

Pfandfinanz Holding AG

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2007

I. Geschäftsverlauf und Lage

Das erste volle Geschäftsjahr war geprägt durch den Auf- und Ausbau des operativen Geschäftsbetriebs und der Positionierung des Unternehmens.

Im März wurde die Car2Cash AG zu 100 % erworben und in der Folge in das operative Geschäft sowie in die Marketingmaßnahmen der Pfandfinanz Holding AG integriert.

1. Geschäftstätigkeit

Gegenstand und Geschäftstätigkeit der Pfandfinanz Holding AG erstrecken sich auf:

- Beteiligungen an Personen- und Kapitalgesellschaften, die im Pfandleihgewerbe tätig sind,
- Handel mit Kraftfahrzeugen aller Art,
- Verwaltung des eigenen Vermögens,
- sowie Ausführungen des Pfandleihgewerbes und Einbringung von Dienstleistungen, die mit dem Pfandleihgewerbe in Verbindung stehen.

Den Schwerpunkt bilden dabei die KfZ-Pfandleihverträge.

2. Umsatzentwicklung und Jahresergebnis

Die Umsatzerlöse im abgelaufenen Geschäftsjahr betrugen TEUR 158,0. Diesen standen höhere Aufwendungen gegenüber, so dass sich ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von TEUR -181,9 und ein Jahresergebnis von TEUR -182,1 ergab.

3. Personal

Mittels moderner Kommunikationstechnologie und Outsourcing war es im Geschäftsjahr 2007 möglich, das gesamte operative Geschäft nur durch den Vorstand der Gesellschaft abzuwickeln. Weitere Mitarbeiter beschäftigte die Gesellschaft nicht.

4. Erwerb der Anteile der Car2Cash AG zu 100 %

Im März wurden 100 % der Anteile der Car2Cash AG von der Pfandfinanz Holding AG erworben. Die Car2Cash AG betreibt ein neues Geschäftsmodell, das eine positive Ergänzung und ein weiteres Alleinstellungsmerkmal für das Gesamtunternehmen darstellt.

Die Car2Cash AG kann den Kunden, im Gegensatz zur Pfandfinanz Holding AG, die Weiternutzung der Fahrzeuge anbieten. Die Weiternutzung erfolgt im Rahmen von so genannten Sell & Rent Back Verträgen. Die Car2Cash AG erwirbt von den Kunden das Fahrzeug mit einem Käufertrag mit zeitlich befristetem Rücktrittsrecht. Danach vermietet die Gesellschaft das Fahrzeug an die Alteigentümer. Die Kunden können während eines vorher vereinbarten Zeitraums vom Kaufvertrag zurücktreten und diesen Vertrag rück abwickeln.

5. Vermögens- und Finanzlage

Das Gesamtvermögen hat sich gegenüber dem Vorjahr um TEUR 446,6 bzw. 42,9 % auf TEUR 1.487,3 erhöht.

Der Wertansatz der Betriebs- und Geschäftsausstattung der Gesellschaft betrug zum 31.12.2007 TEUR 5,5 und dokumentiert das Ziel der Gesellschaft, durch einen möglichst schlanken Verwaltungsbau die Kosten niedrig zu halten.

Das gezeichnete Kapital war zum Stichtag vollständig geleistet und betrug TEUR 1.500,0. Aufgrund des im Rahmen der Kapitalerhöhungen vereinnahmten Agios bestand stichtagsbezogen eine Kapitalrücklage von TEUR 204,2.

Zum Bilanzstichtag bestanden keine Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

Daraus ergeben sich folgende Kennzahlen:

Die Anlagenintensität beträgt im Geschäftsjahr 47,23 %.

Der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital beläuft sich auf 92,83 %.

Ende 2007 beträgt der Verschuldungsgrad 7,73 %.

Die Liquidität 2. Grades (Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände bis 1 Jahr im Verhältnis zum kurzfristigen Fremdkapital) beläuft sich zum Jahresende 2007 auf 726,05 %.

6. Ertragslage

In 2007 wurden Erlöse aus der Ausreichung von Pfandkrediten in Höhe von TEUR 138,1 und Erlöse aus vereinnahmten Standgebühren in Höhe von TEUR 19,9 erzielt.

Die Position Materialaufwand beinhaltet die Anmietung von Stellplätzen mit TEUR 7,9 und Aufwendungen in Höhe von TEUR 1,9.

