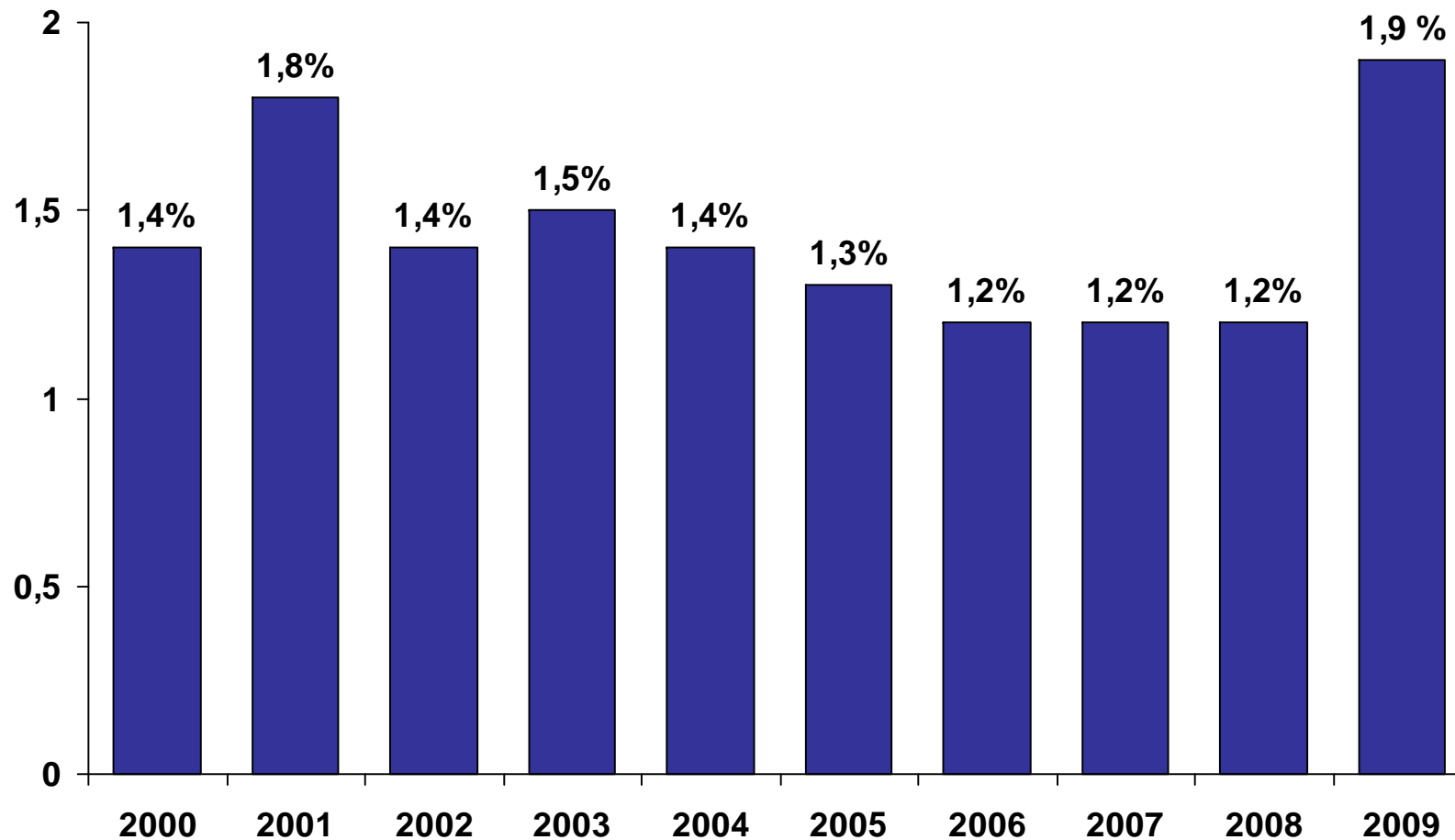
**Ordentliche Hauptversammlung
Baden-Baden, 11. Mai 2010**