Die Position Personalkosten beinhaltet die Vorstandsvergütung.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen setzten sich im Wesentlichen aus Werbekosten in Höhe von TEUR 59,2, den Kosten der Hauptversammlung von TEUR 39,2, Rechts- und Beratungskosten in Höhe von TEUR 32,5, Einstellungen in die Wertberichtigungen zu Forderungen von TEUR 32,9, den Kosten für Kapitalmaßnahmen von TEUR 18,7, Abschluss- und Prüfungskosten in Höhe von TEUR 14,5 sowie aus den Raumkosten von TEUR 13,2 und den Aufwendungen für Fahrtkosten in Höhe von TEUR 8,3 zusammen.

Im Finanzergebnis sind Zinserträge aus Bankguthaben in Höhe von TEUR 7,8 und Zinsen aus der Darlehensgewährung an die Car2Cash AG in Höhe von TEUR 25,4 beinhaltet.

Sonstige Steuern sind für Kraftfahrzeugsteuer für das Probefahrtdauerkennzeichen der Gesellschaft angefallen.

Das erste volle Geschäftsjahr wurde mit einem Verlust abgeschlossen. Mitverantwortlich hierfür ist auch die Car2Cash AG, denn eine Vielzahl von Kunden hat sich für deren Angebot, das die Möglichkeit der Weiternutzung des Fahrzeugs umfasst, entschieden.

II. Voraussichtliche Entwicklung mit Chancen und Risiken

1. Erfolgsfaktoren

Als zentrale Punkte für den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens haben Vorstand und Aufsichtsrat in enger Abstimmung folgende Punkte definiert:

- Niedrige Kostenstruktur durch den Einsatz moderner Kommunikationstechnologie, Lean Management und Konzentration auf das Kerngeschäft.
- Positionierung der Pfandfinanz Holding AG als transparentes deutsches börsennotiertes Unternehmen im Bereich Pfandleihe sowie verwandter innovativer und kundenfreundlicher Lösungen. Dabei hebt sich die Gesellschaft deutlich von den klassischen Pfandleihbetrieben ab.
- Ausbau des Dienstleistungscharakters.

Diese bereits in 2006 begonnene Strategie wurden in 2007 weiter verfolgt und hat sich als erfolgreich bewiesen. Proof of concept!

Die Kommunikationsstrategie des Unternehmens: „Bargeld in 20 Minuten“, wurde erfolgreich umgesetzt und ist von den Kunden sehr gut angenommen und akzeptiert worden.

Die Suchmaschinenoptimierung und die Bewerbung der Zielgruppe mittels “Google Ad-words“ wurde weiter verbessert. Im Marketingmix spielt das Internet die zentrale Rolle.

Im Ergebnis ist festzuhalten, dass das Unternehmen im Ranking bei den Suchmaschinen für die für das Angebot relevanten Suchbegriffe in der Region München weiterhin fast ausschließlich unter den ersten drei kostenfreien Treffern zu finden ist. So werden heute bereits 60-70 % des Geschäftes via Web generiert. Diese Tatsache gewährleistet den effektiven Einsatz des überdurchschnittlich niedrigen Marketingbudgets.

Mit ihrem weit gefächerten Angebot, der an Kundenbedürfnissen orientierten Strategie und dem professionellen Auftritt, hat die Gesellschaft eine zeitgemäße Marktpositionierung in Deutschland. Mit einem weiteren deutlichen Umsatzwachstum ist daher zu rechnen. Die Angebote der Pfandfinanz Holding AG werden von Kunden in Anspruch genommen, die wahrscheinlich nie ein klassisches Pfandleihunternehmen aufgesucht hätten.

2. Langfristige Strategie der Pfandfinanz Holding AG: Wachstum mit innovativem Geschäftsmodell mit bundesweiter Skalierung

Strategie war es von Beginn an, den Kunden moderne Möglichkeiten zur Schaffung von schneller Liquidität bieten zu können. In Zusammenarbeit mit der Tochtergesellschaft Car2Cash AG kann das Unternehmen in diesem Bereich sehr innovative und einzigartige Lösungen anbieten. Diese werden von der Zielgruppe gut angenommen.

Bereits Ende 2007 kamen ein Vielzahl der Anfragen aus allen Teilen Deutschlands. Die überregionalen Anfragen und Abschlüsse dokumentieren in eindrucksvoller Weise den Erfolg der webbasierten Akquisitionsstrategie. Die überregionalen Anfragen wurden, soweit es sinnvoll war, von Unterföhring aus abgewickelt. Dies war möglich, da der Markt bislang noch keine Alternativen angeboten hat. Um in Zukunft diese Anfragen vor Ort bedienen zu können, wurde eine Strategie entwickelt, die es ermöglicht eine überregionale Expansion und Skalierung des Geschäftsmodells bei günstiger Kostenstruktur zu gewährleisten. Hierzu wurden bereits im IV. Quartal 2007 die Weichen gestellt und erste Vorbereitungen getroffen.

3. Überregionale Expansion

Aufgrund des Wachstums und der zunehmenden überregionalen Anfragen wurde diesbezüglich ein Konzept entwickelt, das diesem Umstand Rechnung trägt. Ein weiterer Grund hierfür ist auch, dass das Unternehmen sich im Markt gegenüber potentiellen Mitbewerbern positionieren möchte.

Das Konzept sieht vor, dass alle Anfragen zentral am Hauptsitz des Unternehmens in Unterföhring gebündelt via Web, Fax und Telefon angenommen werden. Von hier aus findet die telefonische Beratung, die Angebotsbearbeitung, Verhandlung, Grundbewertung und die Vertragsausarbeitung statt.

Der regionale Kooperationspartner prüft dann das Fahrzeug und wickelt die Transaktion vor Ort im Auftrag für das Unternehmen auf Erfolgsprovision ab. Der Kunde bleibt beim Unternehmen. Aufgrund der schlanken Kostenstruktur und des vergleichsweise geringen Investitionsbedarfs an den neuen Standorten kann eine rasche Marktpenetrierung erfolgen.

Die zentrale Bündelung der Ressourcen in Unterföhring ermöglicht effektives Arbeiten und gewährleistet größtmögliche Sicherheit.

Es ist geplant ab dem II. Halbjahr im bevölkerungsstarken Ruhrgebiet mit dem ersten Kooperationspartner diese Strategie zu beginnen.

Bei Erfolg des Modells ist die rasche bundesweite Skalierbarkeit gewährleistet.

Zur Abwicklung sind der Relaunch und eine Veränderung des Internetauftritts erforderlich.

4. Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2008

Die wirtschaftliche Situation begünstigt die Nachfrage nach den Dienstleistungen der Gesellschaft. Die Banken werden zunehmend restriktiver bei der zur Verfügungstellung von Mitteln. Für 2008 gehen Aufsichtsrat und Vorstand von einer weiteren Steigerung des Geschäftsvolumens aus.

5. Geschäftsentwicklung des Tochterunternehmens Car2Cash AG

Das Geschäftsmodell der Car2Cash AG wurde nach Integration über die Pfandfinanz Holding AG am Markt platziert. Der Markt hat das neue Angebot gut angenommen. Die rasche Steigerung an Interessenten und Vermietung von Fahrzeugen setzte sich mit Beginn des neuen Geschäftsjahres ab 1. Januar 2008 weiter positiv und steigend fort.

6. Risiken

Aufgrund der Steigerung der Anzahl der Kunden steigt automatisch auch das potentielle Risiko, Opfer von Betrug oder Fehlbewertung zu werden. Ebenso könnte sich die Quote der Pfanddarlehensnehmer erhöhen, die die Fahrzeuge nicht mehr auslösen und somit die der Fahrzeuge, die verwertet werden müssen.

Ferner könnte die Verwertung von Fahrzeugen schwieriger werden und länger dauern. Gerade bei Fahrzeugen aus der oberen Preisklasse ist signifikant ein schnellerer Wertverfall zu beobachten. Der Vorstand berücksichtigt diese Punkte bereits bei Vertragsabschluss.

Bedingt durch die Möglichkeit der Weiternutzung, kommt beim Tochterunternehmen Car2Cash AG das Unterschlagungsrisiko hinzu. Ferner könnten Fahrzeuge nicht versicherbare technische Defekte haben oder Regressansprüche im Falle der Verwertung gegenüber der Gesellschaft entstehen.

Im Rahmen einer Unterlassungsklage wurde das Geschäftsmodell der Car2Cash AG in zwei Instanzen, zuletzt vom Oberlandesgericht München überprüft. In beiden Urteilen wurde das Geschäftsmodell voll umfänglich bestätigt und die Klage der Gegenseite in allen Punkten abgewiesen. Das OLG München hat die Revision nicht zugelassen. Dagegen ist vom Kläger eine Nichtzulassungsbeschwerde beim Bundesgerichtshof eingereicht worden.

Unterföhring, den 2. Juli 2008
(überarbeitet am 29. September 2009)

gez. Marco Thurow
Vorstand
Pfandfinanz Holding AG
Unterföhring, Landkreis München