Dr. Uwe Hack

Optimierte Risikostruktur



Ausfallraten* > erwartet Ø 1,5 % p.a. in einem Wirtschaftszyklus



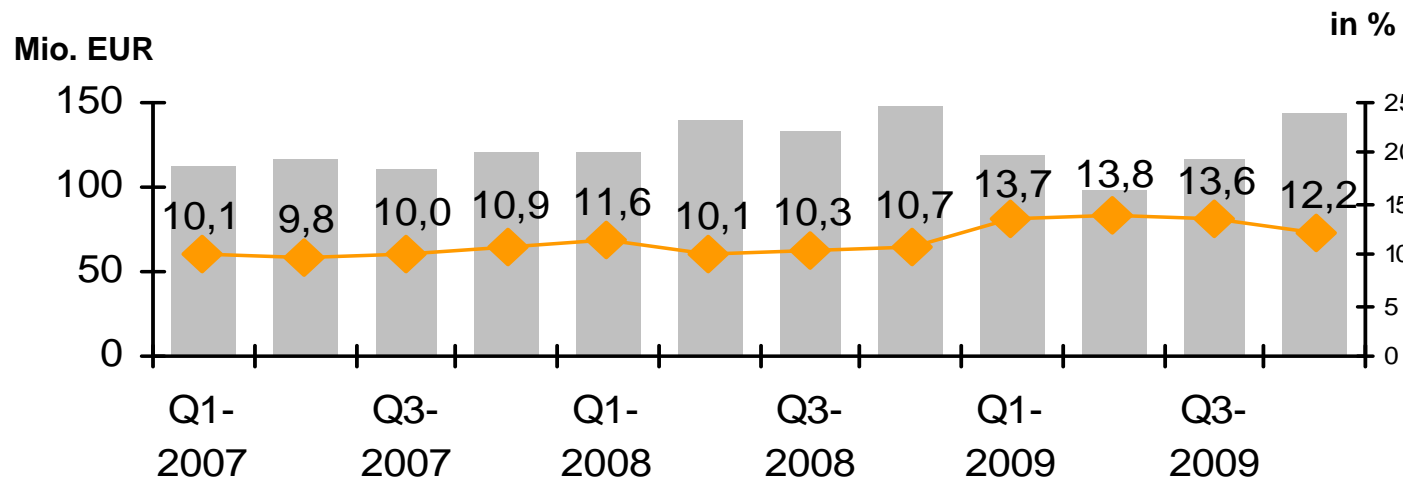
* Ausfall p.a. (von Anschaffungswerten, einkalkuliert)

Refinanzierungsalternativen

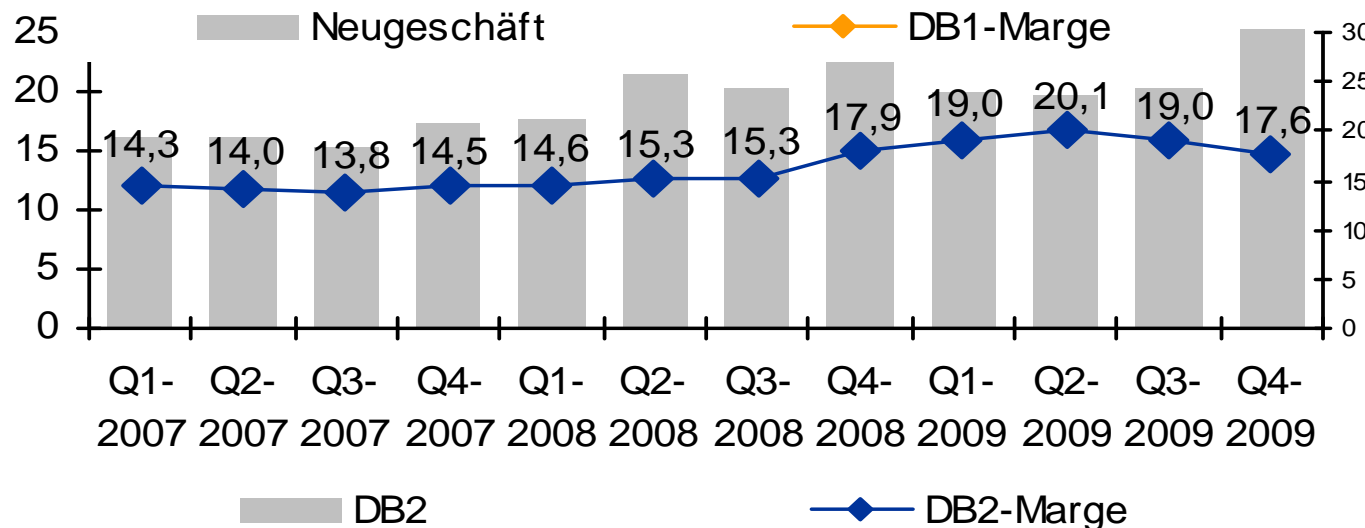


Senior Unsecured	Asset Based	GRENKE BANK AG
<p>Debt Issuance Programm (DIP)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programm-Volumen EUR 500 Mio. • Medium Term Notes / Ausnutzung 30. April 2010: EUR 196,8 Mio. 	<p>Loans</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rahmenverträge mit 5 internationalen Banken Volumen EUR 82.7 Mio. • Ausnutzung 30. April 2010: EUR 49,5 Mio. 	<p>Schuldschein</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen: EUR 18,8 Mio. • Fällig Juni 2010 – Juli 2014
<p>Schuldscheindarlehen</p> <ul style="list-style-type: none"> • EUR 269 Mio. (fällig Dezember 2010 – März 2014) 	<p>Asset-Backed Commercial Paper-Programme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Keine Off-Balance-Sheet-Strukturen • Programm-Volumen EUR 452.2 Mio. • Ausnutzung 30. April 2010: EUR 191,2 Mio. • Conduit-Sponsor: DZ, WestLB, SEB and LBBW • A-1 / P1+ -rated • Zinssicherung durch Caps/Swaps • Deutschland + Österreich + Frankreich 	<p>Festgeldgeschäft</p> <p>Kurzfristige Anlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen: EUR 21,1 Mio. <p>Terminanlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen: EUR 99,1 Mio. • Fällig Mai 2010 – Juli 2014
<p>Revolving Facility</p> <ul style="list-style-type: none"> • EUR 120 Mio. (4 Banken á EUR 30 Mio.) • Ausnutzung 30. April 2010: EUR 35 Mio. • Liquiditätsbestand EUR 45 Mio. 	<p>ABS Anleihe Goals 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> • ABS Bond mit einer revolving 3-Jahres-Periode • Überwiegender Anteil verkaufter Forderungen stammt aus bestehenden Conduit-Finanzierungen • Programm-Volumen: EUR 300,0 Mio. • Ausnutzung 30. April 2010: EUR 160 Mio. 	
<p>Kontokorrentrahmen</p> <ul style="list-style-type: none"> • EUR 5 Mio. bei einer deutschen Bank 		

GRENKE Gruppe Leasingsparte: Entwicklung Neugeschäft und DB Margen



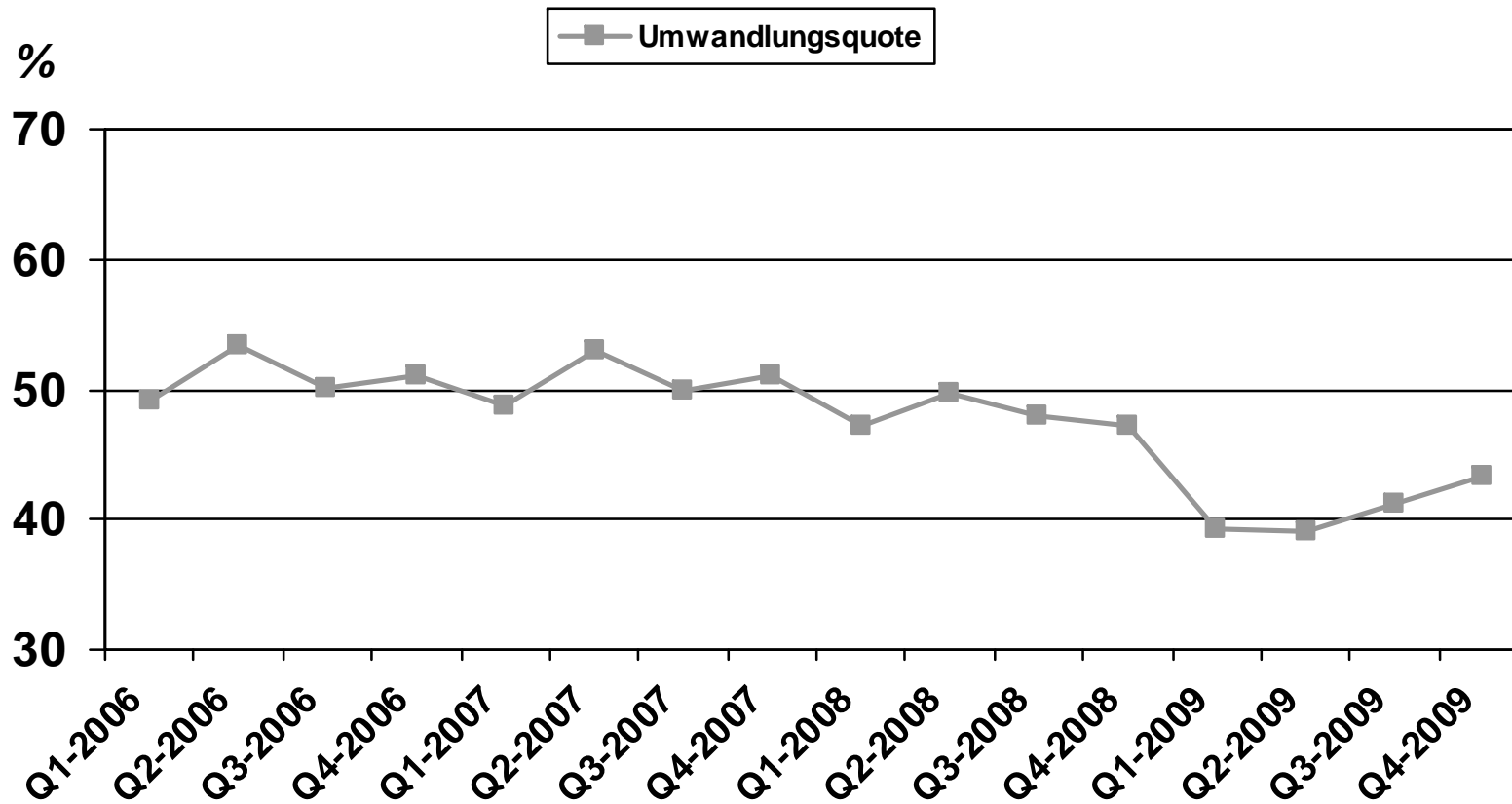
Der DB1 wird aus dem Barwert der Zinsmarge abzüglich Provisionen an Dritte berechnet.



Der DB2 errechnet sich aus den barwertigen operativen Erträgen eines Leasingvertrages abzüglich Risiko- und variablen Verwaltungskosten

Umwandlungsquote für das Leasinggeschäft

(Umwandlung Anfragen in Verträge)



Rückblick 2009

Neugeschäft

Neugeschäftsvolumen angepasst an die wirtschaftliche Entwicklung

- Starke Reduzierung in der Phase mit der höchsten Unsicherheit
- Q4-2009 Wiederaufnahme der Wachstumsstrategie
- DB1 und DB2 über dem Durchschnitt

Profitabilität

▪ Sehr stabiles Ergebnis in extrem volatilem Umfeld

▪ ROE* von 9,4% bei einer Eigenkapital-Quote von 17,5%

→ sehr profitables Geschäft

*ROE = Return on Equity

Rückblick 2009

Bilanz

- Mit 17,5% Eigenkapital-Quote sehr gut kapitalisiert und Sicherheits-Marge gemäß Standard & Poor´s Anforderungen
- Keine “Off balance sheet” Strukturen in der Vergangenheit und Zukunft = volle Transparenz

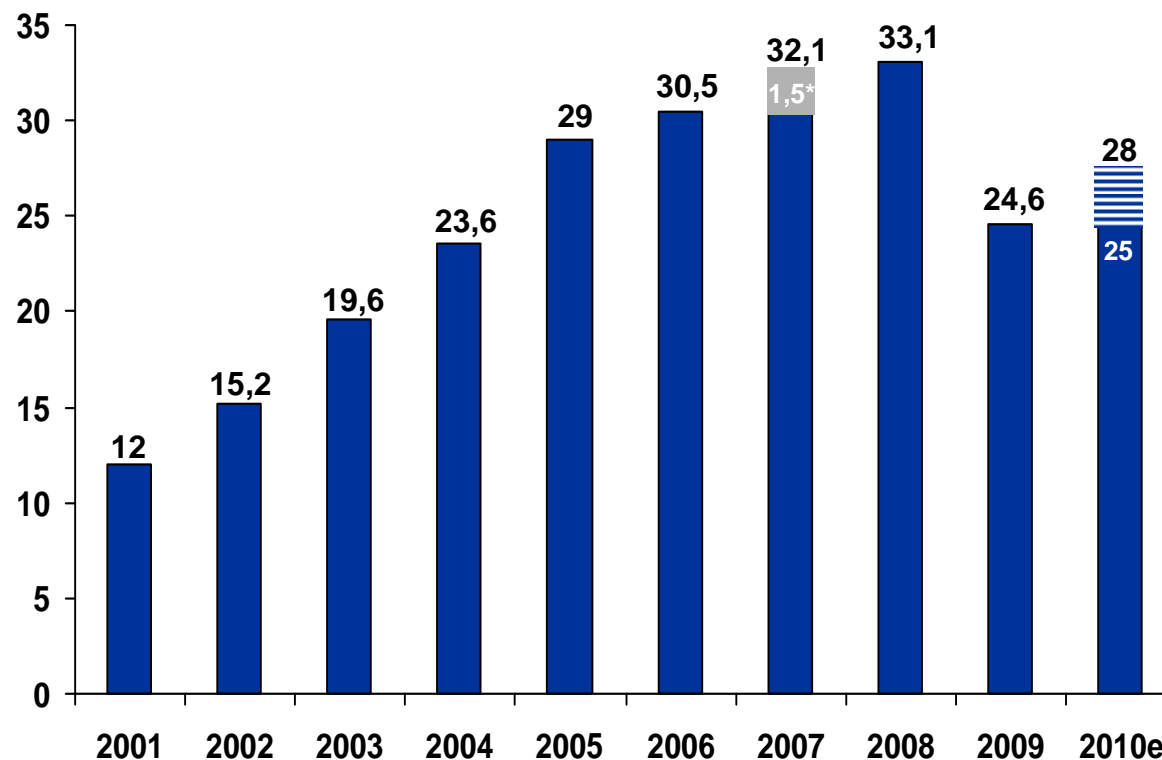
Risiko Management

- Risiko-Management-Strategie speziell bei der Liquidität und Zinsentwicklung hat sich in einem belastenden und herausfordernden Umfeld bewährt
- Frühe Anpassung der DB2-Margen hat teilweise die im Rahmen der Rezession ansteigenden Schäden aufgefangen

Konzern: Gewinnentwicklung



EURm



■ Kontrahierter Vertragsbestand ermöglicht weitgehende Prognosesicherheit für Erlöse

■ In Zukunft: geplante Dividendenausschüttung 20-25% vom Gewinn nach Steuern

*2007: Einmaleffekt Steuerreform: 1,5 Mio. EUR

Überblick 2010



Neugeschäft

- Neugeschäftswachstum von mindestens 15%
- Q1-2010 → Nutzung der Chancen aus der veränderten Wettbewerbssituation

Auslands- expansion

- Zellteilungen: Belfast / UK (01/2010) und Verona / Italien (04/2010)
- Neues Franchiseunternehmen in Luxemburg (01/2010)
- Insgesamt starkes Wachstum im Ausland

Überblick 2010



Bilanz / Liquidität

- Nach wie vor hohe Bilanzkraft
- Vorfinanzierung des Wachstums
- Erfolgreiches Q1-2010 bezüglich Refinanzierung
 - ABS-Bond zu Jahresbeginn
 - 75 Mio. EUR Anleihe im März

Profitabilität

Balance zwischen Chance Marktanteile zu gewinnen und Kosten der Expansion bei angemessenen DB2-Margen

- Schäden weiterhin auf hohem Niveau
- Stabilität des Geschäftsmodells führt zu einem Ergebnis nach Steuern von 25 Mio. – 28 Mio. EUR im Leasinggeschäft

TOP 7: Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien sowie zum Ausschluss des Bezugsrechts

Erwerb bis max. 10 % des derzeitigen Grundkapitals

- a) über die Börse
- b) öffentliches Kaufangebot bzw. Abgabe von Verkaufsangeboten

Verwendung unter Ausschluss des Bezugsrechts

- Akquisitionswährung für Unternehmenszusammenschlüsse
Erwerb von Unternehmen/Unternehmensteilen/Beteiligungen
- Außerhalb der Börse nach § 186 AktG

TOP 9: Zustimmung zum Abschluss eines Unternehmensvertrages mit der GRENKE Service AG



► **Begründung einer körperschaftssteuerlichen und gewerbsteuerlichen Organschaft zwischen der GRENKELEASING als Organträgerin und der GRENKE Service AG als Organgesellschaft**

- **▪ Innerhalb des Organkreises können Gewinne mit Verlusten verrechnet werden**
- Reduzierung der Steuerbelastung innerhalb der Gruppe**

TOP 9: Zustimmung zum Abschluss eines Unternehmensvertrages mit der GRENKE Service AG

➤ Mögliche Verluste der GRENKE Service AG werden das handelsrechtliche Ergebnis der GRENKELEASING als Organträgerin belasten, da diese während der Vertragsdauer entstehende Verluste zwingend zu übernehmen hat.

➤ Beherrschungsvertrag wurde geschlossen um eine noch engere Zusammenarbeit zwischen GRENKELEASING und GRENKE Service AG sicherzustellen und die umsatzsteuerliche Organschaft sicherzustellen.



GRENKE LEASING®
AKTIENGESELLSCHAFT

GRENKE LEASING
AKTIENGESELLSCHAFT

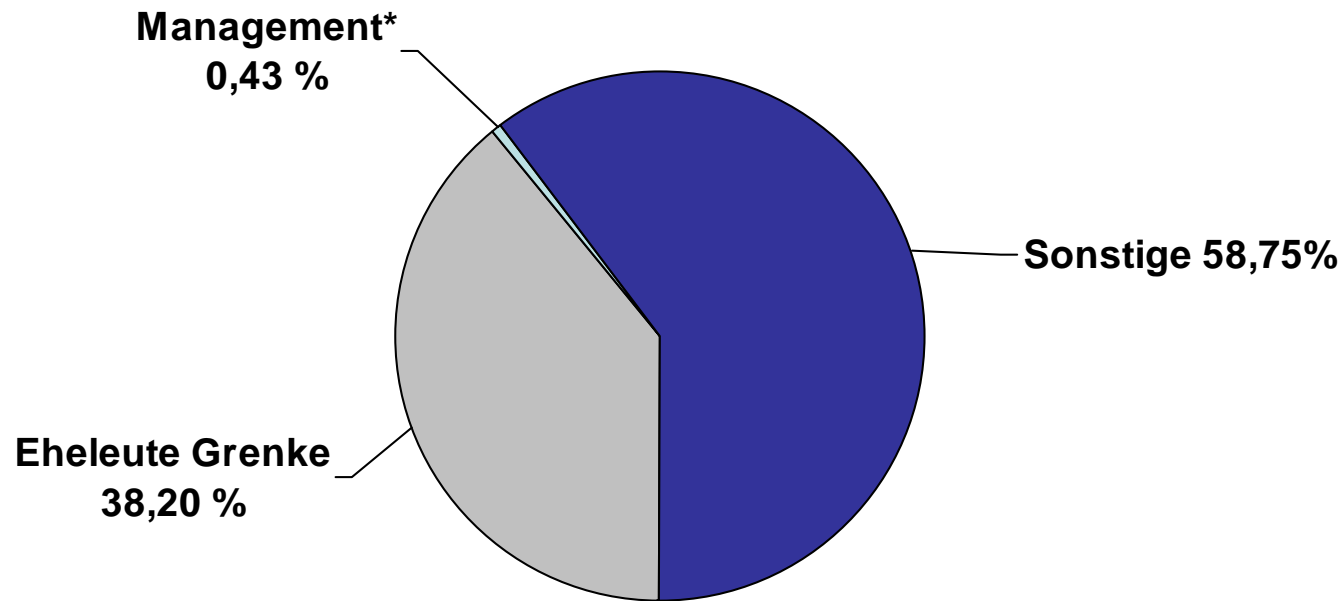
GRENKE LEASING

HERAS

Vergütung des Vorstands

EUR	Grenke	Konprecht	Kostrewa	Kindermann	Dr. Hack	Gesamt 2009	Gesamt 2008
Bruttogehalt	328.965,89	172.505,34	127.612,34	128.202,64	267.181,98	1.024.468,19	1.023.168,86
Erfolgszulage	156.909,00	77.290,25	57.967,70	57.967,70	132.939,23	483.073,88	472.304,34
Tantieme	80.010,00	40.005,00	30.003,75	30.003,75	68.806,60	248.831,10	147.725,00
Phantom Stocks	0	0	0	0	300.195,00	300.195,00	0
Altersvorsorge	0	0	0	0	21.000,00	21.000,00	21.000,00
Gesamtkosten	565.884,89	289.800,59	215.583,79	216.174,09	790.124,81	2.007.568,17	1.664.198,20

Aktionärsstruktur der GRENKELEASING AG zum 01.05.2010



Aktienanzahl: 13.684.099

*Management: Vorstandsmitglieder ohne Herr Grenke